

Научно-исследовательский центр «Иннова»



НАУЧНОЕ ПРОСТРАНСТВО: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ

Сборник научных трудов по материалам
XIX Международной научно-практической конференции,
18 июня 2020 года, г.-к. Анапа

Анапа
2020

УДК 00(082) + 001.18 + 001.89
ББК 94.3 + 72.4: 72.5
НЗ4

Ответственный редактор:
Скорикина Екатерина Николаевна

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).

НЗ4 Научное пространство: актуальные вопросы, достижения и инновации. Сборник научных трудов по материалам XIX Международной научно-практической конференции (г.-к. Анапа, 18 июня 2020 г.). [Электронный ресурс]. – Анапа: Изд-во «НИЦ ЭСП» в ЮФО, 2020. – 62 с.

ISBN 978-5-95283-339-5

В настоящем издании представлены материалы XIX Международной научно-практической конференции «Научное пространство: актуальные вопросы, достижения и инновации», состоявшейся 18 июня 2020 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 978-5-95283-339-5

© Коллектив авторов, 2020.
© Изд-во «НИЦ ЭСП» в ЮФО
(подразделение НИЦ «Иннова»), 2020.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

Салтанова Ангелина Георгиевна

Головки Юлия Андреевна 5

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Дараган Дмитрий Федорович

Костромькина Анастасия Викторовна 9

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ ОТРАСЛЕВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Кривенко Елена Ивановна

Якубова Насиба 15

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ АРЕНДНЫХ СТАВОК НА РЫНКЕ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Магомедов Джафар Мурадович 19

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДУКТОВОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИЕЙ ОТРАСЛЕВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Кривенко Елена Ивановна

Шум Карина Шабияровна 23

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

АЛГОРИТМ РАБОТЫ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ РАСПОЗНАВАНИЯ ДЕФЕКТОВ В МАГНИТОПОРОШКОВОЙ ДЕФЕКТОСКОПИИ ТОРЦОВ ТРУБ

Бесмельцев Денис Алексеевич 27

ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО

**ПАРТНЕРСТВА ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ
С ПРЕДПРИЯТИЯМИ-РАБОТОДАТЕЛЯМИ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Дараган Дмитрий Федорович

Костромыкина Анастасия Викторовна..... 32

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

ТОВАРНЫЙ ЗНАК КАК ПРАВОВАЯ И НАУЧНАЯ КАТЕГОРИЯ

Куркина Наталья Васильевна

Глотов Сергей Александрович..... 38

**ISSUES OF EXPANSION OF THE RIGHT TO PROTECTION
AS A MEANS OF PROVIDING THE PRINCIPLE OF ADVERSARIAL**

Madieva Dilshoda Nabi kizi 41

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

**РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ИНСТРУМЕНТ
РЕОРГАНИЗАЦИИ СЛУЖБЫ ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ**

Лунева Надежда Вячеславовна, Толстова Ирина Сергеевна

Коробова Людмила Анатольевна..... 45

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ
ВЫПУСКНИКОВ К ЕГЭ ПО ФИЗИКЕ**

Гладких Юлия Петровна, Малык Евгения Петровна

Середа Ирина Евгеньевна 52

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ**

Спичкина Анастасия Юрьевна..... 56

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 336

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

Салтанова Ангелина Георгиевна

кандидат экономических наук, доцент

Головко Юлия Андреевна

студент

ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»,
пос. Персиановский

***Аннотация:** в статье рассмотрена сущность понятия «Денежно-кредитное регулирование инвестиций», его значение для нашей страны, основные факторы, определяющие принципы и методы регулирования инвестиций, национальное законодательство, как основную роль регулирования инвестиций.*

***Abstract:** the article considers the essence of the concept of “Monetary regulation of investments”, its importance for our country, the main factors that determine the principles and methods of regulation of investments, national legislation, as the main role of investment regulation.*

***Ключевые слова:** денежно-кредитное регулирование, инвестиционный процесс, государство, денежная масса, рынок.*

***Keywords:** monetary regulation, investment process, state, money supply, market.*

Основой современной рыночной экономики всех стран и мировой экономики в целом являются отношения, связанные с инвестированием в производство материальных и духовных ценностей.

Государственная политика в области иностранных инвестиций с юридической точки зрения заключается в создании благоприятного правового климата для иностранных инвестиций, который включает применение национальных

законов, национальных правовых форм и норм (законов и других нормативных актов), а также международного права на международном уровне, правовых форм и норм (двусторонних и многосторонних договоров и соглашений).

Активизация инвестиционного процесса тесно связана с совершенствованием денежно-кредитной политики и необходимостью ее адаптации к новой рыночной экономике.

Денежно-кредитное регулирование — это комплекс правительственных мер, направленных на изменение денежной массы в обращении, объема кредитов, уровня процентных ставок и других показателей денежного обращения и рынка ссудного капитала. Изучение денежно-кредитного регулирования инвестиционного процесса позволяет определить роль государства как субъекта инвестиционных отношений и выявить резервы активации формирования различных видов инвестиционных ресурсов.

Денежно-кредитная политика зависит от состояния экономики в форме кредитной экспансии (интенсивного расширения кредитных операций с целью получения прибыли) или кредитного ограничения. Кредитная экспансия достигается во время экономического спада, когда необходимо усилить рыночные условия, увеличить производство, увеличить занятость и так далее.

Она включает в себя следующее:

1. Снижение официальных ставок центральных банков и расширение лимитов учетных операций;
2. Изменение резервных обязательств (или их аннулирование) кредитных организаций;
3. Покупку ценных бумаг на открытом рынке;
4. Расширение покупки иностранной валюты у коммерческих банков и снижение процентной ставки по операциям;
5. Отмену количественных ограничений по кредитам.

В результате политика кредитной экспансии реализуется во время рецессии, чтобы стимулировать экономическое развитие с помощью так называемых

«экономических денег».

Политика ограничения кредитования проводится с целью ограничения инвестиционной активности - происходит увеличение стоимости кредитных ресурсов, что заставляет инвесторов вкладывать средства только в самые эффективные и прибыльные проекты, способствует росту государственных инвестиций, привлечение финансовых институтов на депозиты.

Национальное законодательство играет важную роль в регулировании инвестиций. Кроме того, в случае российского законодательства общим правилом правового регулирования инвестиций является их регулирование только на федеральном уровне.

Регулирование иностранных инвестиций на уровне субъектов Федерации, в частности регистрация коммерческих предприятий с иностранным капиталом, противоречит основным принципам регулирования инвестиций, закрепленным в Законе об иностранных инвестициях и международных договорах.

Общий принцип правового регулирования инвестиций заключается в обеспечении равной защиты прав иностранных и российских инвесторов. Принцип равной защиты предполагает, наряду с защитой прав инвесторов, защиту государственных интересов, равную защиту всех инвесторов, независимо от формы инвестирования и их гражданства.

Принцип равной защиты прав инвесторов основан на рыночной природе экономики с ее фундаментальным требованием обеспечить равные условия конкуренции для участников рынка и правовое обеспечение этого требования.

Принятие антимонопольных мер не может считаться ограничительной дискриминационной мерой. Меры, принимаемые антимонопольным агентством, направлены на защиту рынка и слабость рыночных отношений. В инвестиционных отношениях такой слабой стороной является инвестор.

Третий принцип правового регулирования инвестиций - участие международных договорных норм в правовом регулировании инвестиций на внутреннем рынке. Правила международных договоров влияют на национальное

инвестиционное законодательство и меняются. А нормы международных соглашений, как правило, на уровне органов исполнительной власти, становятся частью национально-правового регулирования.

Важнейшим фактором успеха деятельности иностранных инвесторов в любой стране является эффективное обеспечение государством и его властями гарантированных законом прав инвесторов и стабильность принятых нормативных актов. Чтобы создать благоприятные условия для привлечения иностранных инвестиций, во-первых, необходимо упростить систему государственного управления предприятиями, во-вторых, ограничить полномочия и пересмотреть функции исполнительных органов, уполномоченных проводить проверки компаний, организаций и административных органов, за исключением налоговых и финансовых органов. Реализуя комплекс мер по улучшению инвестиционного климата, мы можем интенсифицировать инвестиционный процесс и получать дополнительные инвестиции для экономического роста.

Список литературы

1. Золотарёв, С. Н. Финансовые и денежно-кредитные методы регулирования экономики: 2019-08-27 / С. Н. Золотарёв. — Белгород: БелГАУ им. В. Я. Горина, 2017. — 153 с. — Текст: электронный / Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/123408> (дата обращения: 23.04.2020). — Режим доступа: для авториз. пользователей.;

2. Николаева, И. П. Экономическая теория: учебник / И. П. Николаева. — 2-е изд. — Москва: Дашков и К, 2017. — 328 с. — ISBN 978-5-394-02750-5. — Текст: электронный / Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/91230> (дата обращения: 23.04.2020). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

УДК 338.2

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Дараган Дмитрий Федорович

магистрант

Костромькина Анастасия Викторовна

магистрант

научный руководитель Докукина Ирина Александровна,

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО Среднерусский институт управления – филиал РАНХиГС,
г. Орёл

***Аннотация:** в статье изучены основные проблемы развития малого предпринимательства в Российской Федерации. Рассмотрена тенденция снижения объема выданных кредитов субъектам малого предпринимательства, а также проблема наличия административных барьеров. Сделан вывод о необходимости в дальнейшем взаимодействия субъектов малого предпринимательства, государства и кредитных организаций, обеспечивая синергетический эффект, в разработки перспективных направлений дальнейшего развития субъектов малого предпринимательства.*

The article examines the main problems of small business development in the Russian Federation. The article considers the trend of decreasing the volume of loans issued to small businesses, as well as the problem of administrative barriers. The conclusion is made about the need for further interaction of small businesses, the state and credit organizations, providing a synergistic effect, in the development of promising areas for further development of small businesses.

***Ключевые слова:** бизнес, малое предпринимательство, проблемы развития, Российская Федерация.*

***Keywords:** business, small business, development issues, Russian Federation.*

В современных условиях развития рыночной экономики одним из ведущих секторов народного хозяйства, во многом определяющих темпы экономического роста, состояние занятости населения, структуру и качество валового национального продукта и валового регионального продукта, является малое предпринимательство.

В настоящее время, несмотря на достаточно высокую степень реализации государственной программы по развитию малого предпринимательства и национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», существуют проблемы, сдерживающие успешное развитие малого предпринимательства как на уровне страны, так и на региональном уровне. При этом существуют как внешние проблемы, с которыми сталкиваются субъекты малого предпринимательства, так и проблемы, связанные с внутренним управлением малым предпринимательством.

Среди основных внешних проблем, сдерживающих успешное развитие малого предпринимательства во многих регионах Российской Федерации, многие эксперты выделяют [1]:

- слабую инвестиционную и инновационную привлекательность регионов;
- наличие административных барьеров ведения предпринимательской деятельности;
- проблемы макроэкономического и инфраструктурного характера;
- ограниченность финансовых ресурсов, связанную не только с недостатком собственных средств субъектов малого предпринимательства, но и бюджетными ограничениями (большинство региональных бюджетов являются дотационными), а также ограниченным доступом к кредитным ресурсам.

Согласно опросу одной из крупнейших аудиторско-консалтинговых фирм в России KPMG проблема ограниченного доступа к финансовым ресурсам является наиболее значимой проблемой малого предпринимательства [2]. Малое предпринимательство во всех субъектах Российской Федерации характеризуется острой нехваткой финансирования из-за небольшого размера индивидуального

капитала, в связи с этим появляется потребность в кредите. Субъекты малого предпринимательства нуждаются в дополнительном привлечении кредитных ресурсов практически на всех этапах жизненного цикла. При этом многие субъекты малого предпринимательства не имеют возможности брать кредиты под высокие процентные ставки, которые устанавливаются кредитными организациями ввиду наличия высоких реальных рисков невозврата кредитных средств. Другим немаловажным фактором является то, что не у каждого субъекта малого предпринимательства есть высоколиквидное имущественное обеспечение, выступающее в качестве залога. Это также лишает банков в долгосрочной перспективе гарантий на счет полной возвратности выданных ими кредитных сумм.

