



**ПРОБЛЕМЫ  
ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ  
НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБЩЕСТВА**

**Сборник статей  
по итогам  
Международной научно-практической конференции  
19 сентября 2020 г.**

Стерлитамак, Российская Федерация  
Агентство международных исследований  
Agency of international research  
2020

УДК 00(082) + 001.18 + 001.89  
ББК 94.3 + 72.4: 72.5  
П 781

**П 781**

**ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБЩЕСТВА: Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции (Киров, 19 сентября 2020 г.). - Стерлитамак: АМИ, 2020. - 97 с.**

ISBN 978-5-907319-85-1

**Сборник статей подготовлен на основе докладов Международной научно-практической конференции «ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБЩЕСТВА», состоявшейся 19 сентября 2020 г. в г. Киров.**

Научное издание предназначено для докторов и кандидатов наук различных специальностей, преподавателей вузов, докторантов, аспирантов, магистрантов, практикующих специалистов, студентов учебных заведений, а также всех, проявляющих интерес к рассматриваемой проблематике с целью использования в научной работе, педагогической и учебной деятельности.

Авторы статей несут полную ответственность за содержание статей, за соблюдение законов об интеллектуальной собственности и за сам факт их публикации. Редакция и издательство не несут ответственности перед авторами и / или третьими лицами и / или организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Полнотекстовая электронная версия сборника размещена в свободном доступе на сайте <https://ami.im>

Издание постатейно размещено в научной электронной библиотеке eLibrary.ru по договору № 1152 - 04 / 2015К от 2 апреля 2015 г.

ISBN 978-5-907319-85-1  
УДК 00(082) + 001.18 + 001.89  
ББК 94.3 + 72.4: 72.5

© ООО «АМИ», 2020  
© Коллектив авторов, 2020

*Ответственный редактор:*  
**Сукнасян Асатур Альбертович**, кандидат экономических наук

*В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:*

**Алиев Закир Гусейн оглы**,  
доктор философии аграрных наук  
**Агафонов Юрий Алексеевич**,  
доктор медицинских наук  
**Алдакушева Алла Брониславовна**,  
кандидат экономических наук  
**Алейникова Елена Владимировна**,  
доктор государственного управления  
**Бабаян Аижела Владиславовна**,  
доктор педагогических наук  
**Баншева Зия Вагизовна**,  
доктор филологических наук  
**Байгузина Люза Закиевна**,  
кандидат экономических наук  
**Булатова Айсылу Ильдаровна**,  
кандидат социологических наук  
**Бурак Леонид Чеславович**,  
кандидат технических наук, доктор PhD  
**Ванесян Ашот Саркисович**,  
доктор медицинских наук  
**Васильев Федор Петрович**,  
доктор юридических наук  
**Виневская Анна Вячеславовна**,  
кандидат педагогических наук  
**Вельчинская Елена Васильевна**,  
доктор фармацевтических наук  
**Габрус Андрей Александрович**,  
кандидат экономических наук  
**Галимова Гузалия Абкадировна**,  
кандидат экономических наук  
**Гетманская Елена Валентиновна**,  
доктор педагогических наук  
**Гимранова Гузель Хамидулловна**,  
кандидат экономических наук  
**Грузинская Екатерина Игоревна**,  
кандидат юридических наук  
**Гулиев Игбал Адилевич**,  
кандидат экономических наук  
**Датий Алексей Васильевич**,  
доктор медицинских наук  
**Долгов Дмитрий Иванович**,  
кандидат экономических наук  
**Ежкова Нина Сергеевна**,  
доктор педагогических наук, доцент  
**Екшикеев Тагер Кадырович**,  
кандидат экономических наук

**Курманова Лилия Рашидовна**,  
доктор экономических наук  
**Киракосян Сусана Арсеновна**,  
кандидат юридических наук  
**Киркимбаева Жумагуль Слямбековна**,  
доктор ветеринарных наук  
**Кленина Елена Анатольевна**,  
кандидат философских наук  
**Козлов Юрий Павлович**,  
доктор биологических наук  
**Кондрашихин Андрей Борисович**,  
доктор экономических наук  
**Конопацкова Ольга Михайловна**,  
доктор медицинских наук  
**Ларионов Максим Викторович**,  
доктор биологических наук  
**Маркова Надежда Григорьевна**,  
доктор педагогических наук  
**Мухаммадева Зинфира Фанисовна**,  
кандидат социологических наук  
**Нурдавлятова Эльвира Фанизовна**,  
кандидат экономических наук  
**Песков Аркадий Евгеньевич**,  
кандидат политических наук  
**Половения Сергей Иванович**,  
кандидат технических наук  
**Пономарева Лариса Николаевна**,  
кандидат экономических наук  
**Почивалов Александр Владимирович**,  
доктор медицинских наук  
**Прошин Иван Александрович**,  
доктор технических наук  
**Сафина Зия Забировна**,  
кандидат экономических наук  
**Симонович Николай Евгеньевич**,  
доктор психологических наук  
**Спирк Марина Сергеевна**,  
кандидат юридических наук  
**Смирнов Павел Геннадьевич**,  
кандидат педагогических наук  
**Старцев Андрей Васильевич**,  
доктор технических наук  
**Танаева Замфира Рафисовна**,  
доктор педагогических наук  
**Терзиев Венелин Кръстев**,  
доктор экономических наук

**Епхиева Марина Константиновна**,  
кандидат педагогических наук  
**Ефременко Евгений Сергеевич**,  
кандидат медицинских наук  
**Закиров Мунавир Закиевич**,  
кандидат технических наук  
**Иванова Нионила Ивановна**,  
доктор сельскохозяйственных наук  
**Калужина Светлана Анатольевна**,  
доктор химических наук  
**Касимова Дилара Фаритовна**,  
кандидат экономических наук  
**Куликова Татьяна Ивановна**,  
кандидат психологических наук  
**Курбанаева Лилия Хамматовна**,  
кандидат экономических наук

**Чиладзе Георгий Бидзинович**,  
доктор экономических наук  
**Шилкина Елена Леонидовна**,  
доктор социологических наук  
**Шошин Сергей Владимирович**,  
кандидат юридических наук  
**Юрова Ксения Игоревна**,  
кандидат исторических наук  
**Юсупов Рахимьян Галимьянович**,  
доктор исторических наук  
**Янгиров Азат Вазирович**,  
доктор экономических наук  
**Яруллин Рауль Рафаэлович**,  
доктор экономических наук



## ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

**Балашова Е.А.**  
студентка, ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский  
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»,  
Арзамасский филиал ННГУ, г. Арзамас  
Научный руководитель:  
Фомина Н.И. кандидат педагогических наук, доцент

## **ИЗУЧЕНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ БЕНЧМАРКИНГА С ЦЕЛЬЮ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Аннотация:** в статье рассматривается понятие бенчмаркинга и исследование его применения с целью инновационного развития современной образовательной организации. Технология бенчмаркинга в самом общем представлении состоит в выявлении лучших управленческих решений в сфере образования и использовании этих наработок в собственной практике.

**Ключевые слова:** бенчмаркинг, технология бенчмаркинга, применение бенчмаркинга, образовательная организация, инновационное развитие.

С недавних пор одним из направлений инновационного развития образовательной организации является технология бенчмаркинга, которая в самом общем представлении состоит в выявлении лучших управленческих решений в сфере образования и использовании этих наработок в собственной практике.

Е.А. Михайлова дает более полное определение бенчмаркинга: «Бенчмаркинг - это процесс сопоставления и измерения раздельно взятого бизнес процесса с образцовым действием ведущей организации для сбора информации, которая поможет изучаемой организации найти пути улучшения и самосовершенствования, и на практике модернизировать бизнес - процесс» [3, с.7].

Бенчмаркинг способствует совершенствованию организационных вопросов функционирования и масштабно используется при создании мероприятий по повышению эффективности текущей деятельности образовательной организации. Главной индивидуальностью бенчмаркинга является его творческий характер, ориентация на наилучшие имеющиеся практики с следующим синергированием итогов, что позволяет не лишь достигать уровня соперников, но и превосходить его[2].

Нами было проведено исследование применения бенчмаркинга с целью инновационного развития современной образовательной организации, которое проводилось на базе Базинской ООШ Нижегородской области, Бутурлинского района.

В школе осуществляется научно методическое, информационное сопровождение педагогов, способствующее развитию внутренней мотивации учителей на их самосовершенствование и профессиональный рост, обеспечивая качество образования и инновационное развитие школы в условиях модернизации образования.

С целью изучения организации инновационных процессов в школе была проведена анкета среди администрации и педагогов школы (приложение 1).

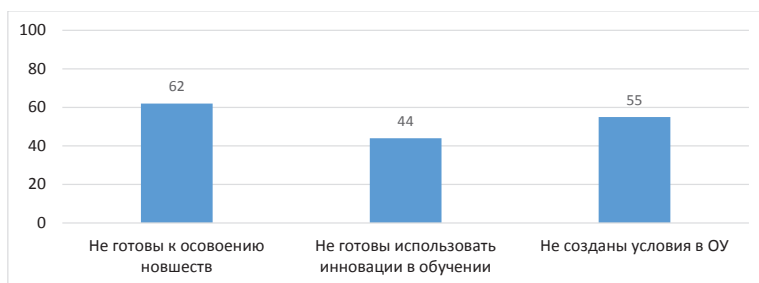


Рис. 1. Оценка продуктивности организации инновационной деятельности в школе.

Было выявлено что шестьдесят два процента преподавателей не ощущают себя готовыми к освоению новшеств в содержании обучения, 44 % не готовы применять инновационные технологии обучения. 55 % респондентов оценило качество критерий в образовательном учреждении для развития инновационной деятельности неудовлетворительно.

Самым важным направлением современной гос образовательной политики является увеличение продуктивности управления качеством образования. Относительно новым инвентарем оценивания качества образования, которые получили в ближайшее время обширное распространение в мировой практике, становится взятый в бизнесе бенчмаркинг.

Способ бенчмаркингового анализа предполагает выделение 1го либо нескольких заведений образования, удачно обеспечивающих качество образовательных услуг и показывающих размеренно высочайшие показатели, и внедрение их опыта в качестве новых идей для улучшения ситуации в своей деятельности.

Система общего среднего образования Россия владеет нужным и достаточным набором критерий в целях выполнения бенчмаркинговых проектов.

К их числу, прежде всего, относятся сетевые солидарные проекты меж учреждениями образования, ориентация школ на требования покупателей образовательных услуг, распространение и развитие систем руководства качества, муниципальная аккредитация учреждений образования.

Мы полагаем, что опыт наилучших школ страны, которые используются ими удачные подходы и способы управления должны генерироваться, как наилучшие практики. Данная информация обязана быть доступна для всех заведений образования, которые стремятся к улучшению собственной деятельности.

Что непосредственно может получить школа, которая использует бенчмаркинг? - Во - 1 - х, бенчмаркинг даёт возможность беспристрастно всесторонне изучить свои мощные и слабые стороны. Во - 2 - х, было направлено исследование школ - лидеров позволяет обусловиться со стратегическими ориентирами для того, чтоб находиться на передовой линии. В - третьих, бенчмаркинг позволяет почерпнуть новые мысли как в организации учебного процесса, так и в области маркетинга образовательных услуг. В - четвёртых, регулярный бенчмаркинг позволяет «держать руку на пульсе» конкурентов и действовать проактивно.