По официальным данным Центрального Банка Российской Федерации на протяжении нескольких лет ежегодно наблюдалось снижение объема выданных кредитов субъектам малого предпринимательства [3]. В 2014 году объем выданных кредитов субъектам малого предпринимательства по сравнению с 2013 годом снизился на 6%, в 2015 году - более чем на 27%, в 2016 году объем выданных кредитов снизился еще на 3,5%.

С 2017 года объем выданных кредитов субъектам малого предпринимательства постепенно начал увеличиваться и в 2019 году стал рекордным за шесть лет. В 2019 году банки выдали кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства на общую сумму 7,8 трлн рублей. Заметный рост кредитования субъектов малого предпринимательства в 2019 году был достигнут благодаря ряду факторов, связанных в том числе со снижением ключевой ставки Центрального Банка Российской Федерации, расширением программ государственной поддержки субъектов малого предпринимательства, а также усилением конкуренции.

Несмотря на разрабатываемую в настоящее время Министерством экономического развития Российской Федерации совместно с Банком России программу стимулирования кредитования субъектов малого предпринимательства, предусматривающую фиксированную процентную ставку по кредитам в сумме

не менее 3 млн рублей до 8,5% годовых, в большинстве случаев банки все еще не нацелены выдавать кредиты субъектам малого предпринимательства и поэтому процентные ставки на услуги кредитования малого бизнеса значительно выше, по сравнению со ставками среднего или крупного бизнеса.

Для того, чтобы в дальнейшем продолжать решать проблему кредитования субъектов малого предпринимательства необходимо применение комплексного и системного подхода. Для обеспечения открытого доступа к кредитованию субъектов малого предпринимательства государству необходимо продолжать и совершенствовать механизм льготного кредитования по фиксированной низкой процентной ставке, предоставлять беспроцентные кредиты или давать возможность отсрочки платежей по кредиту, а также продолжать оказывать при необходимости консультационные услуги предпринимателям. Но поддержка должна исходить не только со стороны государства, но и со стороны самих субъектов малого предпринимательства. Предприятия малого бизнеса и государство должны взаимодействовать, обеспечивая синергетический эффект. Основной задачей банковского сектора в условиях развития кредитования становится повышение уровня доверия предпринимателей к банковским продуктам.

Также значимой проблемой, сдерживающей успешное развитие малого предпринимательства во многих субъектах Российской Федерации, является невысокая инвестиционная и инновационная привлекательность региона. Сейчас происходит усиление конкуренции за инвестиции, связанные с проектами, создающими новые знания и компетенции. Именно поэтому инновационная активность рассматривается наравне с инвестиционным климатом.

Именно инвестиции дают импульс преодолению научно-технического отставания региона, созданию новых производственных фондов, формированию современных организационно-экономических институтов и рыночной инфраструктуры. Преодоление такими субъектами Российской Федерации конкурентного отставания в борьбе за привлечение инвестиционных ресурсов с ведущими регионами страны будет способствовать в свою очередь формированию

благоприятной и комфортной среды для ведения малого предпринимательства.

Затрудняют создание и развитие новых предпринимательских структур наличие административных барьеров. Наибольшее количество административных барьеров, с которыми сталкиваются субъекты малого предпринимательства, существует при начале ведения предпринимательской деятельности [4]. Отсутствие необходимых нормативно-правовых актов или пробелы в законодательстве, возможность его неоднозначного толкования и применения, регистрация предприятия, лицензирование деятельности, сертификация продукции, согласование инвестиционных проектов, ограничения прав собственности и другие связанные с этим значительные финансовые издержки остаются также существенными проблемами в предпринимательской деятельности [5].

Однако помимо внешних проблем, препятствующих развитию малого предпринимательства в регионе, субъекты малого предпринимательства зачастую сталкиваются с проблемами внутри организации. Для развития малого предпринимательства очень важно, верно, выстроить стратегию, а также планировать все процессы и операции, чтобы успешно существовать в огромной конкурентной среде.

Таким образом, несмотря на развитие малого предпринимательства, необходимо продолжать искать перспективные направления дальнейшего развития субъектов малого предпринимательства. При этом субъекты малого предпринимательства, государство и кредитные организации должны взаимодействовать, обеспечивая синергетический эффект.

Список литературы

1. Захарова, Ж. А. Актуальные проблемы развития малого предпринимательства в регионах Центра России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://eee-region.ru/article/5922/>.

2. Проблемы малого предпринимательства в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://home.kpmg/ru/ru/home/media/press->

releases/2019/09/medium_small_businesses_survey.html.

3. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/collection/collection/file/27873/ar_2019.pdf.

4. Логинова, А. Г., Юричева, Е. Ю. Актуальные проблемы малого и среднего предпринимательства современной России / Вестник Марийского государственного университета. Серия «Сельскохозяйственные науки. Экономические науки». – 2016. – № 3 (7). – С. 71-74.

5. Докукина, И. А. Реализация концептуальной модели региональной инновационной системы / А.В. Полянин, И. А. Докукина / Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. - 2013. -№ 4.- С. 40-44.

УДК 338.43

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТНЫМ
ПОРТФЕЛЕМ ОТРАСЛЕВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ****Кривенко Елена Ивановна**

к.э.н., доцент, доцент

Якубова Насиба

студент

ФГБОУ ВО Воронежский государственный университет инженерных
технологий, г. Воронеж

***Аннотация:** управление товарным ассортиментом является одним из главных направлений деятельности каждого предприятия. Особенно это направление приобретает значимость в современных условиях рыночной экономики, когда к товару со стороны потребителя предъявляются повышенные требования по качеству и ассортименту, и от эффективности работы с производимыми товарами зависят все экономические показатели организации и рыночная доля.*

***Abstract:** Assortment management is one of the main activities of each enterprise. Especially this area is gaining importance in the current conditions of a market economy, when high demands are placed on the quality and assortment of goods on the part of the consumer, and all economic indicators of the organization and market share depend on the efficiency of work with manufactured goods.*

***Ключевые слова:** ассортиментная политика, управление ассортиментом, конкурентоспособность, инновации.*

***Keywords:** assortment policy, assortment management, competitiveness, innovation.*

В определенной степени любая организация существует в меняющейся среде. Именно динамический характер внешней среды определяет

необходимость постоянного совершенствования управления организацией для обеспечения ее эффективности. Организации нуждаются в эффективных технологиях и методах работы, чтобы адаптироваться к меняющейся рыночной ситуации, избытку рабочей силы, ожиданиям общественности, законодательным требованиям, новым идеям и т.п. Усложняющиеся условия современного механизма планирования требуют постоянного развития и изменения ассортиментного портфеля предприятия [3].

Хлеб является основным продуктом питания, потребляемым ежедневно. За всю жизнь человек съедает в общей сложности 15 тонн хлеба, причем основная его часть потребляется не отдельно, а также с другими продуктами питания, то есть хлеб выступает как необходимая добавка почти к любой пище [4].

В соответствии с номенклатурой, основные выпекаемые сорта хлеба объединены в группы, представленные на рисунке 1.

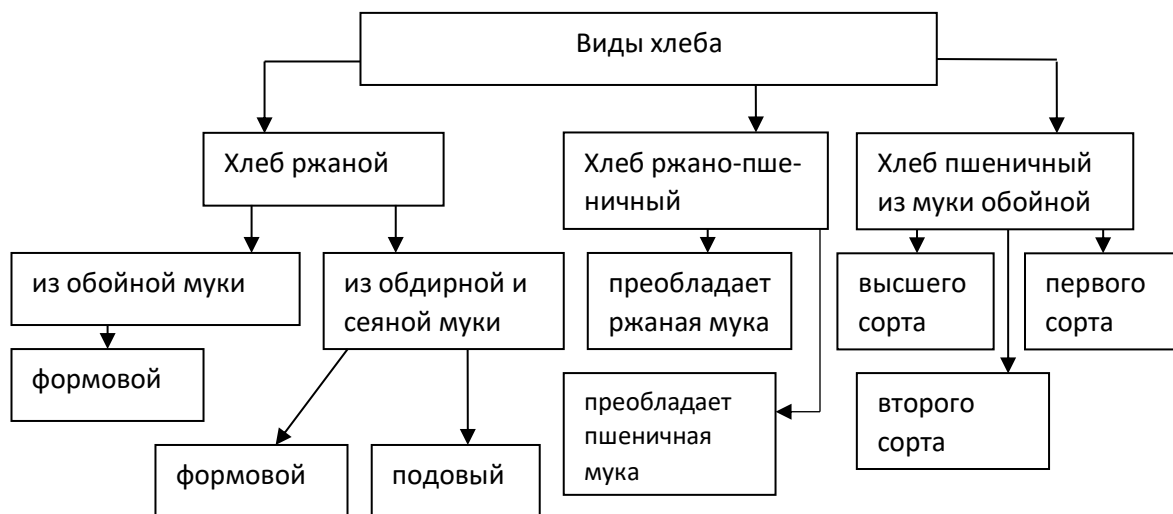


Рисунок 1 – Классификация видов хлеба

Наряду с основными видами хлеба существуют также национальный хлеб (лаваш - из пресного теста, т.е. муки, соли и воды; чурек и т.д.); диетический хлеб (батоны «Полюшко» - с добавлением пшеничных отрубей, этот хлеб рекомендуется как для массового потребления, так и лицам с избыточной массой тела, хлеб с добавкой пшеничных зародышей - используется в восстановительный период после заболеваний, а также как профилактическая добавка к ежедневному

питанию); совсем недавно появился хлеб, изготовленный из проросших зерен пшеницы (Купеческий, Праздничный) - такой хлеб является одновременно и лечебным и профилактическим; хлеб с добавлением различных биологически активных веществ: витаминов, минеральных веществ, незаменимых аминокислот и т.д. [5]

Необходимо отметить, что хлеб, который в России является одним из основных продуктов питания, очень сильно изменился в последние годы - расширился ассортимент (за счет ввозимых зарубежных рецептов - появились целые самостоятельные группы: французский, немецкий, австралийский хлеб, а также за счет отечественных разработок и забытых рецептов - хлеб из пророщенной пшеницы и т.д.) [1]. Особое место среди видов национального хлеба на российском рынке занимают хлеба азиатских стран. Грузия, Армения, Иран и большинство азиатских стран выпекают лаваш, представляющий собой тонкую лепёшку.

На рынке Воронежской области представлен большой ассортимент восточных хлебобулочных изделий, однако совершенно новым на рынке будет баурсак. Баурсак – это традиционное блюдо традиционное мучное изделие алтайцев, башкир, бурятов, донских казаков, казахов, калмыков, киргизов, монголов, таджиков, татар, тувинцев, туркмен, узбеков и уйгуров.

Баурсак является неременным атрибутом праздничного дастархана. Играет важную роль в свадебных обрядах башкир в России и других народов. В татарской свадебной традиции родители жениха (у сибирских татар — невесты) приносили в подарок на свадьбу блюдо с баурсаками или чак-чаком. У туркмен баурсак они называются пишме и имеют ромбовидную форму. Жареные во фритюре пончики — пишме, традиционное национальное угощение, готовят из дрожжевого теста и обжаривают на растительном масле. Пишме приготавливают на различные торжества и праздники. Пишме всегда можно увидеть в самом центре на свадебном столе [2].

Для определения эффективности внедрения на АО «Хлебозавод №1» баурсака были проведены расчеты затрат на производство данного продукта. Себестоимость

1 т. баурсака составит 47,99 тыс. р., а цена 1 упаковки – 26,39 р. При производстве запланированного количества предложенной продукции прибыль предприятия увеличится на 7197,75 тыс. р. и составит 44240,75 тыс. р.

Таким образом, производство баурсака будет способствовать повышению эффективности деятельности анализируемого предприятия, его устойчивому развитию и росту конкурентоспособности.

Список литературы

1. Богомолова, И. П. Управление ассортиментом продукции пищевых предприятий на основе инновационных механизмов [Текст] / И. П. Богомолова, Е. И. Кривенко, В. В. Черников / Современная экономика: проблемы и решения. – 2018, №8 (104). – С. 49-56.

2. Кривенко, Е. И. Инновационные методы и инструменты управления ассортиментом предприятия [Текст] / Е. И. Кривенко, Е. С. Стряпчих, Е. Ю. Острцова / Международные научные исследования. – 2017. – №3. – С. 152-157.