В пятых, бенчмаркинг представляет кандидатуру классическому стратегическому планированию на базе характеристик рейтинга заведений образования. После исследования литературы и опыта зарубежных исследователей мы сделали вывод, что более применимой для нашего учреждения образования может явиться реализация на практике бенчмаркинг проекта. Были определены его главные составляющие этапы: затруднительно - мотивированный шаг, плодотворный шаг, рефлексивно - обобщающий шаг. На затруднительно - мотивированном шаге - шаге подготовки бенчмаркинг проекта нужно было отобрать объект бенчмаркинга, т.е. провести изучение определенных трудностей своего учреждения образования. За основу выявления сложных направлений нами были взяты: показатели анкетирования обучающихся, их легитимных уполномоченных лиц, преподавателей школы по уровню удовлетворённости качеством образовательного процесса в школе ; данные справочно - информационных материалов, приготовленные комитетом по образованию; результаты рейтинга заведений образования района; свои аналитические материалы по результатам внутришкольного контроля и изучения работы школы за четыре учебных года. В итоге, исследовав запросы всех участвующих образовательного процесса, изучив и обнаружив направления для совершенствования, на затруднительно мотивированном шаге работе были разработаны аспекты для сопоставления своего учреждения образования с лучшими учреждениями образования города и страны.

Поиск бенчмаркинг - партнёров исполнялся с помощью последующих техник бенчмаркинга: исследование вебсайтов заведений общего среднего образования, заведений доп образования для взрослых, муниципальных веб - сайтов и остальных; информация из Веб - источников, информационно - методических порталов; материалы проф журналов, газет; посещение заведений образования при прохождении роста квалификации, посещения обучающихся мероприятий; организация сетевого сотрудничества; заключение договоров о сотрудничестве. Бенчмаркинг партнёров мы выбирали последующими критериями. (таблица 1):

Таблица 1  
Критерии выбора бенчмаркинг - партнеров

Признак	Критерии выбора бенчмаркинг - партнёра
Территориальный	Одна мотивированная аудитория
Региональный	Исследование положительного опыта регионов
Инновационный	Кадровая политика, экспериментальная деятельность
Результативный	Опыт работы с одарёнными школьниками
Международный	Опыт использования информационно - коммуникационных технологий, организация удаленного обучения

Оценка выраженности критериев проводилась экспертной комиссией, которая состояла из руководящих работников школы. Оценка выраженности критериев проводилась по 5 - балльной шкале. Полученные результаты приведены на рисунке 2.



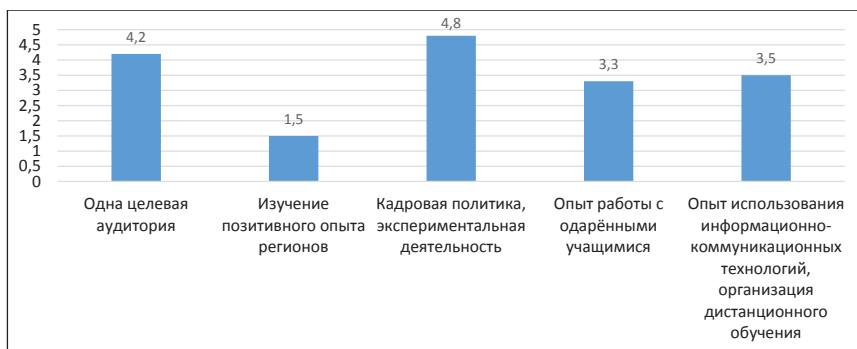


Рис. 2. Оценка эффективности организации бенчмаркинга школой

Как видим из рисунка наиболее высокие баллы по оценке экспертом получили такие показатели эффективности проведения бенчмаркинга как кадровая политика, экспериментальная деятельность, и одна мотивированная аудитория. Из недочетов работы отмечается то, что школа не проводит исследование положительного опыта остальных заведений такого типа и опыта работы с одаренными детьми. Опыт использования информационно - коммуникационных технологий, организация удаленного обучения также выражен довольно слабо.

Таким образом, анализ эффективности организации инновационной деятельности в школе показал, что шестьдесят два процента педагогов не чувствуют себя готовыми к освоению новшеств в содержании обучения, сорок четыре процента не готовы использовать инновационные технологии обучения, пятьдесят пять процентов опрошенных оценило качество условий в учебном заведении для развития инновационной деятельности неудовлетворительно.

Анализ эффективности применения бенчмаркинга в школе показал наличие недостатков работы. Отмечается то что школа не проводит изучение позитивного опыта других учреждений подобного типа и опыта работы с одаренными детьми. Опыт использования информационно - коммуникационных технологий, организация удаленного обучения также выражен довольно слабо.

Проведённое исследование позволило нам разработать модель инновационного развития образовательной организации на основе реализации бенчмаркингowego взаимодействия образовательных организаций.

В центре внимания стратегического бенчмаркинга школы, по нашему мнению, должны находиться такие вопросы, как:

- планы на будущее;
- мониторинг и анализ среды школы; выявление всех заинтересованных сторон, оценка их индивидуальных потенциальных воздействий, определение сбалансированности их потребностей и ожиданий; использование разнообразных подходов для поддержания их равновесия;
- вовлечение заинтересованных сторон и информирование их о деятельности и планах школы;
- изучение возможностей установления взаимовыгодных отношений с заинтересованными сторонами;
- выявление краткосрочных и долгосрочных рисков, использование стратегии деятельности школы для их снижения;

- планирование будущих потребности в ресурсах (включая требуемую компетентность учителей и работников школы) [4, с. 10];
  - установление процессов, необходимых для реализации стратегии, обеспечение их способности быстро реагировать на меняющиеся обстоятельства;
  - частота оценки выполнения текущих планов и процедур, и осуществления соответствующих корректирующих и предупреждающих действий;
  - наличие у учителей и работников школы возможностей для обучения для собственного развития и, как следствие, развития самой школы;
  - мероприятия: проведение семинаров, самообучение, участие в конференциях, открытых столов, открытых мероприятий.
  - разработка и поддержка в работоспособном состоянии процессов обеспечения инноваций и неизменного совершенствования [1, с. 141].
- Следовательно, при таком подходе акцент в оценке качества образования смещается с конца деятельности на ее начало, а именно на качественную постановку стратегических ориентиров и разработку согласованных индикаторов качества на всех этапах процесса управления образовательной организацией.

### **Литература**

1. Аркадина А.В., Князев Е.А., Евдокимова Я.Ш. Бенчмаркинг для вузов [Текст]: учебно - методическое пособие / А.В.Аркадина, Е.А.Князев, Я.Ш. Евдокимова. - М.: Логос, 2017. - 205 с.
2. Агафонова Л.А. Конкурентный бенчмаркинг как стратегия развития организации [Текст] / Л.А. Агафонова // Научные труды Вольного экономического общества России. - №2. - 2018. – С. 259 - 264.
3. Михайлова Е.А. Основы бенчмаркинга [Текст] / Е.А.Михайлова. - М.: Юрист, 2016. – С.7 - 8.
4. Кеспигов В.Н., Солодкова М.И. Повышение качества образования в школах с низкими результатами обучения на основе механизма сетевого взаимодействия [Текст] / В.Н. Кеспигов, М.И. Солодкова и др. // Отечественная и зарубежная педагогика. – 2017. –Т. 2. – № 3 (40). – С. 8–18.

© Балашова Е.А. 2020

**Воронкова Ю.Р.,**  
 студентка 3 курса гр.БА - НО - 18  
 ТИ (ф) СВФУ в г. Нерюнгри  
 Научный руководитель: Мамедова Л. В.,  
 Зав. кафедры ПиМНО, доцент.  
 ТИ (ф) СВФУ в г. Нерюнгри

## **ФОРМИРОВАНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ У ПЕРВОКЛАССНИКОВ**

### **Аннотация.**

Данная статья посвящена формированию безопасности пребывания дома без родителей у учащихся первого класса. В статье безопасность является важным фактором жизни. Для формирования защищенности первоклассников была использована презентация «Один

дома». Так же в статье приведены способы повышения уровня безопасности в рамках образовательных учреждений.

### **Ключевые слова**

Безопасность, ребенок, воспитание, формирование, осторожность.

Самым значимым фактором развития профессионализма студента является производственная практика, благодаря которой мы приобретаем профессиональные знания, опыт, навыки и умения.

Педагогическая практика - систематический процесс, в котором учащиеся осуществляют виды работы, характеризующиеся их специализацией.

К.Д. Ушинский писал, что метод преподавания можно изучить из книги или со слов преподавателя, но приобрести навык в употреблении этого метода можно только длительной и долговременной практикой.

Ю.К. Бабанский в своей научной работе подчеркнул, что именно в процессе педагогической практики можно в полной мере осмыслить закономерности и принципы обучения и воспитания, овладеть профессиональными умениями и навыками, опытом практической деятельности [1].

Мы совершенствуем свои знания на практике, благодаря живому примеру, которые нам демонстрирует руководитель - наставник.

Я проходила практику в МБОУ СОШ №15 г. Нерюнгри, в которой мне дали первый класс, чему я рада. Было интересно смотреть как дети реагируют на правила и требования школы, с любовью слушают учителя и стараются получить свои первые пятёрки.

В ходе своей практики я провела детям классный час на тему «Один дома», где рассказывала о различных правилах безопасностей.

Цель классного часа: подготовить ребят к опасности пребывания дома без родителей.

Задачи:

1. Воспитать осторожность
2. Сформировать умение находить выход из трудной ситуации
3. Закрепить знания о правилах безопасности.

Младшим школьникам просто необходимо постоянно говорить о правилах безопасности, когда они находятся одни дома.

Родитель должен понять готов ли ребенок остаться один дома, не боится ли он одиночества. Конечно, лучше не оставлять детей без присмотра, но в наше время большинство родителей работают.

Обратимся к опыту заокеанских специалистов. Пола Статмен, общепризнанный эксперт по обучению родителей методам формирования у детей устойчивых способностей безопасности, автор вышедшей на русском языке книги «Безопасность вашего ребенка: Как сформировать уверенных и осторожных детей», считает: «Нам необходимо быть спокойными и деловитыми, когда мы обсуждаем с нашими детьми вопросы личной безопасности. Говорите о ней так же, как вы говорите о прочих правилах поведения. Малышей можно научить аналитически мыслить в минуты опасности. Но если мы не контролируем собственные опасения и, если мы запугиваем их, рассказывая ужасные истории, они не смогут в случае необходимости применить навыки уличной безопасности, скорее всего, они просто замрут от страха» [2].

Я приготовила для класса презентацию для 1 класса, в которой проинформировала детей о правилах безопасности.

- Не трогать предметы, которые воспламеняются (спички, зажигалки и др);
- Не открывать дверь незнакомым людям;
- не открывать окна;
- не трогать колющие и режущие предметы и тд.

Эта тема очень актуальна, ведь есть много случаев происшествий с плохим исходом, например:

- В Красноярске, позвонив в квартиру, мужчина попросил мальчиков, находившихся дома, дать ему ручку и бумагу для того, чтобы написать записку знакомому. Когда дети открыли дверь, мужчина зашел в квартиру и, угрожая ножом, потребовал передать ему ценные вещи и деньги. Дети остались живы. Сейчас преступник задержан. Ему грозит до 15 - ти лет лишения свободы.

- В Санкт - Петербурге злоумышленник проник в квартиру дома на проспекте Юрия Гагарина, сказав школьнице, что принес посылку. Оказавшись в жилище, мужчина напал на пятиклассницу.

К большому сожалению такие случаи происходят очень часто и не всегда заканчивается все хорошо. Поэтому взрослые должны проводить беседы с детьми. Также убирать в недоступное место спички, зажигалки, ножи.

Хранить в недоступных для детей местах легковоспламеняющиеся жидкости (ацетон, бензин, спирт и др.), а также бенгальские огни и хлопушки.

Самое главное повесить на видное место номера телефонов родителей, родственников, 01,02,03.