3. Попов, Н. Л. Управление ассортиментным портфелем на предприятиях в условиях кризиса [Текст] / Н. Л. Попов, Е. А. Попова / Известия Санкт-петербургского государственного экономического университета. –2016. – №1. – С. 130-133.

4. Стукало, О. Г. Формы и содержание интеграционного взаимодействия субъектов локальных продовольственных рынков [Текст] / О. Г. Стукало, В. М. Баутин, И. Е. Устюгова / Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2018. – № 4 (71). – С. 54-58.

5. Сычева, О. В. Современное состояние и тренды развития хлебопекарной отрасли [Текст] / О. В. Сычева, Е. А. Скорбина, К. В. Пальчикова / Пищевая индустрия. – 2018. – №1. – С. 44-46.

УДК 332.74

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ АРЕНДНЫХ СТАВОК НА РЫНКЕ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Магомедов Джафар Мурадович

аспирант

Дагестанский государственный технический университет, Махачкала

Аннотация: Рассмотрен метод формирования «коридора» значений рыночной стоимости и стоимости аренды торговой недвижимости на рынке в заданном прогнозном периоде. Для определения указанного диапазона значений необходим анализ рынка торговой недвижимости, при этом период для ретроспективного анализа цен продаж и арендных ставок необходимо брать достаточно длительный, не менее трех лет, что позволит сделать достоверные выводы о колебаниях значений и отбросить те из них, которые находятся вне средних значений диапазона.

Abstract: The method of forming a “corridor” of market value and rental value of retail real estate on the market in a given forecast period is considered. To determine the indicated range of values, an analysis of the retail real estate market is necessary, while the period for the retrospective analysis of sales prices and rental rates must be taken for a sufficiently long time, at least three years, which will allow us to draw reliable conclusions about fluctuations in values and discard those that are outside the average range values.

Ключевые слова: торговая недвижимость, рынок торговой недвижимости, прогноз, рыночная стоимость, цена аренды.

Keywords: retail property, retail property market, forecast, market value, rental price.

Актуальность выбранной темы определяется нестабильным состоянием

цен на рынке торговой недвижимости. Рыночная стоимость торговых площадей и арендные ставки в значительной степени зависят от внешних факторов: нестабильной экономической ситуации в стране, снижения покупательской способности населения, некачественного управления. Как следствие, наблюдается снижение спроса на арендные торговые площади, что ведет к уменьшению значений цен продаж и арендных ставок. С одной стороны, рынок торговой недвижимости России характеризуется качественным и количественным ростом, с другой - неравномерностью. В кризисное время в 2014-2016 гг. рост показателей рынка коммерческой недвижимости в России замедлился, произошло снижение спроса.

В посткризисном периоде происходит постепенная стабилизация, торговая недвижимость является наиболее доходным сегментом коммерческой недвижимости. Исследование проводилось в двух временных периодах: кризисный и посткризисный, с целью сравнения и обобщения рыночной ситуации. Развитие торговой недвижимости России в кризисный период характеризуется увеличением вакантных площадей, а также увеличением предложения недвижимости, что объясняется снижением спроса. В посткризисном периоде по-прежнему наблюдается снижение годового объема ввода торговых площадей, однако в 2020 г. прогнозируется постепенное возвращение к докризисным значениям. В 2017 г. наибольший объем ввода торговых площадей в эксплуатацию принадлежал городам с численностью населения от 500 тыс. до 1 млн человек, эта тенденция продолжает сохраняться и в 2020 г.

В качестве показателя для прогноза диапазона колебаний цен продаж и арендных ставок на рынке торговой недвижимости нами принят ежемесячный относительный прирост (убыль) цен на продажу и аренду торговой недвижимости, выражаемый в процентах. Таким образом, выявив оптимистичное и пессимистичное ожидание значения этого показателя, можно принять верное управленческое решение при отчуждении объектов торговой недвижимости либо сдаче их в аренду [1].

При формировании стоимостного коридора значений цен продаж и

арендных ставок на рынке недвижимости большое значение имеет отбор информации о ценах за предыдущие периоды для дальнейшего прогнозирования [2,3]. Анализ ситуации на рынке торговой недвижимости (цен продаж и арендных ставок) по трем периодам: с 2013 по 2014 г., с 2015 по 2016 г. и с 2017 по 2018 г. в г. Махачкале. Данные получены в результате анализа информации о ценах, представленных в открытых источниках (в исследовании использованы данные интернет-источников, возможно также использование данных из печатных изданий).

Для анализа были взяты сходные объекты недвижимости, предлагаемые к продаже на открытом рынке Махачкалы. Информация, представленная в открытых источниках, отслеживалась в течение 2013-2018 гг. ежемесячно, при обработке массива информации значения цен продаж и арендных ставок представлены для четырех муниципальных районов. Из ежемесячной выборки исключались объекты с большим (более 30 %) отличием в цене от остальных значений.

Таким образом, можно считать выборку по указанному сайту и за указанный период практически исчерпывающей.

Основные типы торговой недвижимости, представленные в выборке:

1. Streetretail - определено несколько значений данного определения: первое - вид продаж в розницу, когда торговые площади находятся в офисных и жилых зданиях на первых этажах; второе - такой вид торговых площадей, которые находятся на первых этажах зданий и имеют собственный вход и витрины.

2. Торговые центры, торгово-развлекательные центры, торгово-офисные центры, торговые комплексы - группа предприятий торговли, находящихся под управлением как единое целое и расположенных в едином здании либо группе зданий с сообщающимися закрытыми переходами.

3. Отдельно стоящие магазины - стационарное здание или его часть со специальным торговым оборудованием, имеющее предназначение розничной продажи товаров и оказания услуг покупателям, при этом в нем расположены административно-бытовые, подсобные, торговые помещения, складские помещения

для хранения товаров. В магазинах, как правило, отсутствует самообслуживание.

В относительном выражении средняя ставка арендной платы в 2017-2018 гг. по сравнению с 2015-2016 гг. понизилась на 7,2 %, по сравнению с 2013-2014 гг. - 10,22 %. В абсолютном выражении получаем 45 руб./кв. м и 66 руб./кв. м соответственно.

Таким образом, стоимость коммерческой недвижимости торгового назначения, а также арендные ставки незначительно изменяются с течением времени, причем за последние два года имеется тенденция к снижению указанных значений. При этом в отношении арендных ставок снижение более значительно.

Список литературы

1. Воронцова, Д. С. Исследование тенденций развития рынка торговых центров в России / Д. С. Воронцова, И. В. Попова, А. А. Кутузова / Современные проблемы науки и образования. - 2015. - № 1-1. - С. 678.

2. Красовская, Е. А. Торговая коммерческая недвижимость города Оренбурга: реалии и перспективы: монография / Е. А. Красовская, А. М. Ситжанова. - Оренбург, 2014.

3. Кузин, Н. Я. Основные задачи и функции фасилити менеджмента в процессе технической эксплуатации объектов коммерческой недвижимости / Н. Я. Кузин, Н. М. Люлькина, В. С. Люлькин / Современные проблемы науки и образования. -2014. - № 6 - С. 589.

4. Люлькин, В. С. Управление и техническая эксплуатация крупных объектов коммерческой недвижимости (торговых центров) : монография / В. С. Люлькин, Н. Я. Кузин, Н. М. Люлькина. - Пенза, 2016.

УДК: 338.4

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДУКТОВОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИЕЙ ОТРАСЛЕВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Кривенко Елена Ивановна
кандидат экономических наук, доцент
Шум Карина Шабияровна
бакалавр

Воронежский государственный университет инженерных технологий,
город Воронеж, Россия

***Аннотация:** в статье изучены сущность понятия и потребность применения продуктовой диверсификации в сфере туризма в настоящее время. Был рассмотрен рынок предлагаемых направлений, относящиеся к внутреннему туризму, а также произведена оценка потребностей и пожеланий туристов. Рассмотрев актуальные проблемы были даны рекомендации для ООО «ТВЦ Другие места Воронеж» по диверсификации продукции посредством разработки и внедрения эксклюзивного тура, а также произведены расчеты и составлена цена тура для покупателей.*

The article explores the essence of the concept and the need to use product diversification in the tourism now. The market of the proposed areas related to domestic tourism was considered and assessed the needs and wishes of tourists. Having reviewed current issues recommendations for product diversification through the development and implementation of an exclusive tour were given for ООО «TVC Other places Voronezh» and calculations are made and the price of the tour is made for buyers.

***Ключевые слова:** диверсификация продукции, туристический бизнес, риски, ценообразование.*

***Keywords:** product diversification, travel business, the risks, price formation.*

В условиях рыночной экономики и постоянно меняющейся внешней и внутренней среды для удержания и усиления своих позиций на рынке компании вынуждены постоянно развиваться и предпринимать активные действия. Обычно на корпоративном уровне у организаций есть выбор из двух основных стратегий развития бизнеса: концентрация в существующей отрасли или диверсификация деятельности.

В современном менеджменте все чаще используется такое направление стратегического управления как диверсификация продукции, которое актуально для всех сфер деятельности в том числе и для рынка туристических услуг [1].

На российском рынке туристских услуг наблюдается значительная насыщенность предприятиями, предоставляющие туристические услуги, так как спрос на турпакеты остается стабильно высоким [2]. На рисунке 1 представлена динамика спроса на туристические продукты за 2010-2019 гг.

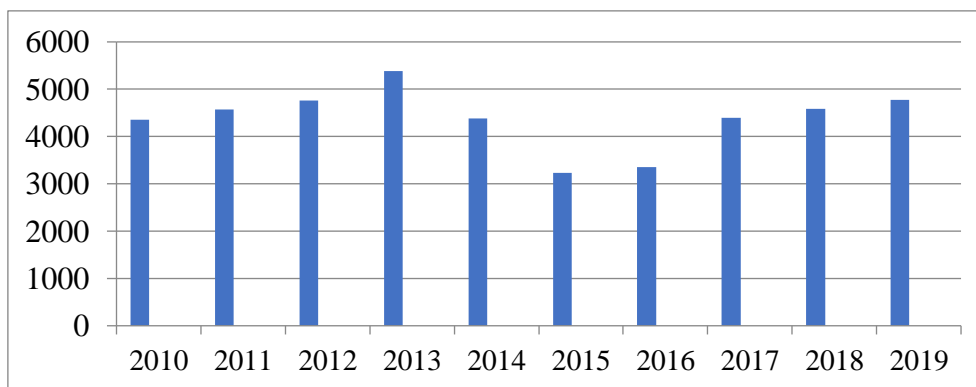


Рисунок 1 – Число реализованных турпакетов населению всего, тыс. р.

На данный момент туризм в России и в других странах мира терпит большие убытки. Из-за всемирной пандемии страны закрывают свои границы, ухудшается ситуация с экономикой страны, соответственно, клиенты становятся менее платежеспособными. В связи с этим туристическим фирмам очень важна диверсификация. Необходимо выходить на отечественный рынок, открывать новые направления внутри страны [3].

К наиболее посещаемым городам России относятся Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Сочи (как и весь Краснодарский край), Казань,

Екатеринбург, Владивосток и Калининград [4]. Однако, это далеко не весь список мест, где можно отдохнуть, полюбоваться красотами природы или архитектуры. Определенно, развивая внутренний туризм следует открывать новые направления, учитывая потребности населения.

От классических турпакетов туристы устают, поэтому необходимо постоянно открывать новые направления и типы туров. На сегодняшний день самыми популярными, помимо традиционных туров, являются фитнес-туры, экстрим-туры, авторские маршруты (по местам известных произведений и фильмов), туры-трансформации (с сопровождением психолога, коуча и других специалистов) [5].

Так как в настоящее время все сильнее становятся актуальны групповые фитнес-туры и в Воронеже данная ниша еще не занята, ООО «ТВЦ Другие места Воронеж» рекомендуется развивать именно эту сферу. Для большего усиления заинтересованности туристов следует разработать спортивный тур в малоизвестное живописное место.

На основе маркетинговых исследований было определено, что туристический продукт, который будет пользоваться спросом имеет следующие характеристики: ясная концепция (спортивный групповой тур, целью которого является здоровый отдых, эмоциональная разрядка и укрепление организма); «необычное» направление (проживание в спортивно-туристском комплексе на живописном берегу Озера Кезенойам, расположенное в Чеченской Республике); ежедневные разнообразные тренировки под руководством опытного тренера; консультации по питанию; организация вечерних мероприятий и соревнований; пешие прогулки по живописным местам и достопримечательностям.