Часто рассказывайте своему ребенку о правилах пожарной безопасности и о том, как бороться с огнем или дымом. В случае пожара, по возможности, необходимо немедленно покинуть квартиру, спросить номер телефона соседа, который может позвонить в пожарную часть. Если с детской площадки идет дым и не получается открыть дверь, нужно вызвать взрослых или выйти на балкон, чтобы крикнуть и привлечь внимание прохожих.

Детей очень привлекают провода и розетки. Достаточно спрятать подвешенный провод и вставить вилку в розетку. Необходимо постоянно напоминать ребенку об опасности, которую они представляют, и постепенно учить его правильно обращаться с устройством.

Наконец, постарайтесь постоянно проверять безопасное поведение с вашим ребенком. Организуйте небольшие экзамены и вместе исправляйте ошибки. Помните, лучший способ научить ребенка - всегда быть примером. Если вы будете следить за своей безопасностью, ребенок повторит ту же операцию. [3].

В классе должны быть плакаты, также учитель может проводить викторины на разные темы безопасности: на дороге, на улице и тд. Проводить тесты и видео - уроки, делать стенды с рисунками, учить различные стихи, загадывать загадки. Учитель должен хорошо дать материал для школьников, что им было интересно и познавательно.

#### **Список используемой литературы:**

1. Педагогическая практика студентов - подготовка к основным видам профессиональной деятельности. Режим доступа: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=29992>

2. Один дома. Режим доступа:<https://yandex.ru/turbo/7ya.ru/s/article/Odin-doma-10645/>

3. МЧС РОССИИ „ребенок один дома.Режим доступа:<https://41.mchs.gov.ru/deyatelnost/poleznaya-informaciya/dopolnitelnye-stranicy/god-grazhdanskoj-oborony/rekomendacii-dlya-naseleniya-i-rukovoditeley/rekomendacii-dlya-naseleniya/pamyatki-po-bezopasnosti-detyam/rebenok-odin-doma>

© Воронкова Ю. Р., 2020 г.

**Дулесова А. С.**

Студент 3 курса кафедры ПиМНО ТИ(ф)СВФУ  
г.Нерюнгри, РС(Я)

Научный руководитель: Мамедова Л.В.

К.П.Н., доцент кафедры ПиМНО,  
Заведующая кафедры ПиМНО ТИ(ф)СВФУ  
РС(Я) город Нерюнгри

## **ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ДЕТЕЙ В 4 КЛАССЕ**

### **Аннотация**

В данной статье мы затронули очень актуальную тему на сегодняшний день. С каждым годом детям всё трудней и трудней найти общий язык друг с другом. А это очень негативно влияет не только на получение новых знаний, но и на психологическое и эмоциональное состояние каждого ребенка. Исправить и не допустить этого может только педагог.

### **Ключевые слова**

Дети, взаимоотношения, педагог, друзья, конфликты, знания.

В своей жизни человек постоянно взаимодействует с окружающими его людьми. Это начинается уже с рождения ребенка, когда его окружает семья. Ребенок постепенно привыкает к людям, которые его окружают. Учится играть и выполнять просьбы своих родителей. В дальнейшем он вырастает идет в детский сад и учится контактировать с неизвестными ему людьми. Учится дружить с другими детьми, избегать конфликты, помогать друг другу. Когда дети совсем маленькие, они объединяются по схожим интересам и чертам характера. Так, у шумного и шустрого ребенка, скорее всего, появится такой же друг. До школьного возраста игры между детьми отмечаются конфликтами. Это касается игрушек. Очень часто бывает когда дети соряются, дерутся, а потом очень долго дружат.

В детском саду, дети безостановочно меняют друзей. Это нормально, так как они только изучают мир и дружба совсем не исключение[1].

В школе уже складываются более прочные связи, которые сохраняются на долгие годы. Очень часто друзья со школы дружат всю свою жизнь. Именно при дружеских отношениях ребенок учиться полноценному общению на равных, что невозможно, например, в детско-родительских отношениях[2]. В дошкольном и младшем школьном возрасте, ребенку будут нужны товарищи по игре. И друзья для него – это все, кто с ним играет. Совместная

деятельность становится главным фактором подружиться. По мере взросления у ребенка выстраивается круг друзей по интересам, совпадению позиций, увлечений. И такие отношения могут длиться достаточно долго. Но именно основа их построения в определенный момент может стать причиной разрыва отношений. Стоит одному ребенку обзавестись другим увлечением и тут же пропадет интерес к тому интересу, а соответственно и к другу с которым связывало это увлечение. Дети могут по - разному развиваться, изменить свои вкусы и мечты, перестать соответствовать эмоционально, интеллектуально. Часто, если один ребенок становится более самостоятельным раньше своего друга, то им сложно сохранить отношения при разнице формы жизни.

Друзья нужны друг другу для того, чтобы и в радостные и в тяжелые моменты был рядом человек, на которого можно полностью положиться. Бывают моменты, когда нам просто необходимо присутствие человека, готового выслушать все то, что творится у нас в душе, а порой просто необходимо поплакаться на плече друга, поделиться своими переживаниями, чувствуя, что есть человек, которому это по - настоящему безразлично. В школе вместе с огромным потоком знаний, который ежедневно к нам поступает, мы по - настоящему испытываемся на прочность, дружба – это такое же серьезное испытание. Каждый человек умеет дружить по - разному. Друг – это наша правая рука, которая всегда готова поддержать и помочь.

Каждая настоящая дружба рано или поздно подвергается проверке на прочность. Ни для кого не секрет, что лучше всего друг познается в беде. Не всегда школьная дружба остается с нами на всю жизнь или хотя бы на несколько лет. Зачастую она заканчивается сразу же после получения аттестатов.

Во многих школах имеется такая прекрасная традиция, как встреча выпускников, где имеется возможность встретить всех своих прошлых друзей, которые были рядом на протяжении долгих одиннадцати лет, с кем вы делились своими секретами, мечтами и надеждами. Старый друг всегда лучше новых двух.

4 класс является важным, переходным периодом детей с начальной школы в среднее звено. Где их ждут другие трудности и переживания, чтобы всё это преодолеть очень важно рядом иметь хороших товарищей и друзей, которые поддержат и помогут когда это необходимо. Благоприятная и дружелюбная обстановка в классе влияет на успеваемость детей и тем самым усваиваемость нового материала.

Был проведен опрос в МБОУ СОШ №15 г. Нерюнгри в 4б классе, что бы выявить уровень взаимодействия детей в классе. Необходимо узнать на сколько этот коллектив дружный и сплоченный. Детям были заданы следующие вопросы:

1. Есть ли у тебя в классе друзья / подруги ?
2. Кого из класса ты считаешь своим лучшим другом / подругой?
3. Проводите ли вы время вместе, помимо школы?
4. С кем ты проводишь время только в школе?
5. С кем в классе ты совсем не дружишь?
6. С кем из класса тебе бы хотелось дружить?

Опрос прошли 20 учеников. Из результатов видно , что коллектив этого класса разбился на несколько групп по 4 - 5 человек , которые проводят время вместе на перемене и помимо школы гуляют вместе и ходят друг к другу в гости. Так же есть 2 - 3 человека так называемые « отверженные» , они сидят на перемене по одному и мало с кем

разговаривают. Но это не те дети, которые категорически не хотят не с кем поддерживать общение. Исходя из теста видно что эти дети хотят дружить с одноклассниками и они хотят с ними подружиться.

В 4 классе дети еще не понимают как завести новых друзей, как начать разговор, но именно сейчас очень важно сплотить этот коллектив и тогда им будет намного легче получать знания.

В таком случае нужно донести до них, что они все друг другу не враги. Все люди разные, но со всеми нужно дружить, ведь каждый человек по своему особенный и интересный.

В дальнейшем необходимо «познакомить» детей, но не так чтоб они просто обменялись именами, а чтобы узнали друг друга получше. Рассказали о своей семье, увлечениях.

Педагогу необходимо проявить фантазию и придумать игры и конкурсы на сплочение коллектива. В которых они будут помогать друг другу и поддерживать.

К примеру можно использовать конкурс «Давай сделаем это вместе»

Ученики разбиваются по парам и каждой паре дается задание, которое они должны выполнить.

Задания должны быть развлекательного характера: покажите известную сказку, расскажите стих, покажите акробатический этюд, спойте песню, нарисуйте портрет друг друга.

Сплотить коллектив школьников можно не только конкурсами и играми в пределах класса. Чем больше дети будут испытывать позитивных эмоций вместе, тем быстрее они станут одним целым. Можно всем вместе сходить на каток или просто погулять по парку, проводить чайпитие и обсуждать тему интересную детям. Конечно же педагогу необходимо потратить достаточно сил и личного времени, но он того стоит. В дальнейшем ученики обязательно скажут спасибо такому педагогу, за прекрасно проведенное время в дружном коллективе.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что друзья очень важная часть жизни каждого человека. Начиная с самого детства и заканчивая зрелым возвратом, человека должны окружать друзья, люди близкие по духу. С самого раннего детства друзья должны быть. Пусть эта дружба будет не долгой и толком даже не осознается ребенком, самое главное что ребенок учится взаимодействовать с людьми и искать подход к ним. Умения детей дружить помогает избежать конфликтов и помогает быстрее найти общий язык с новым окружением. Тем самым если педагог поможет детям научиться дружить, то он получит дружный коллектив и готовых получать знания учеников. Что и является главной задачей педагога.

### Список литературы:

1. Детская дружба и роль родителей в ее понимании [Электронный ресурс]: <https://azbyka.ru/deti/detskaya-druzhba-i-rol-roditelej-v-ee-ponimanii> (дата обращения 13.09.2020)
2. О детской дружбе и ее необходимости [Электронный ресурс]: [https://xn--j1ahfl.xn--p1ai/library/detskaya\\_druzhba\\_121222.html](https://xn--j1ahfl.xn--p1ai/library/detskaya_druzhba_121222.html) (дата обращения 14.09.2020)

© Дулосова А. С. 2020

**Карацуба Т.С.,**  
старший воспитатель  
МБДОУ «Детский сад №41»  
Россия, Барнаул

**Тимохина О.В.,**  
воспитатель МБДОУ «Детский сад №41»  
Россия, Барнаул

## **РАЗВИТИЕ ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ ДЕТЕЙ СТАРШЕГО ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА С ЗАДЕРЖКОЙ ПСИХИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПОСРЕДСТВОМ ИНТЕРАКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

### **Аннотация**

В статье обозначена проблема развития познавательной активности детей старшего дошкольного возраста с задержкой психического развития; интерактивные технологии рассмотрены как эффективное средство развития познавательной активности; представлен опыт работы по развитию познавательной активности у детей ЗПР посредством интерактивных технологий.

### **Ключевые слова**

Задержка психического развития, интерактивные технологии, познавательная активность.

Складывающиеся новые отношения в современном обществе предъявляют к личности, в том числе и к ребенку, повышенные требования: умение самостоятельно разбираться в жизненных ситуациях, принимать решения, приспосабливаться к миру в постоянно изменяющихся условиях, уметь анализировать, сравнивать и так далее. Для этого необходимо обладать особыми личностными качествами, которые формируются на протяжении жизни, и в основе их лежит стремление к активному познанию. Следовательно, в настоящее время одной из наиболее актуальных проблем, как в психологии, так и в педагогике, является исследование познавательной активности. В образовании все больший акцент ставится не только на развитии интеллектуальных способностей детей и получении определенного уровня знаний воспитанниками, но и на развитии их собственной познавательной и творческой активности, что получило отражение в новых государственных стандартах.

Педагоги, озабоченные данной проблемой, разрабатывают различные программы по развитию познавательной активности на отдельных занятиях для детей дошкольного возраста, находятся в поисках наиболее эффективных средств развития познавательной активности. Подобное наблюдается не только дошкольных учреждениях общеразвивающего вида, но и в учреждениях компенсирующего вида, воспитанниками которых являются дошкольники с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ).

Спектр нарушений развития у детей достаточно широк, среди них особое место занимает задержка психического развития (ЗПР). У детей с ЗПР сниженная познавательная активность занимает особое место в структуре дефекта. Познавательная активность трактуется исследователями по-разному: как потребность во внешних впечатлениях (Л. И. Божович) [1]; как проявление мотивов и интересов (Н. Г. Морозова др.) [2]; как черта



личности и др. Мы понимаем под познавательной активностью непрерывно развивающееся качество личности, отражающее готовность дошкольника к познанию, интерес к чему - либо новому, проявление преобразовательных действий ребенка по отношению к окружающим предметам и явлениям, инициативность, самостоятельность и настойчивость в различных видах деятельности, а также позитивное эмоциональное переживание при получении новой информации.

Проблема, с которой сталкиваются специалисты, работающие с детьми с ЗПР, это выбор наиболее эффективных средств коррекционного воздействия. Разнообразные педагогические технологии, находящиеся в арсенале педагогов, далеко не всегда соответствуют развивающим целям и особенностям детей с особыми образовательными потребностями. Всё чаще специалисты обращаются к инновационным педагогическим технологиям, которые ориентированы на современных детей, их интересы, склонности.

Актуальность нашей работы обусловлена тем, что, несмотря на ряд исследований, посвященных изучению развития познавательной активности у детей, вопрос о взаимосвязи влияния интерактивных технологий на развитие познавательной активности детей с ЗПР в теории и практике дошкольного образования до сегодняшнего дня остается открытым.

Так мы можем обозначить проблему, с которой мы столкнулись, работая в группе компенсирующей направленности с детьми ЗПР. Заключается она в определении путей совершенствования коррекционно - развивающей работы, направленной на формирование познавательной активности у дошкольников с ЗПР.

Выбрав интерактивные технологии в качестве средства развития познавательной активности детей с ЗПР мы предположили, что применение указанных технологий в коррекционно - педагогическом процессе окажет положительное влияние на формирование познавательной активности детей с ЗПР, так как они будут направлены на интенсификацию психического развития воспитанников, будут интегрированы в образовательную деятельность и не будут противоречить традиционным методам и средствам обучения детей с ЗПР; будут применяться в разнообразных формах организации образовательной деятельности дошкольников с ЗПР.

Нами была разработана программа развития познавательной активности детей старшего дошкольного возраста с ЗПР средствами интерактивных технологий. Применение данных технологий обусловлено, в первую очередь, интересами и потребностями детей. Использование информационно - коммуникационных технологий (ИКТ) в целом является одним из эффективных способов повышения мотивации и индивидуализации обучения детей, позволяет перейти от объяснительно - иллюстрированного способа обучения к деятельностному. Обучение с использованием ИКТ для детей становится более привлекательным и захватывающим. В рамках реализации программы широко применялись авторские интерактивные упражнения, разработанные в приложении LearningApps.org, позволяющем создавать упражнения для детей с учетом их возраста, интересов, способностей и особенностей. Использование авторских интерактивных упражнений не исключало применение на занятиях готовых компьютерных игр, которые представлены на таких сайтах как mersibo, «Разумейкин», IQша. Мультимедийные презентации – также эффективное средство формирования познавательной активности

детей с ЗПР. Яркая наглядность, звук, смена слайдов привлекает детей, мотивирует их к познавательной деятельности.

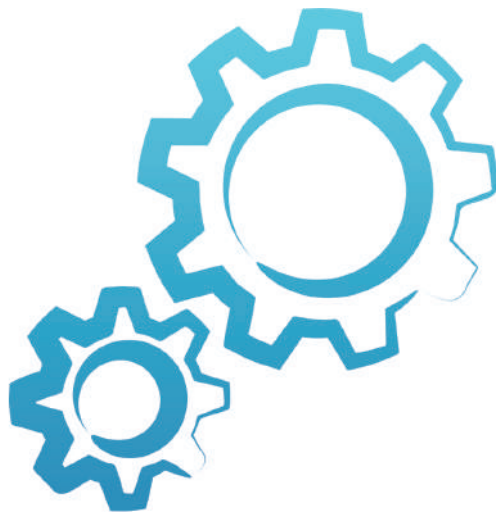
Каждая из описанных технологий может применяться учителем - дефектологом, воспитателем, как изолировано (быть содержанием конкретного занятия), так и быть интегрированной в разнообразные виды деятельности ребенка с ЗПР. Безусловно, реализация данной программы требовала некоторого материально - технического обеспечения: мультимедийное оборудование (проектор, экран), компьютерная техника, звукоусиливающая аппаратура, точка доступа к сети интернет, развивающая предметно - пространственная среда, насыщенная интерактивными игрушками.

Результаты педагогического мониторинга, проведенного в конце учебного года, указали на то, что применяемые нами интерактивные технологии способствовали повышению уровня сформированности познавательной активности у дошкольников с ЗПР. В нашей группе, где применялись интерактивные технологии, было отмечено, что у дошкольников более выражено проявление любознательности самостоятельность при решении познавательных задач, сформированы волевые качества.

#### **Список использованной литературы:**

1. Божович Л. И. Избранные психологические труды [Текст] / Вступ. ст., ред. Д. И. Фельдштейна. – Москва: Междунар.пед.академия, 1995. – 209 с.
2. Морозова Н. Г. Воспитание познавательных интересов у детей в семье [Текст] / Н. Г. Морозова. – Москва: Изд - во АПН РСФСР, 1961. – 224 с.

© Карацуба Т.С., Тимохина О.В. 2020



## **ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**Александрова А.В.**

Студентка 3 курса Московского политехнического университета  
г. Москва, РФ

**Широков А.А.**

Студент 3 курса Московского политехнического университета  
г. Москва, РФ

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: МИРОВАЯ ПРАКТИКА**

### **Аннотация**

В статье рассказывается о роли информационной безопасности в мире, международные сертификации, используемые в странах, уровень защиты, а также подробнее рассказывается об ИБ в России. Целью является анализ концепции информационной безопасности в России и за рубежом. В статье был выбран метод анализа подходов к решению в разных странах. Исходя из результатов проведенного исследования, мы пришли к выводу, что уровню и принципам защищенности, Россия и Китай делят между собой лидирующую позицию, а США - занимает второе место.

### **Ключевые слова**

Информационная безопасность, персональные данные, персональный компьютер.

Роль информационной безопасности в современном мире

ИБ относится к ряду организационных и технических мер, принятых для обеспечения защиты, конфиденциальности, целостности, доступности и управления информацией. Структурные элементы информационной безопасности на международном и национальном уровнях:

- защищать информацию, потерять личность или коммерческую тайну;
- защита национальных учреждений и систем жизнеобеспечения;
- безопасность конфиденциальности как набор аппаратного и программного обеспечения, обеспечивающий защиту информации от несанкционированного доступа, доступа, уничтожения и перепрограммирования;
- информационные и психологические барьеры, которые предполагают реализацию мер, касающихся психического статуса или образа на международной арене.

Защита всех компонентов приводит к разработке систематического устройства и создания своей инфраструктуры. Задачи обеспечения ИБ осложняются тем, что информация не имеет пределов. Особенности работы "всемирной паутины" и возможности беспроводного подключения и связи создают риски для неконтролируемого переноса большого количества данных, могут содержать сведения, оборот которых частично запрещен или ограничен. Самая передовая технология используется для защиты государственных секретов. Однако, как только государственные секреты будут закрыты в соответствии с пожеланиями коммерческих организаций или государственных учреждений, государственные секреты появятся в опасной зоне, а степень защиты будет низкой.

Поэтому меры национальной защиты не идеальны. На каждую сферу в стране происходят разные атаки с последующим заражением.



Рисунок 1. Заражения в стране

При этом на разные страны происходит разное количество заражения [1].

### Процентное соотношение кибер - атак в мире



Рисунок 2. Соотношение атак

В 2016 году было около 70 миллионов кибер - атак, что указывает на скорость и серьезность увеличения угроз [2].

Тот факт, что злоумышленники часто не принадлежат к юрисдикции стран, подвергшихся кибер - атакам, усиливает эту проблему. Преступниками являются иностранцы или лица без гражданства - «граждане мира». Всё это приводит к поиску всеобщий консенсус в борьбе с угрозами и создании единой информационной системы безопасности. Первоначальная дискуссия о целях национальных институтов не только признает преступления кибер - атаки, но и приравнивает их к вооруженным нападениям.

5 лет назад министр обороны США Леон Панетта предложил приравнивать кибер - атаки к вооруженным нападениям. Политик сравнил последствия компьютерного и ресурсного пиратства с системой городской жизни и последствиями взрыва. Тогда Конгресс США поддержал идею министра, но пока этот стандарт не был реализован.

Редким примером является российская система безопасности, которая была завершена в 2013 году в сотрудничестве с научными исследованиями и разработками в области ядерной

энергетики и энергетики. В документе также перечислены меры и методы укрепления доверия для борьбы с кибер - войной, а также объявлено о создании общей системы информационной безопасности. С 2016 года является приостановленным.

Другим аргументом может служить правовая нормативная база против кибер - угроз, которая представляет собой риск национальной репутации. Использование информационных технологий в политической конкуренции стало обычным делом. Ущерб, причиненный «кибер - выпадов» конкурентным странам, отражается не только на репутации, но и на экономических потерях. ИБ и защита национальной репутации должны быть одним из инструментов геополитической конфронтации.

Все это усиливает идею, которая может быть наибольшей убежденностью в преступлениях в области информационной безопасности. Этот метод поможет бороться с кибер - преступностью, а не преодолевает последствия инцидента [3].

### **Методы обеспечения ИБ РФ**

Основные методы - правовые, организационно - технические и экономические.

**Правовые методы** включают в себя разработку нормативных правовых актов, на ступеньках отношения в информационной сфере, и нормативных методических документов по вопросам обеспечения информационной безопасности Российской Федерации.

Важной частью является редактирование и внесения дополнений в законодательство право РФ; правовое разграничение полномочий между федеральными органами и субъектов РФ, указание основных целей, задач и систем участия в этой деятельности общественных объединений, организаций и граждан; определение положения зарубежных информационных агентств, СМИ и журналистов, а также вкладчиков при привлечении зарубежных инвестиций для развития информационных технологий России; определение положения предприятия, предоставляющих услуги мировых информационно - телекоммуникационных сетей на территории РФ, и правовое управление деятельности этих предприятий.

### **Организационно - техническими методами обеспечения ИБ РФ являются:**

- создание и развитие систем информационной безопасности в Российской Федерации;
- разработка, применение и совершенствование инструментов и методов информационной безопасности для мониторинга эффективности этих инструментов, разработка безопасных телекоммуникационных систем и повышение надежности специализированного ПО;
- создание системы и устройства для предотвращения НСД к обрабатываемым данным, а также создание воздействий для разрушения, искажение данных;
- идентификация технических средств и процедур, представляющих опасность для нормального функционирования информационных и телекоммуникационных систем;
- сертификация средств защиты информационной безопасности, лицензирование деятельности в области защиты государственных секретов, стандартизированные методы и средства защиты информации;
- управление по контролю за деятельностью оперативного персонала информационных системы, обучение в области ИБ Российская Федерация;

- формирование систем мониторинга показателей и характеристик информационной безопасности в важнейших сферах жизни и деятельности общества и государства Российской Федерации.