Учитывая, что себестоимость такого тура на 7 ночей, включая проезд в обе стороны, проживание в отеле, питание полный пансион, страховка, трансфер, услуги тренера и гида, составит 37 500 рублей на одного человека при двухместном размещении.

Таким образом, применив формулу расчета ценообразования фитнес-тура,

мы определили, что цена для туриста составит 55 836 рублей на одного человека при двухместном размещении. Учитывая включенные в турпакет услуги, эксклюзивность предложения, уровень сервиса и полное сопровождение туриста, это предложение будет иметь высокий спрос, позволит организации увеличить объемы продаж, получить дополнительную прибыль и успешно конкурировать на региональном рынке.

Список литературы

1. Боголюбов, В. С. Менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве : учебник для академического бакалавриата / В. С. Боголюбов. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 293 с.
2. Бугорский, В. П. Организация туристской индустрии. Правовые основы: учеб. пособие для СПО / В. П. Бугорский. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 165 с.
3. Джанджугазова, Е. А. Маркетинговые технологии в туризме: маркетинг туристских территорий: учеб. пособие для СПО / Е. А. Джанджугазова. — 3-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 208 с.
4. Диверсификация [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms/d/diversification/. — 7.05.2020 г.
5. Кривенко, Е. И. Особенности инновационного развития организаций в конкурентной среде / Е. И. Кривенко, Д. Д. Кабановский, И. О. Лукьянова / Актуальные вопросы права, экономики и управления: сборник статей XXIV Международной научно-практической конференции. — Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». — 2020. — С. 55-58.

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 004.891.3

АЛГОРИТМ РАБОТЫ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ РАСПОЗНАВАНИЯ ДЕФЕКТОВ В МАГНИТОПОРОШКОВОЙ ДЕФЕКТОСКОПИИ ТОРЦОВ ТРУБ

Бесмельцев Денис Алексеевич

аспирант

ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (национальный
исследовательский университет)», Челябинск

***Аннотация:** в данной статье предлагается алгоритм работы разрабатываемой системы поддержки оператора на автоматической установке магнитопорошкового контроля для распознавания и определения дефектов. Предлагаемая система будет основана на современных цифровых методах обработки изображений и нейросетевых моделях распознавания.*

***Abstract:** This article proposes an algorithm of the developed operator support system for the automatic installation of magnetic particle inspection for recognition and determination of defects. The proposed system will be based on modern digital image processing methods and neural network recognition models.*

***Ключевые слова:** магнитопорошковый контроль, обработка изображений, нейросетевое распознавание дефектов.*

***Keywords:** magnetic particle inspection, image processing, neural network defect recognition.*

Важным технологическим этапом производства трубопрокатных изделий является неразрушающий контроль (далее НК). Для контроля таких однотипных изделий, вследствие их геометрии, применяются различные методы НК:

визуально-измерительный (ВИК), ультразвуковой (УЗК), магнитный (МК), радиационный (РК). У каждого из методов своя цель и технологическое назначение, и в общем они дают целостную описательную картину качества изделия.

Магнитопорошковый метод (далее МПК) определяется как метод магнитного неразрушающего контроля, основанный на регистрации магнитных полей рассеяния над дефектами с использованием в качестве индикатора ферромагнитного порошка или магнитной суспензии [1]. МПК позволяет определять поверхностные и подповерхностные дефекты с минимальным раскрытием 0,001 мм, глубиной 0,01 мм и протяженностью 0,5 мм. Данный метод относится к группе неизмерительных (индикаторных) методов, которые не позволяют определить геометрические параметры (длину, глубину и ширину) поверхностных и подповерхностных дефектов, а также их глубину залегания.

Для контроля однотипных изделий, таких как трубы различных диаметров, в цеховых условиях, применяются системы автоматизированного неразрушающего контроля. Одним из требований к таким системам [2] является возможность поиска и распознавания дефектов. Однако, требований к способам и методам распознаваний не оговаривается. Требования к результату контроля подобными системами выдвигает заказчик в своих технических заданиях (далее ТЗ) на проектирование. К таким требованиям относят в большинстве случаев способность систем определять минимальные дефекты и их точное месторасположение на объекте контроля (далее ОК) из соответствующей НТД или необходимые заказчику. Помимо этого, важна скорость поиска дефектных областей и выделение дефектов. Ни один заказчик не примет систему, если она выявляет проблемы в изделии с долгой задержкой.

К требованиям также можно отнести способность классифицировать дефект. Например, в ГОСТ-56512 [1] указаны возможные типы дефектов: трещины различного происхождения, дефекты сварных соединений, волосовины, расслоения и т. д. Это лишь основные требования к системам автоматического поиска и распознавания дефектов. В дальнейшем при разработке системы

интеллектуальной поддержки оценки состояния изделий трубопрокатного производства, а именно при МПК торцов труб, будут учитываться требования п. 6.7 ГОСТ 56512 [1] для обнаружения и идентификации дефектов.

Для решения данной задачи предлагается следующий алгоритм работы системы распознавания дефектов с различными вариантами каждого из этапов для выделения наилучшего:

1. Автоматическая предварительная обработка изображения.

Изображение, полученное после проведения МПК, при необходимости предобрабатывается системой для удаления шумов и определения информационных признаков, которые будут являться входными данными для нейронной сети.

Важно рассмотреть, как применение цифровой обработки изображений, так и методы применения фильтрации полезного сигнала, под которым будет пониматься изображение дефектов. В качестве различных методов будут применяться методы пороговой обработки, морфологическая обработка изображения и методы контурного анализа.

2. Работа нейронной сети по распознаванию дефекта.

Разработанная система отправляет обработанное изображение на вход нейросетевой модели для распознавания и классификации дефекта. Для определения типа дефекта необходимо так же создать базу различных дефектов, в которую войдут как дефекты на торцах, так и дефекты, которые не позволяют полностью рассмотреть изделие. На рисунке 1 приведены изображения, относящиеся к определенным выше типам изображений.

Из данных рисунков видно, что не всегда получаются идеальные снимки (как рисунок 1.а). Иногда происходит пропуск фаски торца, однако это необходимо так же классифицировать, как и объект на рисунке 1.г.

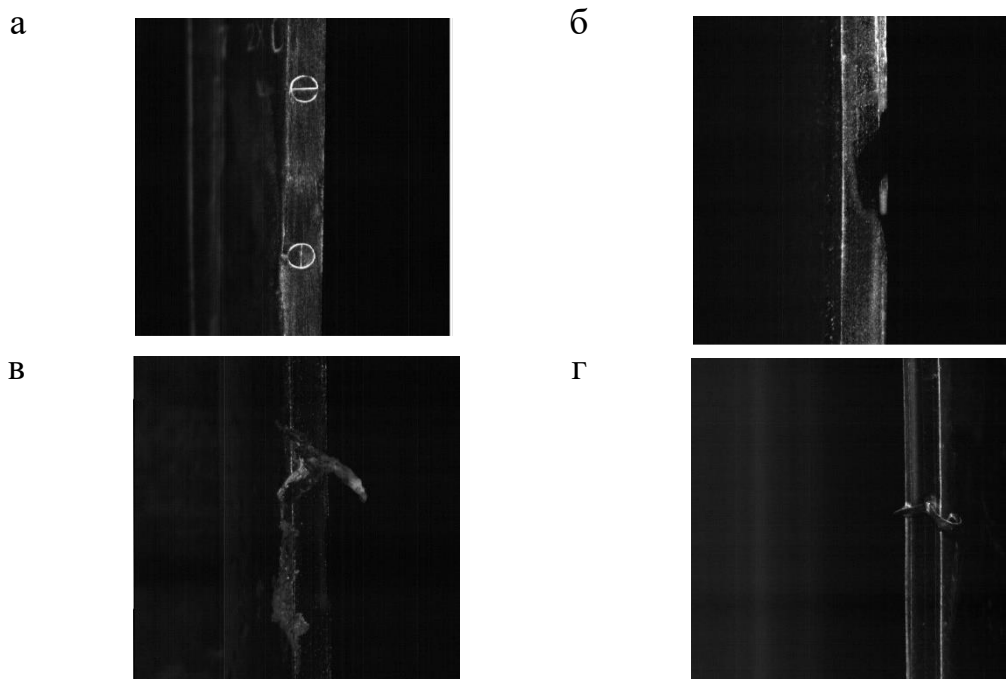


Рис. 1. Примеры получаемых АМПК изображений: а – калибровка; б – пропуск; в – мусор; г – заусенции.

3. Вынесение вердикта о наличии дефекта и классификация.

После работы нейросети выводится изображение с выделенным торцем и определенной индикацией. Данный снимок будет сохраняться в базу данных со своим идентификационным номером и описательной информацией в карточке изображения. Следовательно, необходимо создать карточку изображения, в которой будет минимальная информация: дата и время проведения контроля, сортament труб, номер изображения торца и тип дефекта.

В качестве инструментария для данной разработки будет использоваться математический пакет Matlab [2].

В результате работы данной системы оператору будет предоставлена исходная дефектограмма, дефектограмма с определенными границами торца и найденным дефектом. Если всё верно, на взгляд оператора, данная информация сохраняется.

Разработанная система позволит решить ряд проблем:

- периодические нарушения технологии, возникающие вследствие влияния

человеческого фактора на результаты визуального осмотра и измерения (особенно в ночные смены и выходные дни, а также при недостаточной квалификации оператора);

- необходимость ежечасного перерыва на 15 минут в работе оператора при визуальном осмотре изображений торцов на экране компьютера (требование п. 14.13 стандарта ГОСТ Р 56512).

Список литературы

1. ГОСТ Р 56512-2015. Контроль неразрушающий. Магнитопорошковый метод. Типовые технологические процессы. Электронный ресурс - <http://gost.donses.ru/Data/604/60400.pdf>

2. Соснин Ф. Р. Неразрушающий контроль; [под общ. ред. В. В. Ключева]. Т. 1. Кн. 1: Визуальный и измерительный контроль / Ф. Р. Соснин / М.: Машиностроение, 2008. - 323 с.

3. Gonzalez R.C., Woods R. E., Eddins S.L. Digital image processing using MATLAB / R.C. Gonzales, R. E. Woods, S.L. Eddins / Gatesmark Publ. a Division of Gatesmark, LLC – 2009 - 827 p.

ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

УДК 378.1

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ С ПРЕДПРИЯТИЯМИ-РАБОТОДАТЕЛЯМИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Дараган Дмитрий Федорович

магистрант

Костромькина Анастасия Викторовна

магистрант

Научный руководитель Докукина Ирина Александровна, к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО Среднерусский институт управления – филиал РАНХиГС,
г. Орёл

***Аннотация:** в статье рассматривается современное состояние развития стратегического партнерства высших учебных заведений с предприятиями-работодателями. Определяются страны, достигшие наибольшего успеха в развитии стратегического партнёрства между образованием и бизнесом. Выявляются основные проблемы построения эффективной системы стратегического партнерства высших учебных заведений с предприятиями-работодателями в Российской Федерации.*

The article discusses the current state of the strategic partnership of higher education institutions with enterprises employers. The countries that have achieved the greatest success in developing a strategic partnership of education and business will be identified. The main problems of building an effective system of strategic partnership of higher education institutions with employers in the Russian Federation are identified.

***Ключевые слова:** стратегическое партнерство, высшие учебные*

заведения, предприятия-работодатели.

Keywords: *strategic partnership, higher education institutions, employing enterprises.*

Развитие стратегического партнерства высших учебных заведений и предприятий-работодателей является важнейшей частью системы взаимоотношения образовательных учреждений с одной стороны и представителей бизнеса с другой. Подобное партнерство необходимо с точки зрения построения успешной социально-экономической системы, при которой высшие учебные заведения предоставляют на рынок труда высококвалифицированную и востребованную рабочую силу.

К сожалению, на данное время существует ряд проблем реализации стратегического партнерства высших учебных заведений с предприятиями-работодателями, что создает дисбаланс между кадрами, которые выпускают образовательные учреждения и потребностями в квалифицированной рабочей силе со стороны работодателей. Подобное расхождение между образовательным процессом и реальными задачами производства можно решить с помощью применения современных и уже зарекомендовавших себя способов развития стратегического партнерства между высшими учебными заведениями и предприятиями-работодателями.

Во многих странах такое партнерство давно является одним из основных и важнейших элементов образовательного процесса. Уровень безработицы, количество трудоустроенных молодых специалистов доказывают эффективность проведения подобной работы. В настоящее время можно считать, что наибольших успехов в данном вопросе достигли такие страны, как Великобритания, Ирландия и Германия.

Так как на выбор способов и методов сотрудничества вузов и работодателей влияют многие факторы, характерные только для конкретной местности, экономической и политической системы страны, направленности вуза и многие другие [3], нельзя говорить об универсальном и единственно правильном методе

построения подобного рода сотрудничества и на территории нашей страны. Кроме того, формы взаимодействия отличаются друг от друга по целям и задачам, которые ставят перед собой сами университеты [2]. Российская Федерация только относительно недавно начала развивать способы стратегического партнерства вузов и предприятий-работодателей. По этой причине государство имеет уникальную возможность изучить и выбрать способ, который в наибольшей степени удовлетворит все стороны подобного сотрудничества и максимально решит исследуемую проблему.

Для развития дальнейшего развития стратегического партнерства высших учебных заведений и предприятий-работодателей в Российской Федерации необходимо определить основные проблемы, с которыми сталкиваются вузы и работодатели страны на пути к поставленной цели. На основе полученных данных следует выявить наиболее подходящие способы развития стратегического партнерства высших учебных заведений и предприятий-работодателей в России.

Проблема развития стратегического партнерства вузов и предприятий является системной, так как показывает разбалансировку между существующей системой образования и реальным сектором экономики. Практика показывает, что для создания стратегического партнерства необходима заинтересованность обеих сторон данного сотрудничества. Однако в настоящее время не сформирован универсальный инструментальный согласования интересов высших учебных заведений и предприятий-работодателей, на основе которых возможно создание долгосрочного стратегического партнерства.

Кроме того, особого внимания требует незаинтересованность предприятий в интеграционных процессах, при которых вуз и предприятие, взаимодействуя друг с другом и создавая синергетический эффект, получают значительное преимущество по сравнению с другими организациями, не ведущими подобную работу. Незначительно используются HR ресурсы организации. Это подтверждается недостаточным количеством заявок, направленных со стороны предприятия в высшие учебные заведения.

С другой стороны, многие вузы сами не считают данную работу необходимой деятельностью по укреплению и развитию связей с предприятиями-работодателями с целью повышения качества предоставляемых образовательных услуг и возможности дальнейшего трудоустройства выпускников вуза. Учебные заведения не уделяют должного внимания тому, что востребованность студента на рынке труда является прямым показателем эффективности образовательного учреждения [3].

Такие вузы не обладают большим количеством баз практик по долгосрочным договорам и в них не определены основные стратегические партнеры, имеющие наукоемкие технологии и современную материальную базу. Отдельно необходимо выделить проблему дублирования полномочий подразделениями вуза. Данная проблема характерна для учебного заведения с большим количеством независимых друг от друга структурных подразделений, что осложняет процесс настройки взаимовыгодного сотрудничества вуза и предприятий.

В системе материального стимулирования университета могут отсутствовать показатели, поощряющие деятельность работников высших учебных заведений по взаимодействию с работодателями. Все вышеперечисленное указывает на необходимость перехода от разовых акций сотрудничества с работодателями к планомерному системному стратегическому партнерству.

Важным вопросом является экономическая составляющая стратегического сотрудничества. Каждая организация ведёт свою деятельность с целью получения прибыли. Низкий уровень сотрудничества бизнес-организаций и вузов объясняется экономической политикой предпринимателей и руководителей организаций, которые не видят перспектив в работе с вузами и не считают данную работу способом дальнейшего повышения финансовых показателей организации [4].

Работодатели не проявляют особого желания инвестировать свои ресурсы в качественную и профессиональную рабочую силу и не рассматривают высококвалифицированных работников как фактор увеличения своего капитала.

Большая часть предприятий не сотрудничает с образовательными учреждениями, обосновывая это самыми разными причинами, среди которых отсутствие ресурсов, свободного времени, нормативной базы проведения подобной работы. Зарубежный опыт показывает, что такой подход к ведению предпринимательской деятельности является ошибочным.

Таким образом, проблемы реализации стратегического партнерства высших учебных заведений с предприятиями-работодателями можно рассматривать с двух сторон участников данного сотрудничества. Сложности, возникающие при построении подобного рода работы у вуза, связаны, в первую очередь, с недостаточным использованием имеющихся ресурсов, отсутствию заинтересованности в расширении вопросов взаимодействия, большое количество подразделений вуза с дублированием полномочий, неразвитость системы поощрения за работу с предприятиями-работодателями, формальность прохождения стажировок.

Предприятия, в свою очередь, не видят в стратегическом партнерстве с вузом экономического эффекта и пользы для организации, не имеют временных и финансовых ресурсов для развития подобного направления своей деятельности, обладают слабым отделом HR, а также боятся потерять партнерские отношения с другими организациями и конфиденциальность внутренней информации предприятия.

Список литературы

1. Перфильева, О. В. Формируя партнерство с бизнесом: достижения и проблемы федеральных университетов на современном этапе / Вестник международных организаций. – 2012. – № 1 (36). – С. 189–202.

2. Яруллина, Л. Р., Сучкова, Т. В. Взаимодействие образовательного учреждения и работодателя: опыт социального партнерства [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vzaimodeystvie-obrazovatel'nogo-uchrezhdeniya-i-rabotodatelya-opyt-sotsialnogo-partnerstva>

3. Ольховая, Т. А., Зинюхина, Н. А., Никулина Ю. Н. Сотрудничество

университета и бизнес-сообщества: опыт и приоритеты развития / Высшее образование в России. 2019. №7. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotrudnichestvo-universiteta-i-biznes-soobschestva-opyt-i-prioritety-razvitiya>

4. Докукина, И. А. Внедрение информационно-коммуникационной системы публичного управления на основе сервис-ориентированного подхода Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2019. – № 2. – С. 62–70.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 347

ТОВАРНЫЙ ЗНАК КАК ПРАВОВАЯ И НАУЧНАЯ КАТЕГОРИЯ

Куркина Наталья Васильевна

кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой
Предпринимательского права

Готов Сергей Александрович

доктор юридических наук, профессор
профессор кафедры Предпринимательского права
Московский государственный областной университет
г. Москва

***Аннотация:** в настоящей статье авторы рассматривают теоретические и практические проблемы использования товарного знака в хозяйственной деятельности.*

***Abstract:** In this article, the authors consider theoretical and practical problems of using a trademark in business activities.*

***Ключевые слова:** товарный знак, имущественные права, пользователи товарного знака.*

***Keywords:** trademark, property rights, users of the trademark.*

Товарный знак как правовая и научная категория

Изначально чтобы разобраться с сущностью правовой категории "товарный знак" необходимо обратиться к понятию характеристики, закреплённой в статье 1484 ГК РФ. Данная статья констатирует, что лицу, зарегистрировавшему товарный знак в соответствии со статьёй 1229 ГК РФ[1], принадлежит исключительное право на него, а им распоряжаться любым не противоречащим закону способом, а также способами, предусмотренными пункте 2 статьи 1484 ГК РФ[1].

Можно сделать вывод, что товарные знаки являются правовой категорией,

сопровождающей предпринимательскую деятельность, служащая для индивидуализации лиц и организаций своего продукта, услуг.

Регистрируя товарный знак, лицо автоматически наделяется всеми исключительными правомочиями, закреплёнными в ст. 1229 ГК РФ[1] (исключительное право), и может любыми не запрещёнными законом способами использовать и реализовывать данный объект, в том числе в своих личных целях, связанных, например, с экономической деятельностью, заключением лицензионных договоров и предоставлению права пользоваться своим средством индивидуализации другим лицам, ввиду неправомерного использования товарного знака обращаться к лицам нарушившим его право с требованием уплаты компенсации или причинённых убытков, за такое использование в соответствии с статьёй 1252 ГК РФ[1]

Товарные знаки могут быть разные по своему значению, могут быть общеизвестные и коллективные[1].

Положения об общеизвестных товарных знаках закреплено в конвенции по охране промышленной собственности и гражданском законодательстве.

Сущность общеизвестного товарного знака заключается в том, что Роспатент может признать товарный знак общеизвестным если этот товарный знак или это обозначение в результате интенсивного использования, стали на указанную в заявлении дату широко известны в Российской Федерации среди соответствующих потребителей в отношении товаров заявителя. Особенность общеизвестного товарного знака, что правовая охрана такого товарного знака бессрочна[1].

Коллективный товарный знак в соответствии с пунктом 1 статьи 1510 ГК РФ объединение лиц, создание и деятельность которого не противоречат законодательству государства, в котором оно создано, вправе зарегистрировать в РФ коллективный знак. Согласно пункт 5 статьи 1492 ГК РФ[1] к заявке на товарный знак должен быть приложен устав коллективного знака, если заявка подается на коллективный знак.

В национальной доктрине и международном праве закреплены следующие понятия товарного знака:

1) статья 15 соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности" (ТРИПС) [4] (устанавливает, что: "любое обозначение или любое сочетание обозначений, способное отличить товары или услуги одного предприятия от товаров или услуг других предприятий, может быть товарным знаком".

2) в национальной доктрине установлена следующая аксиома[3,87]:

«В российском праве товарный знак определяется как обозначение, служащее для индивидуализации товаров юридических лиц или индивидуальных предпринимателей, исключительное право на которое возникает с момента государственной регистрации» [2, ст. 12].

К товарным знакам приравниваются знаки обслуживания - обозначения, служащие для индивидуализации выполняемых юридическими лицами либо индивидуальными предпринимателями работ или оказываемых ими услуг.

Список литературы

1. ГК РФ ч. 4 18 декабря 2006 года N 230-ФЗ (с изм. и дополнениями от 27.12.2019)

2. Конвенция по охране промышленной собственности (Заключена в Париже 20.03.1883) (ред. от 02.10.2009) / "Закон", N 7, 2009;

3. Право интеллектуальной собственности: учебник / А. С. Ворожевич, О. С. Гринь, В. А. Корнеев и др.; под общ. ред. Л. А. Новоселовой. М.: Статут, 2019. Т. 3: Средства индивидуализации. 432 с.;

4. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС/TRIPS) [рус., англ.] (Заключено в г. Марракеше 15.04.1994) (с изм. от 06.12.2019) / СЗ РФ, 10.12.2019, N 37.

УДК 336

**ISSUES OF EXPANSION OF THE RIGHT TO PROTECTION
AS A MEANS OF PROVIDING THE PRINCIPLE OF ADVERSARIAL****Madieva Dilshoda Nabi kizi**

Master's student

The Academy at the Prosecutor General's Office
of the Republic of Uzbekistan, Tashkent

***Annotation:** The article offers theoretical and practical suggestions on the implementation of the principle of adversarial at the initial stage of the investigation, including problems with the exercise of the rights of the defense, the inequality of powers of the defense and the prosecution, and the elimination of these cases. In particular, the defense's statement, which included some of the investigative actions taken by the defense counsel, and the reasoned opinion that we should include in the legislation a defense opinion, which would be the basis for the trial, including the evidence gathered.*

***Keywords:** adversarial principle, defense authority, application, protection protocol.*

The principle of adversarial implies the ability of the parties to the dispute to exercise their specific powers without hindrance, based on their procedural functions. Also, the implementation of the adversarial principle in the pre-trial stage of criminal proceedings ensures the observance of the rights of the suspect (accused) established by law, ensures a balance in the relationship between the defense and law enforcement agencies.

The controversial model of the criminal procedure of the Republic of Uzbekistan provides for the active performance of the functions performed by the other party

through certain powers. In this context, the powers conferred on him by the defense require an active form of implementation of a particular procedural action and a certain mechanism, a means of realizing the procedural possibility. Such a tool is a petition from a lawyer.

On the one hand, the petition is one of the powers of the defense attorney involved in the criminal case at this initial stage of the investigation, but on the other hand, it has a specific character. This feature is, in fact, independent authority to the defense, which in practice means that it represents the only means by which the defense exercises all other procedural powers. Indeed, the power to present evidence is impossible without a defense attorney's appropriate petition, and the defense attorney's participation in investigative actions is, as a rule, always accompanied by the filing of various petitions. In particular, according to Article 53 of the Code of Criminal Procedure, a defense counsel may participate in investigative actions without the participation of the protected person with the permission of the investigator.