**Метод экономического обеспечения** ИБ РФ состоит из: создания программ обеспечения ИБ РФ и назначения регламента их финансирования; улучшение целостной системы финансирования тех или иных действий, связанных с созданием первых двух методов информационной защиты, реализация системы страхования информационных физических и юридических лиц. **Государственная политика** обеспечения ИБ назначает главные направления деятельности федеральных органов и органов государства в РФ в этой области, регламент установки их обязанностей по защите интересов РФ в инфо - сфере в направлении их деятельности и основываются на соблюдении баланса интересов личности, общества и государства в информационной сфере [4, с. 72].

Общие сравнения

Давайте посмотрим приведенные ниже сравнения трех стран: Россия, США и Китай. В дальнейшем мы будем сравнивать режимы защиты персональных данных по следующим критериям:

- Регулирование правил защиты персональных данных на федеральном или региональном уровне;
- Наличие технических и / или организационных требований к защите;
- Наличие органа власти по контролю за соблюдением требований по защите персональных данных [6].

Таблица 1 - сравнения режимов защиты персональных данных разных стран

Страна	Основные нормативные документы на федеральном и / или региональном уровне	Технические и организационные требования	Орган по контролю за защитой ПДн
Россия	Регулирование на федеральном уровне: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Федеральный закон от 19 декабря 2005 г. N 160 - ФЗ «О ратификации Конвенции Совета Европы о защите физических лиц при автоматизированной обработке персональных данных».</li> <li>• Федеральный закон от 27.07.2006 N 152 - ФЗ «О персональных данных» (27 июля 2006 г.).</li> <li>• Федеральный закон от 27.07.2006 N 149 - ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите</li> </ul>	Организации должны предпринимать необходимые шаги для защиты данных, от несанкционированного доступа и нарушений политик обработки. Также на законодательном уровне закреплены минимальные требования по защите информации.	Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

	информации». • Несколько подзаконных актов, включая: Постановления Правительства РФ, Указы Президента, и нормативные акты отдельных ведомств.		
США	Нет централизованного законодательства по защите персональных данных на федеральном уровне. Существуют разные законодательные акты в разных штатах, и в разных ведомствах.	Организации должны предпринимать необходимые шаги для защиты данных, от несанкционированного доступа и нарушений политик обработки. В некоторых штатах также на законодательном уровне закреплены минимальные требования по защите информации.	Нет единого органа по защите ПДн. Но для многих случаев Federal Trade Commission (“FTC”) является контролирующим органом.
Китай	Нет единой системы документов по защите персональных данных. Требования разбросаны по разнообразным документам и ни в одном из них нет четкого определения персональных данных.	Организации должны предпринимать необходимые шаги для защиты данных, от несанкционированного доступа и нарушений политик обработки.	Нет специализированного органа по защите ПДн.

Если говорить о новизне принципов, то есть, какие страны являются лидирующими и используют более новые подходы, на первом месте – Китай, на втором – Россия, на третьем – США [5].

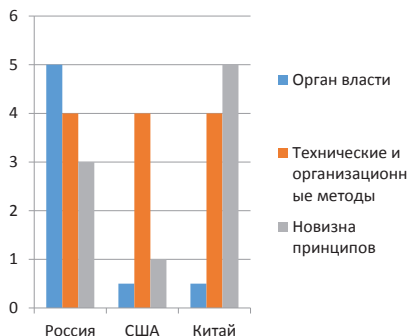


Рисунок 3. Сравнение по режимам защиты



Исходя из результатов проведенного исследования, мы пришли к выводу, что уровню и принципам защищенности, Россия и Китай делят между собой лидирующую позицию, а США - занимает второе место.

### **Список литературы**

1. Report of the Data Protection Review Group. 2010. Data Protection Commissioner.
2. Data Protection Laws of the world. 2013. DLA PIPER.
3. Overview of the world's main privacy and personal data protection regimes. 2010. Sisyphos.
4. Review of the European Data Protection Directive. 2009. RAND Corporation.
5. Тексты самих стандартов по защите персональных данных.
6. <http://www.symantec.com>

© Александрова А.В., Широков А.А., 2020

**Давыдов Н.В.**

Студент 4 курса,

Энергетический факультет

ЮРГПУ(НПИ),

г. Новочеркасск, Российская Федерация

## **ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИИ ВЕТРОГЕНЕРАЦИИ В ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ СЕТИ ЭНЕРГОСИСТЕМ**

### **Аннотация**

Объектом исследования данной работы являются возобновляемые источники энергии. Предмет исследования – ветрогенерация, вводимая в работу в энергосистеме Ростовской области.

### **Ключевые слова**

Возобновляемые источники энергии (ВИЭ), ветроэлектрическая установка (ВЭУ), ветроэнергетика.

Ветровая энергетика – отрасль энергетики, специализирующаяся на преобразовании кинетической энергии воздушных масс в атмосфере в электрическую, тепловую, механическую, или в иную форму энергии, удобную для использования [1].

Производительность ветроэлектрических установок (ВЭУ) зависит от двух главных факторов: скорости и направления ветра. Скорость ветра – главное препятствие развития ветровой энергетики. Ветер характеризуется не только сезонной и многолетней изменчивостью, он может менять скорость и направление в течение очень коротких промежутков времени. Частично кратковременные колебания скорости ветра компенсируются непосредственно ветрогенератором, особенно на высоких скоростях ветра. В современной ветроэнергетике этот недостаток сводится к минимуму тем, что мониторинг скорости и направления ветра, начинающийся еще на предпроектной стадии, продолжает вестись и в дальнейшем. Накопленная база данных ветропотенциала позволяет

прогнозировать выработку ветропарка уже на 2 - м году его эксплуатации на 24 часа вперед с достаточно высокой для расчётов электрических режимов точностью [2].

Основу мировой ветровой энергетики составляют ВЭУ, работающие на сети энергосистем. Их доля составляет 99 % от суммарной мощности действующего ветроэнергетического парка. Это объясняется тем, что для работы таких установок не требуются дополнительные источники питания [3].

В России допущено наибольшее отставание от передовых достижений зарубежных стран в области освоения ВИЭ именно в ветровой энергетике. Тормозом развития, внедрения и широкомасштабного использования ветроэнергетики в России является целый ряд причин.

Законодательные барьеры обусловлены отсутствием нормативов функционирования ВИЭ. Экономические барьеры связаны с низкой платежеспособностью населения и организаций, отсутствием до недавнего времени экономических стимулов для вложения инвестиций (налоговых льгот, льготных кредитов) и гарантий возврата вложенных средств. Научно - технические и профессиональные барьеры обусловлены отсутствием по большинству видов ВИЭ готовых систем энергоснабжения и системы сертификации оборудования, неразвитостью инфраструктуры и ремонтно - эксплуатационной базы, отсутствием квалифицированных кадров. Существенным барьером для широкомасштабного внедрения ВЭУ является необоснованное мнение об их экономической неэффективности, по крайней мере, в РФ с ее запасами органических, ядерных и водных энергоресурсов.

В начале сентября 2019 года «Системный оператор Единой энергетической системы» (АО «СО ЕЭС») объявил о результатах второго отбора проектов модернизации тепловой генерации на 2025 год по договорам предоставления мощности (ДПМ - 2). По результатам этого отбора по всей территории Российской Федерации планируется к вводу новые солнечные и ветровые электрические станции. В Ростовской области основным строителем выступает ПАО «Фортум». Согласованы технические условия на технологическое присоединение Гуковской ВЭС, Каменской ВЭС, Казачьей ВЭС, Сулинской ВЭС.

На территории энергосистем Ростовской области расположены девять электростанций. Информация об установленной мощности электростанций энергосистемы Ростовской области приведена в таблице 1.

Таблица 1. Установленная мощность электростанций Ростовской области

№ п.п.	Наименование электростанции	Установленная мощность, МВт
1.	Новочеркасская ГРЭС	2229,0
2.	Волгодонская ТЭЦ - 2	420,0
3.	Ростовская ТЭЦ - 2	200,0
4.	Шахтинская ГТЭС	96,9
5.	Новочеркасская ГТ ТЭЦ	18,0
6.	Цимлянская ГЭС	211,5
7.	Ростовская АЭС	3000,0
8.	ТЭЦ завода «Ростсельмаш»	6,0
9.	РК - 3 ООО «ЛУКОЙЛ - Ростовэнерго»	5,25
Суммарная установленная мощность		6186,65

Энергосистема Ростовской области является избыточной по активной мощности и электрической энергии. Доля выработки АЭС составляет 67 процентов от общей выработки электрических станций, доля выработки ТЭС составляет 32 процента, на долю ГЭС и станций промышленных предприятий приходится суммарно около 1 процента. Избыток мощности и электроэнергии передается в смежные энергосистемы, при этом осуществляется прием электрической энергии из энергосистемы Волгоградской области. Таким образом, еще одной проблемой ввода новой ветрогенерации в Ростовской области стала необходимость разработки схем выдачи мощности, удовлетворяющих ряду требований:

- схема выдачи мощности ВЭС должна обеспечивать выдачу всей максимальной мощности ВЭС на год ввода каждой очереди электростанции и перспективу 5 лет с даты последнего этапа ввода ВЭС;
- допускается выдача мощности ВЭС по одной отходящей от шин электростанции линии электропередачи;
- не допускается выдача мощности электростанции по отходящим от шин электростанции линиям электропередачи, присоединяемым к электрической сети отпайками (ответвлениями) от линий электропередачи классом напряжения 330 кВ и выше и т.д.

Анализ карт районирования по толщине стенки гололёда показывает, что Гуковская ВЭС располагается в VI районе по гололёду [4]. Обледенение лопастей ветряных турбин – проблема, актуальная для многих стран мира, приводящая к снижению мощности, генерируемой существующими ветрогенераторами, ограничивающая развитие и использование доступных ветровых ресурсов в районах с суровым холодным климатом и являющаяся техническим препятствием для развития ветроэнергетики. В качестве мероприятий по предотвращению образования гололёда на ВЭУ применяется подогрев лопастей и нанесение специальных покрытий [5].

В статье приведены основные проблемы, препятствующие развитию ветроэнергетики в Российской Федерации, и некоторые особенности внедрения ВЭС в энергосистему Ростовской области. Более подробно тему статьи планируется изучить в ходе выполнения выпускной квалификационной работы.

### **Список использованной литературы**

1. Городов Р.В. Нетрадиционные и возобновляемые источники энергии: учебное пособие / Р.В. Городов, В.Е. Губин, А.С.Матвеев. - 1 - е изд. - Томск: Изд - во Томского политехнического университета, 2009. - 294 с.
2. Сибикин Ю.Д. Нетрадиционные и возобновляемые источники энергии: учебное пособие / Ю.Д. Сибикин, М.Ю. Сибикин. - М.: КноРус, 2010. - 227 с.
3. Ветроэнергетика / Под ред. Д. де Рензо: Пер. с англ.; под ред. Я.И. Шефтера. - М.: Энергоатомиздат, 1982. - 272 с.
4. Правила устройства электроустановок – 7 - е изд. – М.: Изд - во НИЦ ЭНАС, 2003.
5. Xuxiang Lu, Haibo Li, Xiaohu Deng A Status of Study on Icing of Wind Turbine Blades. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://ieeexplore.ieee.org/document/6051898>

© Давыдов Н.В., 2020

**Казаков М.А.,**  
студент 3 курса инженерного факультета  
ФГБОУ ВО «Белгородский государственный аграрный университет  
имени В.Я. Горина»  
г. Белгород, Россия

**Щербатюк М.В.,**  
ст. преподаватель кафедры электрооборудования и электротехнологий в АПК  
ФГБОУ ВО «Белгородский государственный аграрный университет  
имени В.Я. Горина»  
г. Белгород, Россия

## **АВТОМАТИЗАЦИЯ АКТИВНОЙ ВЕНТИЛЯЦИИ В КАРТОФЕЛЕХРАНИЛИЩАХ**

**Аннотация.** Основной целью публикации является разработка структурной системы регулирования температуры воздуха. Предлагаемая система автоматизации активной вентиляции заменяет ручное управление, при этом позволяет полностью использовать возможности активного вентилирования и значительно снизить потерю продукта при хранении.