Researcher I.V. Revina states that “the defense attorney's request at the initial investigation stage is the result of the lawyer's entire procedural activity, the clearest expression of the assistance provided to protect the client's rights and legitimate interests, and the effectiveness of his or her participation at this stage”[1]. On the one hand, the petition is one of the most common powers of a lawyer in the initial investigation stage, as a means of exercising other powers and a specific feature of the defense in the dispute. On the other hand, in practice, this power and other powers provided by law both are very problematic to implement, and there are several reasons for this.

First, the resolution of a motion filed by a defense counsel depends on the will and desire of the investigator, the inquiry officer, and from for the litigation process, the function of one party is directly related to the function of the other party. As T.G. Morschakova rightly points out, “Much that a defense lawyer can do in a criminal case depends on the sphere of power, the powers of public prosecutors, the scope of their decisions. If the other party does not agree, the lawyer's request will not be accepted or added to the criminal case file. This shows that the procedural guarantees of equality

of attorneys in criminal proceedings need to be significantly strengthened. At the same time, national law has traditionally given full state-authority, including procedural powers, in the collection of evidence only to those responsible for conducting criminal proceedings. They gather evidence through all legal means, including search, personal search, seizure, examination, testimony, and other investigative actions. Advocates have the right to ask questions to individuals and to obtain explanations, letters of recommendation, and references from government agencies and officials” [2].

At the same time, “National law has traditionally given full state-authority, including procedural powers, in the collection of evidence only to those responsible for conducting criminal proceedings. They gather evidence through all legal means, including search, personal search, seizure, examination, testimony, and other investigative actions” [3]. Advocates have the right to ask questions to individuals and to obtain explanations, letters of recommendation, and references from government agencies and officials.

Also, according to Article 36.2 of the Code of Criminal Procedure of the Republic of Uzbekistan, the investigator makes all decisions on the direction of the investigation and the conduct of investigative actions independently, except as provided by law. In other words, we can understand that the solution depends entirely on the will of the investigator. In doing so, reducing the investigator’s authority to resolve the issue may not be effective.

In general, when it comes to the controversy of the preliminary investigation, the defense counsel does not have broad powers unlike other participants in the litigation activity. Therefore, the petition of the defense should not be the only means of exercising its powers i.e. there should be other procedural documents in addition to the petition existing in the system of procedural documents. This is because the submission of motions by the defense at the initial investigation stage does not fully ensure the effective performance of its main procedural function, i.e. the protective function. The suggestion that law enforcement should consistently accept some defense attorney’s claims may seem effective, but it must be acknowledged that this is in stark contrast to

the controversial idea. At the same time, to enable the defense counsel to implement the principle of the dispute at the initial investigation stage, it is not in changing the procedure for consideration of the defense counsel's petition by law enforcement agencies, but in reflecting other procedural documents of the defense counsel in law.

In particular, at the initial stage of the investigation, it is advisable to include another form of procedural action of the lawyer - a statement of defense. The protocol drawn up by the defense counsel shall state the direction of certain actions for which the defense counsel is authorized under the current legislation in the provision of qualified legal assistance at the initial stage of the investigation. The protocol may also reflect the interrogation, examination, search, and other investigative actions of persons involved in the criminal case, which must be evaluated as evidence following the Criminal Procedure Code of the Republic of Uzbekistan.

In summary, the above-mentioned expansion of the rights of defense, in particular, the application of the defense protocol, which includes some investigative actions and the evidence gathered, will help to solve the problems related to the implementation of the principle of adversarial proceedings in the preliminary investigation. serves to eliminate the imbalance in powers.

Список литературы

1) Ревина И. В. Этическая природа взаимоотношений адвоката со следователем при заявлении ходатайств в досудебном производстве / Российский следователь. – 2006. – № 5. – С. 8.;

2) 190 Выступление члена СПЧ, судьи КС РФ в отставке Тамары Георгиевны Морщаковой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fparf.ru/news/all_news/news/15817;

3) Пулатов Ю. С., Тулаганова Г. З. Тергов ҳаракатларида ҳимоячи иштирокининг ҳуқуқий ва ташкилий-тактик муаммолари. Ўқув қўлланма. – Т.:ТДЮУ.2018. -276.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

УДК 004

РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕОРГАНИЗАЦИИ СЛУЖБЫ ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ

Лунева Надежда Вячеславовна

магистрант

Толстова Ирина Сергеевна

старший преподаватель

Коробова Людмила Анатольевна

доцент

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет инженерных технологий», город Воронеж

***Аннотация:** для оценки степени необходимости реинжиниринга бизнес-процессов проводятся различные исследования, направленные на выявление слабых мест в работе компании в области организации бизнес-процессов, на основе которых вырабатываются решения, необходимые для улучшения работы компании. В результате выполнения исследования проведен анализ существующих подходов к организации работы отдела технической поддержки.*

For business processes, various solutions are required to improve the performance of companies. As a result of research, an analysis of existing approaches to the organization of work of the technical support department was carried out.

***Ключевые слова:** цифровизация, реинжиниринг, бизнес-процессы, техническая поддержка.*

***Keywords:** digitalization, reengineering, business processes, technical support.*

Цифровизация — это современный тренд развития в государственном и муниципальном управлении, соответственно исследования в этой области являются актуальными, а их результаты востребованными.

Предметом исследования являются бизнес-процессы технической

поддержки сотрудников, которые пользуются персональными компьютерами, подключенными к локальной сети, и печатающей техникой. Исследования в этой области должны сформировать четкое понимание как именно должно управляться подразделение техподдержки для достижения оптимального результата. Цель – оптимизация процессов в отделе для сокращения издержек на функционирование отдела.

Для устранения проблем учитывается множество факторов, начиная от глобальных аварий на линии связи и заканчивая различным ПО установленном на устройстве. Поэтому знание и понимание различных информационных процессов поможет быстро и качественно устранять различные неполадки.

В данном случае можно выделить некоторые базовые процессы, сопутствующие поддержке сотрудника:

- прием обращения от пользователя и выявление причины общения;
- консультация пользователя по функциональным возможностям;
- звонок сотрудника системному администратору;
- решение проблемы.

С учетом большого числа информационных систем и обширного взаимодействия этих систем с внешними источниками и потребителями информации, и, как следствие, большого числа пользователей, требуется непрерывная поддержка этих пользователей.

На рисунке 1 представлена модель процесса обработки звонка со стороны специалиста технической поддержки (Рис. 1.).

На мнемосхеме отображены основные этапы процесса. Для начала сотрудник обращается с проблемой, далее специалист обрабатывает проблему. Что бы устранить неисправность нужно провести диагностику и выявить в чем заключается проблема. В зависимости от того, какое оборудование пришло в неисправность, либо не хватает какого-либо ПО на месте сотрудника, специалист принимает решение, либо удалённо проверяет настройки, поэтапно проводит диагностику ПК, даёт рекомендации по дальнейшему использованию, либо выезжает

по месту проблемы.

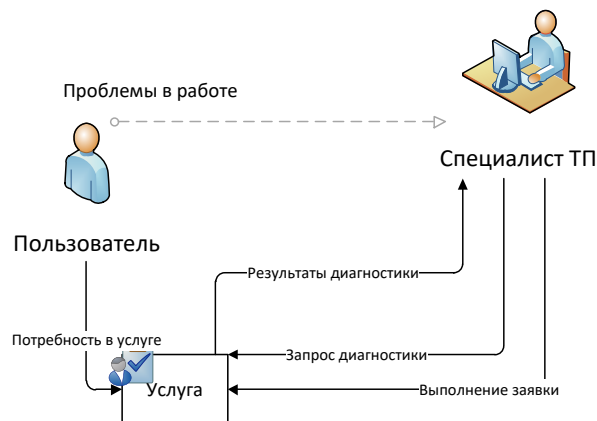


Рисунок 1 - Мнемосхема «Работа специалиста технической поддержки»

В случае возможного решения проблемы в режиме телефонных переговоров, пользователю сообщается вся необходимая информация для решения проблемы. Также возникают ситуации, когда решить вопрос клиента может только вышестоящие организации, в данном случае специалист переводит заявку на другие службы, которые и занимаются решением проблемы. На рисунке 2 представлена модель решения проблемы клиента.

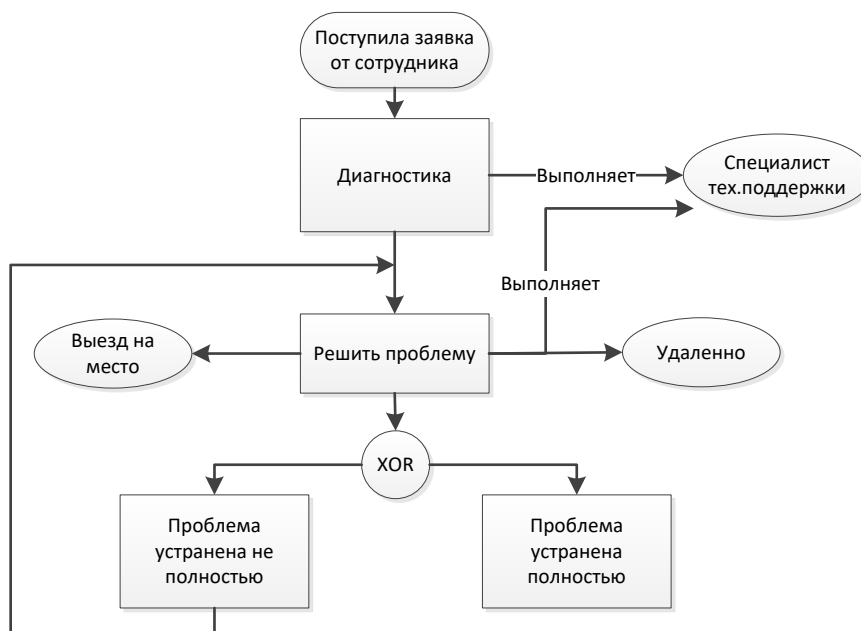


Рисунок 2 - Диаграмма решения проблемы клиента

Для более детального разбора процесса решения обращения клиента функция «Решить проблему» декомпозирована (рисунок 3).

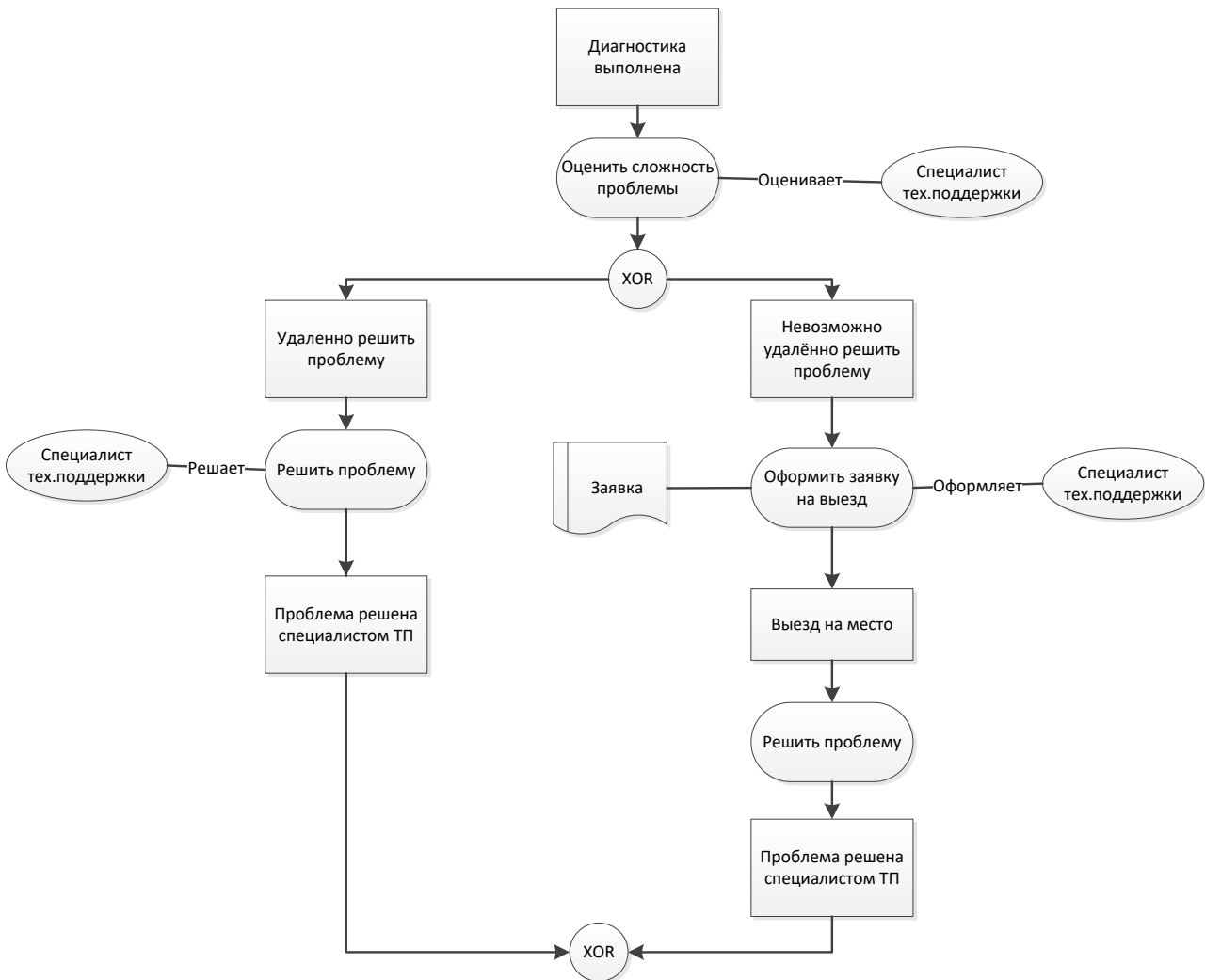


Рисунок 3 - Диаграмма декомпозиция функции «Решить проблему»