**Ключевые слова:** автоматизация активной вентиляции, вентиляция картофелехранилищ, трёхпозиционные переключатели, структурная система регулирования температуры воздуха

Под активной вентиляцией понимается, принудительная подача воздуха заданной температуры непосредственно в массу хранимого продукта [2]. Наиболее напряженным временем работы вентиляции является осень, т.е. период охлаждения, когда продукция должна охлаждаться до температуры хранения в зависимости от ее вида. Температура вентиляционного воздуха, поступающего в массу продукта, должна быть ниже температуры последней, но не ниже криоскопической (криоскопическая температура - температура начала замерзания картофеля и овощей; для большинства видов продукции она равна - 1°C). При отрицательных наружных температурах вентилирование ведут наружного и рециркуляционного (внутреннего) воздуха. Для получения смеси наружного и внутреннего воздуха с заданной температурой в хранилищах с активной вентиляцией применяются смесительные камеры, оборудованные одностворчатými или жалюзийными поворотными клапанами с электрическими, исполнительными механизмами. Для автоматизации процесса активной вентиляции в картофелехранилищах заменяют ручное управление оборудованием на автоматическое, позволяющее полностью использовать возможности активного вентилирования и значительно снизить потерю продукта при хранении. Автоматизация процессом заключается в включении - выключении вентилятора в соответствии с изменением температуры. В качестве исполнительных механизмов регулирующих органов в системах вентиляции овощехранилищ применяются ИМ - 2 / 120 и МЭО - 63 / 250, время одного оборота выходного вала которых 100 - 250 секунд.

Смесительную камеру с регулируемым клапаном, как объект управления можно описать уравнением теплового баланса в приращениях:

$$c\theta_n \cdot \Delta G_n + c\theta_p \cdot \Delta G_p = c \cdot \Delta\theta_n \cdot G, \quad (1)$$

где  $\theta_n$  и  $\theta_p$  - значения температур наружного и рециркуляционного воздуха, °С;

$\Delta G_n = -\Delta G_p$  - приращение смешиваемых количеств воздуха, кг / с;

$\Delta\theta_n$  - приращение температуры (град) для удельного расхода приточного воздуха  $G$ , кг / с.

С учетом соотношений уравнение имеет вид:

$$\left[ \frac{\theta_n - \theta_p}{G} \right] \cdot \Delta G_n = \Delta\theta_n. \quad (2)$$

Откуда определяется значение передаточной функции смесительной камеры как усилительного звена [3]:

$$W_{(p)} = \frac{\Delta\theta_n}{\Delta G_n} = \frac{\theta_n - \theta_p}{G} = k. \quad (3)$$

Смесительная камера представляет собой безинерционное звено. Постоянная времени регулирующего органа значительно превышает инерционность датчика температуры  $TE1$  и в системе управления поворотным клапаном могут быть использованы регулирующие приборы непрерывного регулирования с любым законом регулирования, включая простейший, пропорциональный закон.

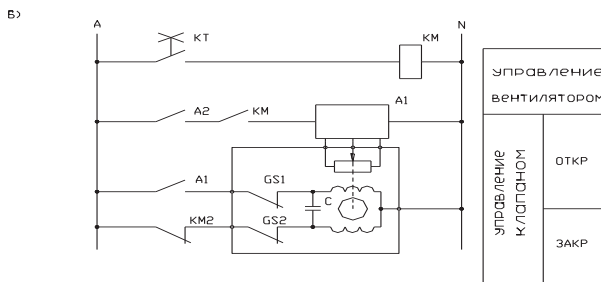


Рис. 1. Структурная система регулирования температуры воздуха

Открытие клапана производится контактом  $A1$  регулирующего прибора  $A1$ , тем самым происходит снижение температуры воздуха в смесительной камере до установленного значения после чего контакт размыкается. Закрывается клапан автоматически после отключения привода вентилятора. Сигнал на разрешение открытия клапана подается дифференциальным терморегулятором  $A2$  один из датчиков которого  $TE3$  установлен снаружи хранилища, а второй  $TE2$  внутри. При перепаде температур  $(\theta_{вн} - \theta_{нар}) > 2 - 3^\circ\text{C}$  происходит открытие клапана. Датчик  $TE1$  терморегулятора  $A1$  установлен после вентилятора в магистральном канале на расстоянии 2 - 3 м от него. В качестве регулирующего прибора может быть использован трехпозиционный терморегулятор [5]. Верхнее значение вставки "норма" должна соответствовать температуре хранения

продукта, нижняя вставка минимально допустимому значению температуры хранения продукта. При этом должно быть выполнено следующее условие:

$$3T_0 < t_n \quad (4)$$

где  $T_0$  – постоянная времени датчика температуры регулирующего устройства;

$t_n$  – время снижения температуры воздуха после открытия смесительного клапана на величину  $\Delta t$  – «норма». Если это неравенство не выдерживается, то необходимо уменьшить скорость открытия клапана.

В качестве регулятора для аварийной защиты от подмораживания хранимого продукта может быть использован датчик температуры, который устанавливается в магистральном канале после приточного вентилятора. При снижении температуры воздуха в магистральном канале ниже допустимой, срабатывает датчик и привод приточного вентилятора отключается [3]. При подогреве продукта происходит включение привода. Температура воздуха над массой хранимого продукта оказывает большое влияние на сохранность верхнего слоя продукта, особенно когда в условиях активного вентилирования емкость хранилища используется полностью и между насыпью продукта и перекрытием остается воздушная прослойка высотой 0,8 – 1,5 м. При низких наружных температурах перекрытие переохлаждается, температура воздуха и верхних слоев продуктов снижается и на них выпадает конденсат. Увлажнение верхнего слоя продукции ведет к повышенным ее потерям. Проводимые исследования и опытная эксплуатация доказали, что эту задачу наиболее успешно осуществляют при помощи рециркуляционно - отопительных агрегатов, состоящих из электрокалорифера и осевого вентилятора, обеспечивающих подогрев воздуха при его прохождении через агрегат на 2 – 4 °С. Передаточную функцию верхней зоны овощехранилища можно определить из дифференциального уравнения теплового баланса [4]:

$$c \cdot G \cdot d\theta / dt = q - \alpha F(\theta_p - \theta_0) - c G_0(\theta_0 - \theta_0), \quad (5)$$

где  $c$  – удельная теплоемкость воздуха, Дж / (кг·°С);

$G$  и  $\theta$  – масса и температура воздуха в верхней зоне, кг и °С;

$q$  – тепловыделения от продукции, Дж / с;

$\alpha$  – коэффициент теплоотдачи от воздуха к ограждениям, Дж / (м<sup>2</sup>·с·°С);

$F$  – площадь поверхности ограждений, м<sup>2</sup>;

$\theta_0$  – температура ограждений, °С;

$\theta_0$  и  $G_0$  – температура и удельный расход воздуха на входе в верхнюю зону, соответственно °С и кг / с.

Закон регулирования работы рециркуляционно - отопительных агрегатов, двухпозиционный: при снижении температуры воздуха верхней зоны до уровня температуры в массе, продукции агрегата должны включаться, а при достижении заданной температуры выключаться. Датчик терморегуляторы должен устанавливаться на расстоянии 40 - 60см от перекрытия вне действия прямых потоков теплового воздуха. Рециркуляционно - отопительный агрегат мощностью 10,6кВт с осевым вентилятором №6 надежно обеспечивает предупреждение увлажнения верхнего слоя продукта на площади 80 - 120 м<sup>2</sup>

Применение системы автоматического регулирования температуры в картофелехранилище рассмотренных выше типов не исключает необходимости ручного

труда. [4]. В схеме управления необходимо предусмотреть ручной и автоматический режим работы оборудования, а также световую сигнализацию, свидетельствующую о ходе технологического процесса. В качестве регулирующих приборов температуры применим приборы марки ТМ2141, укомплектованные датчиками 50М( $W_{100}=1.426$ ) с диапазоном измерения от  $-19,9$  до  $+99,9$  °С. Для измерения перепада температур применим прибор ТМ2232 - R с двумя датчиками 50М. Задержку времени для включения второго двигателя будет осуществлять реле времени РП21М - 003В1. В качестве промежуточных реле установим РП21М - 400 на напряжение 220В. Для задания режима работы управления микроклиматом, и исключения одновременного и параллельного управления процессом, используются трёхпозиционные переключатели УП5300, с числом секций до 10. В ручном режиме предусматриваем кнопочные посты ПКЕ-112-2, установленные на щите. Для ручного управления заслонками установим переключатели ТВ2-1. Пуск двигателей осуществляется магнитными пускателями ПМЛ-121002 и ПМЛ221002 с тепловыми реле типа РТЛ, которые защищают от перегрузки [1]. Для защиты двигателей от токов короткого замыкания используем автоматические выключатели ВА51.

Защиту схемы управления осуществляем автоматическим выключателем марки А63М,  $I_{рн}=5A$ . Для дополнительного контроля над работой оборудования используем светосигнальную арматуру АС-22.

#### Список использованной литературы:

1. Алиев И.И. Электроника и электрооборудование. Справочник: учебное пособие для вузов [Текст] / И.И. Алиев - М.: Абрис, 2012. - 1198 с.
2. Дорошенко Ю.Н. Вентиляция промышленного здания [Текст]: учебник / Ю.В. Дорошенко. – Томск: Издательство ТГАСУ, 2008. – 59 с.
3. Методические указания по проектированию систем отопления и вентиляции общественных и производственных зданий [Текст] : учеб. пособие / Д.Х. Мирганов. – Уфа: Издательство БГАУ, 2011. – 25 с.
4. Штокман Е.А. Вентиляция, кондиционирование и очистка воздуха на предприятиях пищевой промышленности. [Текст] / Е.А. Штокман. М: Изд - во: АСВ, 2001г. – 136с.
5. Щербатюк М.В. Электротехника и электронная техника.: Учебное пособие / М.В. Щербатюк / – Майский: Изд - во: ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ, 2017. – 62с.

© Казаков М.А., 2020

© Щербатюк М.В., 2020

**В.Е. Карпушова**

студент 1 курса

ФГБОУ ВО «Астраханский Государственный  
Технический Университет», г. Астрахань, РФ

## РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

### Аннотация:

В данной статье рассмотрены преимущества, недостатки, цели, задачи, а также этапы развития маркетинга.

**Ключевые слова:** маркетинг, контент, аудитория, SMM - продвижения.

Изменение социально - экономических отношений влияет на последующее развитие концепции маркетинга. Таким образом, эволюция маркетинга привела к возникновению его новейшей концепции — социального маркетинга.

Маркетинг в социальных сетях (англ. Social Media Marketing) – инструмент по привлечению потребителей через социальные сети.

Одновременно с прогрессом социальных сетей происходило развитие маркетинга в социальных сетях. Начиная с 2009 года специалисты по маркетингу предпринимали первые попытки продвижения товаров в интернете, однако только в 2010 году крупные компании стали вкладывать деньги на рекламу продукта в социальных сетях. К 2012 году SMM - маркетинг начинает набирать большие обороты, приобретает весомое значение в продвижении продукта за счет профессионального подхода специалистов, роста пользователей.

Цель социального маркетинга - восприятие конкретной аудиторией социальной идеи или практики, а также благополучие потребителей в долгосрочной перспективе.

Задачи маркетинга в социальных сетях:

1. Укрепление бренда;
2. Повышение качества продукции, целевой группы.

Чтобы повысить эффективность рекламных кампаний в социальных сетях важно понимать, как работает механизм SMM - продвижения, поэтому ознакомимся с этапами продвижения бренда и достижения поставленных целей:

1. Выбор социальной платформы для аудитории (Пример: Вконтакте, Instagram);
2. Коммуникации с подписчиками;
3. Создание и размещение контента. Чтобы завлечь аудиторию, контент должен быть информативным и уникальным, т.е. с которым хочется поделиться;
4. Разработка контента. Маркетолог должен поставить себе вопросы:
  - Какой материал хотим преподнести?
  - Какой тип контента будем использовать?

Можно выделить следующие типы контента:

- Развлекательный;
  - Образовательный;
  - Коммерческий;
  - Новостной;
  - Пользовательский.
5. Реклама в социальных сетях;
  6. Таргетированная реклама. Эта реклама отличается от обычной рекламы тем, что таргетированную рекламу видят только те пользователи, которые удовлетворяют конкретным критериям;
  7. Формирование и оформление имиджа бренда;
  8. Рост активности пользователей (привлечения новых подписчиков, компании и бренда посредством увеличения продаж).

Как и у любой профессии, у этой есть свои преимущества и недостатки. Преимущества SMM - продвижения:

- Низкая стоимость;
- Большой охват.



И недостатки:

- Сложность осуществления контроля;
- Необходимость постоянной работы с социальной сетью.

В наше время самым эффективным способом продвижения услуг, информации – это работа в социальных сетях. Исследования показали, что россияне проводят в социальных сетях в среднем 2 часа 19 минут в день. Именно это делает социальные сети более востребованными для рекламирования, так как количество пользователей глобально растет с каждым днем. Главная задача специалиста в этой сфере состоит в том, чтобы стать одной частью общества со своей аудиторией. Именно это играет большую роль в повышении продаж и т.д.

#### **Список использованной литературы:**

1. Декерс Э., Фоллс Д. Маркетинг в социальных медиа. Просто о главном. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.
2. Электронный ресурс: [www.ru.wikipedia.org](http://www.ru.wikipedia.org)

© В.Е Карпушова, 2020

**Кулмагамбетов А.Б.,**  
Студент 4 курса ФГБОУ ВО «АГТУ»,  
г. Астрахань, РФ

## **ПОДЗЕМНЫЕ ЕМКОСТИ НА МЕСТОРОЖДЕНИЯХ УГЛЕВОДОРОДНОГО СЫРЬЯ**

### **Аннотация**

В данной статье рассматриваются подземные емкости, их назначение на нефтегазовых месторождениях, а также основные технологические параметры эксплуатации подземных емкостей.

### **Ключевые слова**

ПЕ, ГЖС, отдувка скважины, отбор газа, геометрический объем, НКТ, ГКП

Подземная емкость – скважина специальная, технологическая, созданная путем размыва в соляных отложениях. Глубина заложения 700 - 900 м, форма приблизительно цилиндрическая, диаметр 20 - 22 м, высота – 85 - 90 м.

Работа ПЕ осуществляется при давлении на устье скважины от 1,4 МПа до 12,0 Мпа.

Основными технологическими параметрами эксплуатации являются:

- геометрический объем – 12700 - 5000 м<sup>3</sup>;
- минимальное противодавление – 0,1 Мпа в течение 3 - х месяцев в году;
- интервал размещения по глубине 700 - 900 м.

Предназначение ПЕ состоит в следующем:

- в отдувке скважин после их интенсификации для снижения вредных выбросов в атмосферу;
- в сбросе в ПЕ раствора ингибитора коррозии и воды при проведении внутритрубной диагностики трубопроводов;
- в эксплуатации скважин с низким устьевым давлением через ПЕ с целью обеспечения проектного коэффициента извлечения газа и конденсата и получения дополнительной добычи ГЖС.

Отдувка скважины в ПЕ

После проведения операции по интенсификации притока производится отдувка скважины по продувочным линиям. Необходимость продувки скважины через ПЕ обусловлена уменьшением выбросов количества вредных веществ в атмосферу. Подача со скважины ГЖС в ПЕ производится по НКТ. При проведении технологических операций по продувке скважин в ПЕ ведется постоянный контроль за давлением и температурой продувочного газа на площадке скважины и ПЕ. По показаниям манометра и по прочим признакам начала появления на устье скважины ГЖС освоение идет при давлении 14,0 - 15,0 Мпа. Давление в затрубном пространстве не должно превышать 12,0 Мпа. Межколонные пространства открыть на излив на весь период освоения скважины. После окончания работ пропоршневать продувочные линии.

По мере заполнения ПЕ проектной схемой предусмотрено их опорожнение путем подачи по продувочным линиям газа или конденсата на ГПЗ.

Сброс остаточного давления ГЖС и ингибитора в ПЕ в процессе ингибирования трубопроводов

Во время проведения ингибирования ГКП и продувочных линий сброс ГЖС перед поршнями осуществляется на подземные емкости. Работы проводятся согласно «Типовым планам работ по ингибированию ГКП и продувочных линий».

Отбор газа из ПЕ на ГПЗ

После проведения технологических операций по ингибированию трубопроводов со сбросом остаточного давления в ПЕ и отдувке скважин, необходимо произвести отбор газа с затрубного пространства на ГПЗ.

По согласованию с предельно - допустимым сбросом на ГПЗ и ГПУ по линии продувочного газа от ПЕ до ГПЗ эксплуатационный персонал собирает схему подачи пластового газа из затрубного пространства на ГПЗ.

### Список литературы

1. Г.К.Лебедев, В.Г.Колесников, Г.Е.Зиканов, О.Н.Лайков. Правила технической эксплуатации резервуаров и инструкции по их ремонту. 1986
2. ИНСТРУКЦИЯ по эксплуатации подземных емкостей 4УП, 6УП, 9УП. ИЭ 400 УП – 2018

© Кулмагамбетов А.Б., 2020

**Курмирова В.И.**, магистрант 3 курса,кафедра «Геодезия и Кадастры»  
Тверской государственной технической университет, г.Тверь

## ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ УСТАНОВЛЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ КАДАСТРОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Аннотация.** Кадастровая деятельность является важной отраслью развития земельной - имущественной политики страны. Для осуществления рационального упорядочения земельно - имущественных отношений, необходимо обеспечение квалифицированными специалистами, обладающими профессиональными навыками согласно Федеральному закону от 24.07.2007 № 221 - ФЗ «О кадастровой деятельности», с обязательным установлением ответственности за нарушение действующего законодательства.

**Ключевые слова:** кадастровый инженер, кадастровая деятельность, ответственность.

Эффективное и рациональное управление земельно - имущественным комплексом Российской Федерации обеспечивается посредством кадастровой деятельности.

В соответствии со ст. 1 Федерального закона от 24.07.2007 № 221 - ФЗ «О кадастровой деятельности» «кадастровой деятельностью являются выполнение работ в отношении недвижимого имущества в соответствии с установленными федеральным законом требованиями, в результате которых обеспечивается подготовка документов, содержащих необходимые для осуществления государственного кадастрового учета недвижимого имущества (далее - кадастровый учет) сведения о таком недвижимом имуществе (далее - кадастровые работы), и оказание услуг в установленных федеральным законом случаях. Специальным правом на осуществление кадастровой деятельности обладает лицо, указанное в статье 29 настоящего Федерального закона (далее - кадастровый инженер)» [5].

Необходимо отметить ст. 29 Федерального закона от 24.07.2007 № 221 - ФЗ «О кадастровой деятельности» где «кадастровым инженером признается физическое лицо, являющееся членом саморегулируемой организации кадастровых инженеров. Кадастровый инженер может быть членом только одной саморегулируемой организации кадастровых инженеров» [5].

Кадастровый инженер, лицо, имеющее в обязательном порядке: гражданство РФ, профильное образование, опыт работы не менее 2 - х летв качестве помощника кадастрового инженера, квалификационный аттестат, отсутствие судимости, непогашенной или не снятой и договор обязательного страхования.

Кадастровый инженер несет административную и уголовную ответственность при осуществление кадастровой деятельности, так согласно ст. 29.2 Федеральным законом от 24.07.2007 № 221 - ФЗ «О кадастровой деятельности» «кадастровый инженер при наличии вины несет ответственность за несоблюдение требований настоящего Федерального закона, других федеральных законов, иных нормативных правовых актов Российской Федерации в области кадастровых отношений, в том числе за недостоверность сведений межевого плана, технического плана, акта обследования или карты - плана территории, на основании которых в Единый государственный реестр недвижимости вносятся сведения об объектах недвижимости и которые подготовлены таким кадастровым инженером» [5].

Мера ответственности кадастрового инженера при осуществлении кадастровой деятельности установлена Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, Уголовным кодексом Российской Федерации и Федеральным законом от 24.07.2007 № 221 - ФЗ «О кадастровой деятельности».

Административная ответственность кадастрового инженера установлена в виде штрафных санкций за внесение недостоверных сведений в документы, согласно ст. 14.35 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях «внесение кадастровым инженером заведомо ложных сведений в межевой план, технический план, акт обследования, проект межевания земельного участка или земельных участков либо карту - план территории или подлог документов, на основании которых были подготовлены межевой план, технический план, акт обследования, проект межевания земельного участка или земельных участков либо карта - план территории, если эти действия не содержат уголовно наказуемого деяния, - влечет наложение административного штрафа в размере от тридцати тысяч до пятидесяти тысяч рублей или дисквалификацию на срок до трех лет» [2].

Уголовная ответственность кадастрового инженера представлена на рис. 1.

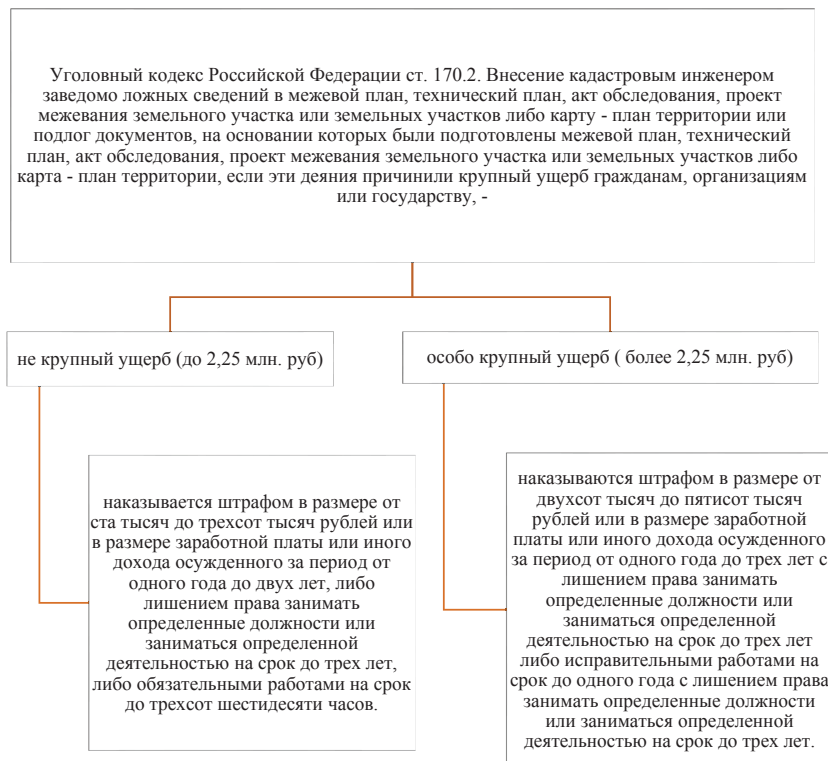


Рисунок 1 – Уголовная ответственность кадастрового инженера

Из чего следует, что к уголовной ответственности, кадастровый инженер привлекается в случае, если в результате осуществления кадастровой деятельности был причинен какой - либо ущерб заинтересованному лицу.