В данном случае произошли организационные изменения в технологии выполнения процесса. А именно, добавилось специальное ПО (Help desk) для фиксации обращения сотрудника. В конце специалист техподдержки «привязывает» результаты диагностики к обращению. Суть в том, что если сотрудник обращается повторно, то при рассмотрении заявки, специалист техподдержки проверяет, обращался ли он ранее, если да, то, в чем заключалась проблема и что было сделано. Данная информация сократит время диагностики, а, следовательно, повысит качество обслуживания сотрудников (Рисунок 4).

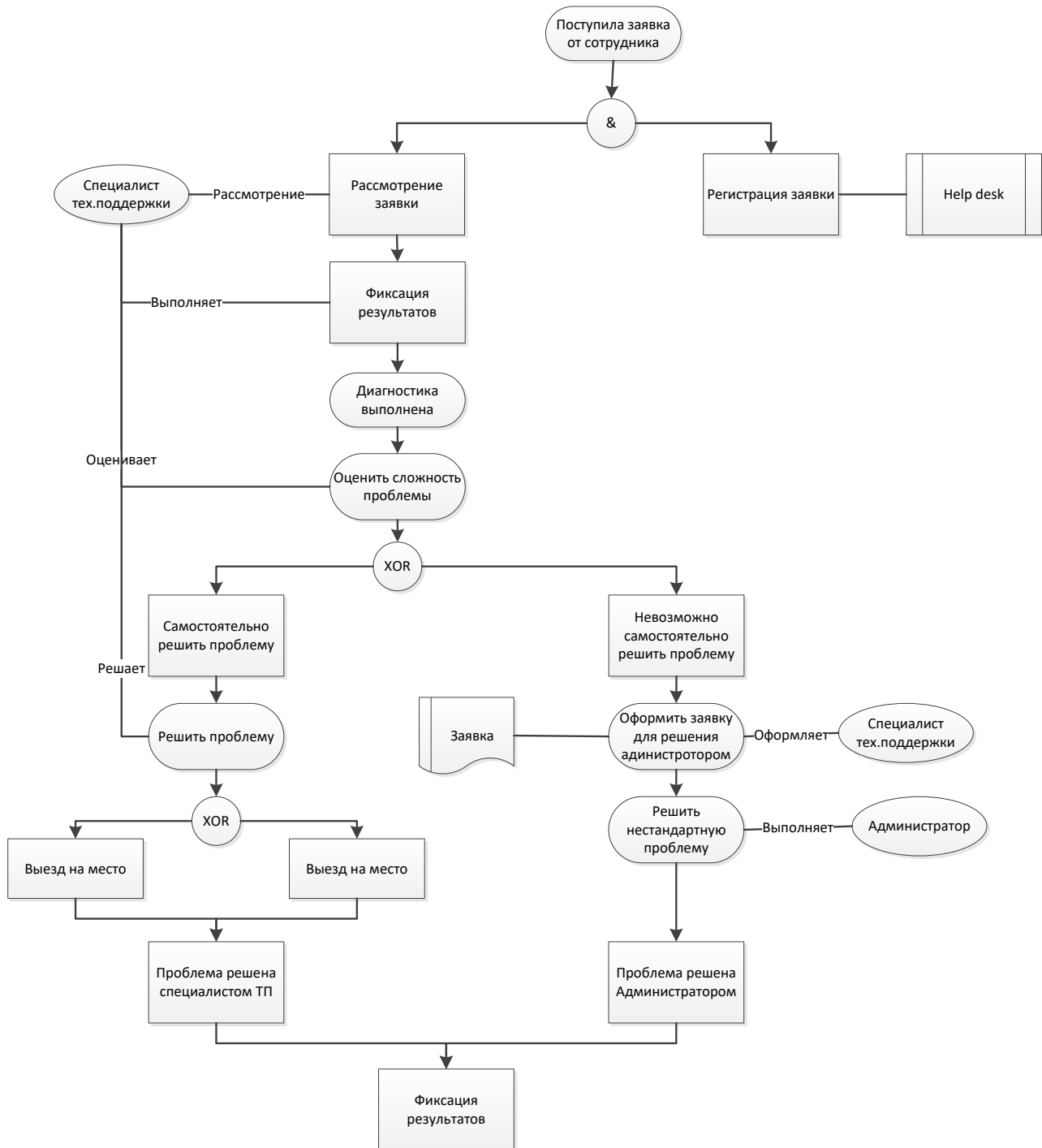


Рисунок 4 - Реинжиниринг декомпозиции функции «Решить проблему»

Также в процессе реинжиниринга происходят организационные изменения в технологии выполнения процесса. А именно, бывают случаи, когда решить проблему не может специалист тех. поддержки. В этом случае происходит эскалация обращений на более высокий уровень, на те должности, в компетенцию которых входит данная проблема.

После реинжиниринга функции «Решить проблему», модель первого уровня функционального моделирования будет выглядеть следующим образом (Рис. 5).

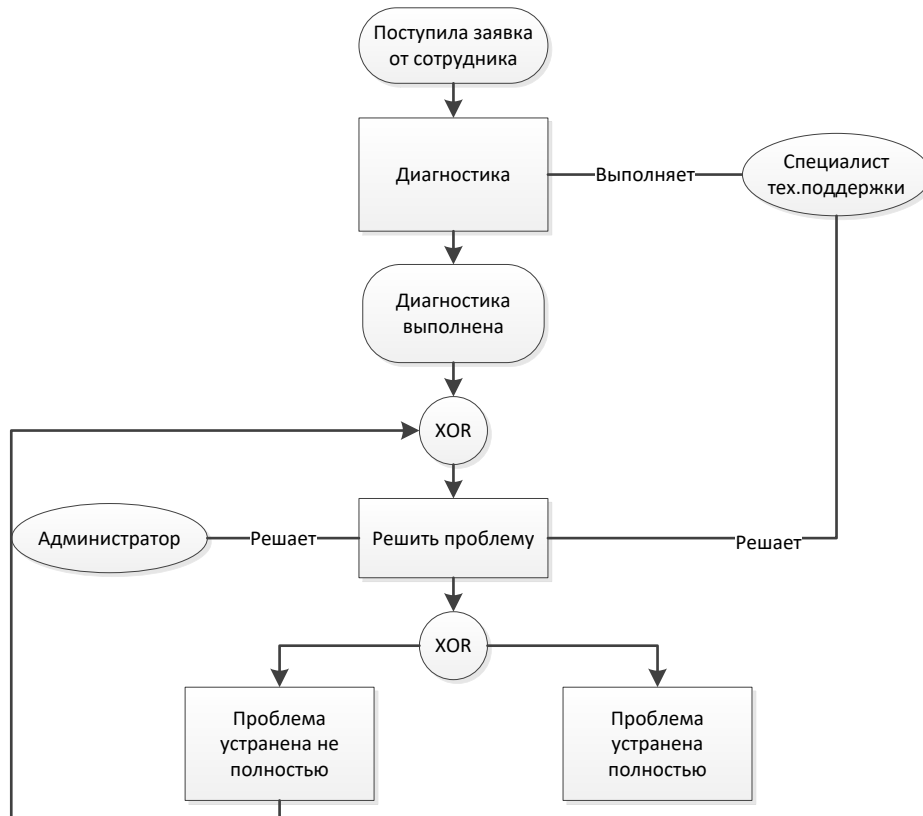


Рисунок 5 - Реинжиниринг функции «Решить проблему»

В проделанной работе после реинжиниринга уменьшилось время на поиск проблемы у специалиста тех. поддержки, а также в схеме была указана дополнительная служба, которая занимается решением проблем в своей компетенции.

Список литературы

1. Калянов Г. Н. Направления ИТ-консалтинга. Труды 14-й Российской научно-практической конференции «Реинжиниринг бизнес-процессов на основе современных информационных технологий. Системы управления процессами и знаниями». Москва. 2011. С. 145-150.

2. А. О. Блинов, О. С. Рудакова. Некоторые подходы к реинжинирингу бизнес-процессов предприятий. Москва. - 5 стр.

3. Абдикеев Н. М., Данько Т. П., Ильдеменов С. В., Киселев А. Д. Реинжиниринг бизнес-процессов. Эксмо. - 592 стр.

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 372.853

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ ВЫПУСКНИКОВ К ЕГЭ ПО ФИЗИКЕ

Гладких Юлия Петровна

доцент

Малык Евгения Петровна

магистрант

НИУ БелГУ ««Белгородский государственный научно-исследовательский университет», город Белгород

Серда Ирина Евгеньевна

учитель математики

МБОУ СОШ №13, город Белгород

***Аннотация:** чтобы осуществить успешную сдачу экзамена, учителю по физике целесообразно создавать определённые педагогические условия, направленные на эффективное проведение контроля выполнения определённых упражнений в урочной деятельности. В данной статье рассмотрены определённые этапы процесса подготовки выпускников к ЕГЭ. Рассмотренные данные позволили сделать вывод о целесообразности поэтапной работы в процессе подготовки к экзамену.*

In order to successfully pass the exam, it is advisable for a physics teacher to create certain pedagogical conditions aimed at effectively monitoring the implementation of certain exercises in class. This article discusses certain stages of the process of preparing graduates for the exam. The data reviewed allowed us to conclude the feasibility of phased work in the process of preparing for the exam.

***Ключевые слова:** подготовка к ЕГЭ, ЕГЭ по физике, этапы подготовки к ЕГЭ, стандарт образования.*

***Keywords:** preparation for the exam, exam in physics, the stages of preparation*

for the exam, the standard of education.

Чтобы осуществить успешную сдачу экзамена, учителю по физике целесообразно создавать определённые педагогические условия, направленные на эффективное проведение контроля выполнения определённых упражнений в урочной деятельности. Учащиеся должны быть задействованы в разнообразных видах деятельности, ориентирующих их на формирование умения воспринимать информацию, которая может быть представлена в самых разнообразных видах, а также ориентированы на использование таких физических понятия, которые отражали бы деятельность общества [1].

Существуют определённые этапы в процессе подготовки учащихся к Единому Государственному Экзамену [5]. Диагностический этап является первым этапом процесса подготовки выпускников к ЕГЭ. Отличительной характеристикой данного этапа является процесс анализа практических результатов ЕГЭ предыдущего года и рассмотрение результатов поступления в ВУЗы. После, проводится контрольный срез в 11 классах, осуществляется диагностика учащихся теоретических знаний, определяется уровень знаний учеников о специфике проведения ЕГЭ по физике.

Педагог определяет уровень знаний учеников посредством:

- анализа устных ответов учащихся на занятиях,
- проведения самостоятельных, проверочных, контрольных работ,
- наблюдения за учащимися на консультациях, зачетах [4].

Таким образом, учитель имеет возможность мониторить знания и умения выпускников начиная с первых занятий. Пробелы в знаниях на данном этапе определяются периодом основной школы. Пролонгированное наблюдение за знаниями выпускников, своевременная коррекция, позволяет видеть динамику развития требуемых учебных навыков и создавать план работы по устранению пробелов в знаниях. Важно, чтобы учащиеся имели представления о своих знаниях и умениях, видели пробелы, замечали динамику улучшения. Таким образом, учитель создаёт условия для успешности ученика [3].

Следующий, организационный этап направлен на изучение информации и документов относительно организации проведения экзамена. Рассматриваются определённые требования к уровню подготовки учащихся по физике, учащиеся знакомятся с вариантом КИМ ЕГЭ по физике, носящем демонстрационный характер. Учитель составляет тематический план консультаций, занимается постановкой определённых форм и методов работы со школьниками, которые целесообразны при подготовке к ЕГЭ. Ошибкой, которую педагоги допускают на данном этапе работы является пропуск «нормативной» части, знакомства с документами, начиная с работы над демонстрационным вариантом экзамена. Такой подход является неверным, ведь, чтобы выработалась правильная стратегия подготовки и сдача экзамена была успешной, важно начать именно с анализа и изучения документальной базы.

Содержание ЕГЭ имеет специфичную структуру, которая влияет на создание и специфику материалов единого экзамена. Единый Государственный экзамен, как и любая экзаменационная проверка знаний, содержит определённые требования к содержанию образования и определённому уровню его усвоения: Основываясь на эти требования, учитель физики составляет план, в котором отражает ожидаемые результаты изучения конкретных тем и разделов.

Существуют определённые требования Министерства образования и науки РФ относительно к Федеральному компоненту стандарта образования, которые и определяются следующими основными направлениями:

- элементы содержания образования (или кодификатор), перечень которых представляет собой «Обязательный минимум содержания образования»;
- перечень видов деятельности, на формирование которых в основном направлено изучение предмета;
- уровни усвоения содержания образования.

Практический этап заключается в организации обобщающего повторения и отработки навыков самостоятельной работы учеников, когда педагог вводит

выпускников в систему повторения тем, по которым знания, полученные в предыдущих классах, не соответствуют требуемому уровню. Также учитель организует и проводит контрольные работы по основным темам, осуществляет дифференцированную работу с обучающимися, содействует организации пробных экзаменов по физике, проводит индивидуальные консультации. На данном этапе, для достижения высокого результата в процессе подготовки к экзамену важно использовать также определённые формы внеурочной работы: индивидуальная форма- внеурочные занятия, групповая форма– факультативные занятия, массовая форма– физическая олимпиада [2].

Таким образом, подготовка выпускников к ЕГЭ имеет чёткую, осмысленную структуру. Пропуск или замена одного этапа другим способны негативно влиять на уровень подготовки и сдачи экзамена. В рамках подготовки учащихся к экзамену, учитель диагностирует знания учеников, разрабатывает систему, способную восполнить пробелы в знаниях, проводит индивидуальную и групповую формы работ.

Список литературы

1. Злобина, С. П. Психолого-педагогические основания формирования у школьников умения комплексного применения знаний и умений при изучении физики / С. П. Злобина / Педагогическое образование и наука. – 2008. – №. 7. – С. 101-102.
2. Калашников, Н. П. Графические методы решения задач по физике. / Н. П. Калашников. – М.: МГИУ, 2004. – 250 с.
3. Сорокина, Л. А. Изучение уровня интереса к предмету «Физика» / Л. А. Сорокина / Вестник БГУ. – 2009. – №15. – С. 76-78.
4. Тульев, В. В. Физика. Весь школьный курс в таблицах. / В. В. Тульев. – Минск: «Современная школа», 2011. – 240 с.
5. Чиганашкин, В. М. Seriously о ЕГЭ / В. М. Чиганашкин / Вопросы образования. – 2012. – №2. – С. 285-294.

УДК 371

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ****Спичкина Анастасия Юрьевна**

магистрант

Школа педагогики «Дальневосточный федеральный университет»,
город Уссурийск

***Аннотация:** в статье изучена сущность рынка образовательных услуг, изучены функции и цели существования рынка образовательных услуг, необходимость качественной подготовки кадровых ресурсов и роль образовательного процесса в этом, и рассмотрены возможные социальные заказчики. Раскрыв понятие рынка образовательных услуг в статье, был сделан вывод о том, какую огромную роль играют рыночные отношения в образовательных учреждениях.*

The article studies the essence of the educational services market, explores the functions and goals of the educational services market, the need for quality training of human resources and the role of the educational process in this, and considers possible social customers. Having revealed the concept of the market for educational services, the article concluded that a huge role is played by market relations in educational institutions.

***Ключевые слова:** управление, образовательное учреждение, нововведения, рынок образовательных услуг.*

***Keywords:** management, educational institution, innovations, educational services market.*

Современный период развития общества доказывает, что одним из главных признаков цивилизованной, индустриально развитой страны является

высокоразвитый эффективный рынок образовательных услуг. Такая постановка вопроса инициирует необходимость рассмотрения целого ряда теоретических проблем, связанных с изучением сущности и принципов механизма функционирования рынка образовательных услуг. При этом определяющее влияние на содержание и закономерности развития социально-экономических отношений в сфере образования имеет процесс формирования постиндустриального общества. Это проявляется в переориентации сферы образования на предоставление образовательных услуг в соответствии со спросом на них основных субъектов рынка, в повышении роли человеческого капитала, информационного ресурса и знаний в экономике.

Так как цели функционирования и развития рынка образовательных услуг связаны с социальными требованиями к уровню (качеству) подготовки (образования) и развития обучаемых, то непрерывное повышение требований к современному специалисту постоянно актуализирует проблему оценки факторов и условий формирования рынка образовательных услуг, через решение которой в значительной степени происходит совершенствование механизмов организации и управления, а, следовательно, и прогрессивное развитие в целом мировой образовательной системы.

Переход к рыночным отношениям в образовании обусловил необходимость формирования рынка образовательных услуг. Этому в значительной степени способствовало сокращение бюджетного финансирования образовательных учреждений, отмена централизованного распределения выпускников, а также предоставление вузам значительной правовой и организационно-экономической самостоятельности. Однако, становление рынка образовательных услуг – процесс сложный и носит в нашей стране во многом стихийный характер. Так, в стране отсутствует единая информационная база рынка образовательных услуг, не сформированы органы управления рынком, его инфраструктура, отсутствует систематическое изучение состояния данного рынка и тенденций его развития.

Исходя из классификации товарных рынков, рынок образовательных услуг

является составной частью рынка товаров духовного производства, который в свою очередь является разновидностью товарного рынка. Исходя из определения товарного рынка, который представляет собой систему экономических связей, во-первых, с производителями и потребителями данного товара и, во-вторых, внутри групп производителей и потребителей, можно сформулировать определение рынка образовательных услуг. Так как рынок образовательных услуг является разновидностью товарного рынка, следовательно, его определение должно соответствовать определению товарного рынка с учетом специфики, связанной с характером услуг.

Следовательно, рынок образовательных услуг представляет собой систему экономических отношений, которые складываются между производителями образовательных услуг, потребителями и посредниками по поводу производства, обмена и потребления образовательных услуг и продуктов.

Есть и другое, более лаконичное определение рынка образовательных услуг, под которым понимаются "...все потенциальные потребители, стремящиеся удовлетворить свои потребности в образовании, способные вступить в отношения обмена с продавцом"

Рынок образовательных услуг выполняет следующие функции:

- обеспечивает конкурентоспособность образовательных услуг и дифференциацию их производителей;
- способствует сбалансированному воспроизводству и перераспределению высококвалифицированных кадров в условиях структурных изменений экономики;
- учитывает общественно необходимые затраты на производство образовательных услуг и определяет цены;
- создает условия для сбалансированного спроса и предложения на образовательные услуги.

Рынок образовательных услуг определяется сферой формирования и функционирования спроса и предложения на данные услуги. Продавцами

(производителями) образовательных услуг выступают все виды образовательных учреждений вне зависимости от формы собственности, а потребителем выступает гражданин. Одной из особенностей данного рынка является возможное несовпадение плательщика и потребителя этих услуг в одном лице вследствие того, что образовательные услуги – достаточно специфичный товар. Плательщиком за образовательные услуги может быть как государство (через бюджетное финансирование заказа на подготовку специалистов), так и предприятия, фонды, физические лица. Особенности функционирования рынка образовательных услуг определяется спецификой товара, реализуемого на данном рынке, который принципиально отличается от любого другого традиционного товара.

Подготовка кадровых ресурсов для экономики включает в себя важный процесс - процесс образования. Этот процесс затрагивает социальные, экономические, культурные и иные области деятельности. Образование относится к одному из наиболее важных видов человеческой деятельности, процесс образования начинается практически с рождения и не прекращается в течение всей жизни человека. С одной стороны, образование — это «целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, сопровождающийся констатацией достижения гражданином (обучающимся) установленных государством образовательных уровней (образовательных цензов)». Различают общее и специальное образование. Общее образование даёт знания, умения и навыки, необходимые каждому человеку независимо от его будущей специальности, профессии. Специальное образование дает знания необходимые работнику определённой профессии и квалификации.

С другой стороны, образование — это социальный институт, выполняющий функции подготовки и включения индивида в различные сферы жизнедеятельности общества, приобщения его к культуре данного общества.

Образование — это и социальный институт, и сложная система, и формальная организация, и особый вид деятельности, и социальная ценность для личности и общества.

Труд руководителя образовательным учреждением включает в себя все компоненты управленческого цикла, профессиональное осуществление каждого из которых имеет большое значение в обеспечении эффективности деятельности учреждения.

Управление современным образовательным учреждением складывается из правильного выбора целей и задач, изучения и глубокого анализа достигнутого уровня воспитательной работы, системы рационального планирования; выявления и распространения передового педагогического опыта и использования достижений педагогической науки в подготовке воспитателей к работе с детьми; эффективного контроля и проверки исполнения.

Управленческая деятельность по своему содержанию сложная и многоплановая. Современная социально-экономическая ситуация предъявляет множество требований как к самому субъекту управления — менеджеру, так и к объекту управления — отдельной личности, группе, организации. Среди менеджеров образования специалисты выделяют три группы (уровня).

К первой группе (высший уровень) относится административный персонал образовательных учреждений и органов управления образованием.

Вторую группу (средний уровень) составляют руководители методических, юридических, финансово-экономических и иных служб системы образования.

Третью ступеньку этой иерархии занимает педагог как организатор управления учебно-познавательной деятельностью детей.

Осуществлять руководство педагогической деятельностью, педагогическим процессом — наиболее сложное из управленческих занятий, так как руководитель выступает, с одной стороны, как исследователь людских ресурсов организации, с другой — генератор передового педагогического опыта работы и руководства, достижений науки и практики.

Список литературы

1. Грузинов В. П. Экономика предприятия / В. П. Грузинов / Финансы и

статистика. - 2009. – С. 208

2. Кузьменко, Н. Е. О модернизации образования в России / Н. Е. Кузьменко/ Педагогика. – 2016. - С. 42-57.

3. Скобелева И. П. Эффективность предприятия в конкурентной экономике: Монография /И. П.Скобелева/ ЛИВТ. - 2009. – С. 132

4. Тренев Н. Н. Предприятие и его структура: Диагностика. Управление. Оздоровление /Н. Н. Тренев / ПРИОР. - 2015. – С. 238

«Научное пространство: актуальные вопросы,
достижения и инновации»

ХІХ Международная научно-практическая конференция

Научное издание

Издательство ООО «НИЦ ЭСП» в ЮФО
(Подразделение НИЦ «Иннова»)
353440, Россия, Краснодарский край, г.-к. Анапа,
ул. Крымская, 216, оф. 32/2
Тел.: 8-800-201-62-45; 8 (861) 333-44-82
Подписано к использованию 19.06.2020 г.
Объем 915 Кбайт. Электрон. текстовые данные

ISSN 978-5-95283-339-5



9 785952 833395 >