Ущерб, убытки заинтересованному лицу должны быть возмещены за счет страховки кадастрового инженера в соответствии со ст. 29.2 Федеральным законом от 24.07.2007 № 221 - ФЗ «О кадастровой деятельности» «убытки, причиненные действиями (бездействием) кадастрового инженера заказчику кадастровых работ и (или) третьим лицам, подлежат возмещению за счет страхового возмещения по договору обязательного страхования гражданской ответственности кадастрового инженера» [5].

В свою очередь размер и порядок возмещения убытков ст. 14 установлен Гражданского кодекса Российской Федерации, где «под убытками понимаются расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение его имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода)» [4].

Таким образом, установленная мера ответственности кадастрового инженера обеспечивает снижение или исключение возможности причинения ущерба земельной - имущественной политике Российской Федерации и заинтересованным лицам в частности.

#### **Список используемых источников**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федер. закон от 30.11.1994г. № 51 - ФЗ: // Консультант плюс;
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях [Электронный ресурс]: Федер. закон от 30.12.2001 № 195 - ФЗ: // Консультант плюс;
3. Уголовный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федер. закон от 13.06.1996 № 63 - ФЗ: // Консультант плюс;
4. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федер. закон от 30.11.1994 № 51 - ФЗ: // Консультант плюс;
5. О кадастровой деятельности [Электронный ресурс]: Федер. закон от 24.07.2007 г. № 221 - ФЗ: // Консультант плюс.

© Курмирова В.И. 2020

**Немгин В.Г.**

к.э.н., профессор

старший научный сотрудник

НИИ (ВСИ ВС РФ) ФГКВОУ ВО «Военная академия

материально - технического обеспечения имени генерала армии А.В. Хрулева»

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

**Ганиев Р.Р.**

оператор научной роты

НИИ (ВСИ ВС РФ) ФГКВОУ ВО «Военная академия

материально - технического обеспечения имени генерала армии А.В. Хрулева»

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

**Чайка И.А.**

оператор научной роты

НИИ (ВСИ ВС РФ) ФГКВОУ ВО «Военная академия

материально - технического обеспечения имени генерала армии А.В. Хрулева»

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

#### **АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ РАСХОДОМЕРОВ ЖИДКОСТИ РАЗЛИЧНОГО ТИПА СЛУЖБОЙ ГСМ ВС РФ**

##### **Аннотация**

Узлы учета нефтепродуктов на потоке предназначены для коммерческого учета и управления технологическими процессами при приеме (отпуске) нефтепродуктов.

В данной работе рассмотрены характеристики наиболее применяемых и проверенных опытом типов измерителей расхода, которые эксплуатируются в системах

учета приема - отпуска нефтепродуктов на объектах выдачи ГСМ. По проведенному анализу сделан вывод о возможности применения наиболее оптимального типа расходомера.

### **Ключевые слова**

Измерители расхода, расходомер, расход, поток жидкости, диапазон измерения

Отпуск ГСМ в ВС РФ с нефтебаз и складов в автоцистерны, передвижные заправочные станции и механизмы техобслуживания производится по топливо - и маслораздаточным трубопроводам. Для ведения коммерческого учета отпускаемого количества ГСМ необходимы узлы учета, на которых устанавливаются расходомеры, принцип действия которых основан на различных принципах измерения.

На сегодняшний день в производстве наибольшее широкое применение получили следующие системы: использующие объемно - массовый динамический метод, а также основанные на прямом замере массового расхода. Расходомеры применяемые для жидкостей можно разделить на два типа: это расходомер абсолютного вытеснения (объемные) и расходомеры с косвенным замером.

Если говорить об объемных расходомерах, то принцип измерения расхода в них основан на непосредственном, непрерывном делении потока перекачиваемой жидкости на порции определенного объема и определении количества таких порций. Определение количества перекачиваемого потока жидкости в турбинных расходомерах (прибор косвенного измерения), осуществляется измерением какой - либо динамической составляющей. Величина, которая замеряется расходомером в данном случае преобразуется в электрические импульсы, их число соответствует прошедшему через расходомер объему какого - либо нефтепродукта. Говоря об основных характеристиках данных расходомеров необходимо отметить следующие:

- К - фактор – это количество импульсов, возникающих при протекании через расходомер единицы объема жидкости;

- линейность – это максимальная резкость в рабочем диапазоне расходов между фактическим значением К - фактора и принятым постоянным значением;

- динамический диапазон – отношение максимального и минимального допустимых расходов, когда гарантируются заявленные характеристики;

- повторяемость – есть возможность системы с расходомером воспроизвести выходной сигнал на протяжении серии поверочных испытаний при неизменных рабочих условиях.

Турбинные расходомеры отличаются высокой степенью точности показаний, а такую характеристику как повторяемость возможно достичь за счет:

- оптимальной конструкции расходомера;

- исключения влияния твердых частиц, которые находятся в жидкости, за счет использования фильтров;

- выравнивания эпюры скорости потока, путем применения детурбулизирующих решеток до турбинного счетчика;

Рассматривая объемные расходомеры необходимо отметить, что данный тип применяется сравнительно давно и по опыту эксплуатации являются достаточно эффективными. Но при этом отличаются значительными габаритами и высокой стоимостью, а также более сложной конструкцией по сравнению с турбинными расходомерами.

К достоинствам данных расходомеров можно отнести:

- нет необходимости устанавливать на прямых участках, возможность эксплуатации без применения струевыпрямителей;

- минимальные местные потери напора на самом расходомере, а так же за счет исключения струевыпрямителя из обвязки;
- по сравнению с турбинными расходомерами, возможность эксплуатации с жидкостями высокой вязкости;
- широкий диапазон измерения динамической вязкости.

Применение ультразвуковых расходомеров для учета широкого диапазона нефтепродуктов очень перспективно на сегодняшний день [2]. Данный тип расходомеров обладает высокой долговременной стабильностью показаний, простотой конструкции, легок в установке и эксплуатации.

Рассматривая массовые расходомеры, необходимо рассмотреть вибрационные кориолисовые счетчики, которые обеспечивают непосредственное измерение массы потока [3]. В них используется эффект Кориолиса, заключающийся в том, что на тело, движущегося с определенной линейной скоростью во вращающейся системе координат, действует сила инерции (кориолисова), пропорциональная скорости и массе.

К преимуществу массовых расходомеров относят:

- прямой замер массы;
- большой динамический диапазон;
- независимость характеристик расходомера от свойств жидкости (плотности, вязкости, наличия газа);
- отсутствует необходимость в прямых участках до и после расходомера;
- отсутствие подвижных частей;
- возможность измерения плотности.

К недостаткам данного расходомера, исходя из опыта эксплуатации, следует отнести:

- большие размеры и вес;
- большие потери напора;
- ограниченная производительность (не более 680 т / час);
- существенное влияние внешней вибрации;
- значительно худшие динамические характеристики по сравнению с турбинными, ультразвуковыми и объемными счетчиками;
- влияние структуры входного потока (неоднородности, завихрения) на показания прибора, (т.е. исключение прямых участков для выравнивания потока перед расходомером не совсем верно).

Изложенные выше основные преимущества и недостатки расходомеров разных типов сведены в таблице и могут служить ориентиром при выборе наиболее оптимального варианта (см. табл. 1).

Таблица 1 - Сравнительные характеристики турбинных, объемных и массовых измерительных преобразователей

<b>Параметр</b>	<b>Турбинный</b>	<b>Объемный</b>	<b>Массовый</b>
Погрешность, %	0,15 (по объему)	0,15 (по объему)	0,2 - 0,3 (по массе)
Потери*, Мпа			
на преобразователе	0,04	0,025	0,05
на измерит. линии	0,08	0,055	
Противодавление, МПа	Не менее 0,25	Не требуется	Не требуется
Максимальный расход, $l^3 / \text{час}^{**}$	650	250	800 - 940***

Диапазон изменения вязкости, мм <sup>2</sup> /с	+ / - 5 от точки градуировки	1 - 100	1 - 100
Допустимый размер механических примесей, мм	2	3	20
Измерение плотности	Плотномером	Плотномером	Непосредственно
Измерение объемного расхода	Непосредственно	Непосредственно	С помощью плотномера
Влияние вибрации	Не влияет	Не влияет	Не влияет
Движущиеся части	Одна	Много	Отсутствуют
Относительная стоимость, %	100	200	300 - 400

Исходя из проведенного анализа можно сделать вывод о том, что наиболее рационально и эффективно использовать на складах горючего в ВС РФ турбинный расходомер, взяв за основные критерии простоту конструкции и высокую точность замера расхода даже при малых объемах перекачки.

#### **Список использованной литературы:**

1. Басниев К. С., Дмитриев Н. М., Розенберг Г. Д. Нефтегазовая гидромеханика. М.: Ижевск, 2005. 544 с.
2. Кремлевский П.П. Расходомеры и счетчики количества. Изд. 3 - е перераб. и доп. Л., «Машиностроение» (Ленинградское отделение), 1975– 776 с.
3. Ханов Н.И., Фатхутдинов А.Ш., Слепян М.А. Измерения количества и качества нефти и нефтепродуктов при сборе, транспортировке, переработке и коммерческом учете – СПб.: Изд - во СПбУЭФ, 2000 – 270 с.

© Немтин В.Г., Ганиев Р.Р., Чайка И.А., 2020





## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**DURMANOV A. S.,**  
PhD Student, Department of Economics,  
Tashkent Institute of Irrigation and Agricultural Mechanization Engineers,  
Tashkent, Uzbekistan.

## **DEVELOPMENT OF THE GREENHOUSE INDUSTRY IN THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN**

**Abstract.** The purpose of this study was to develop an approach to defining a development strategy for greenhouse farms in Uzbekistan.

**Keywords.** greenhouse farms, development, organizational and economic mechanism.

The provision of the population with fruit and vegetable products is one of the most important indicators of the nutritional value of the diet. According to scientifically based nutritional standards, a person should consume 130 - 150 kg of vegetables and 120 kg of potatoes evenly throughout the year. According to the norm of the Ministry of Health of Uzbekistan, the consumption of fresh vegetables per person should be 142 kg annually and 28 kg in winter. A complete, balanced diet requires natural vitamins to be consumed all year round. However, Uzbekistan is located in a zone of sharply continental climate and local conditions do not allow to receive vegetables from open ground evenly throughout the year, which excludes the possibility of providing the population with fresh vegetables all year round. Since the production of fruits and vegetables is seasonal in nature, for the population to even consume vegetables throughout the year, about 25 % of their total amount should be grown in greenhouses, hotbeds, insulated soil, etc.

The main and main purpose of protected ground (greenhouses) is the cultivation and provision of the population during off - season (autumn - winter - spring) with vegetable crops, as well as flowers and ornamental plants, and the preparation of vegetable seedlings to obtain early vegetables in the open field. Due to the collapse of most of the greenhouses built in the Soviet years and the poor technical equipment of the preserved greenhouses, the volume of production of fresh vegetables in the off - season does not meet the needs of the domestic market at present. If we calculate the average yield in greenhouses, there are 5 kg of fresh vegetables per inhabitant of Uzbekistan in winter, of which more than 40 % are exported. As a result, prices for fresh vegetables in the winter - spring period increase by 6 - 8 times.

It is known that from 1 m<sup>2</sup> of open ground the yield of vegetables is less than 1.5 kg, while in protected ground conditions from 1 m<sup>2</sup> in farms it is up to 50 kg. Only in conditions of protected ground can you get off - season, environmentally friendly products with high and stable yields. Therefore, the cultivation of vegetable products in greenhouses is increasingly spreading around the world.

On March 20, 2019, the Resolution of the President of the Republic of Uzbekistan "On measures for the further development of gardening and greenhouse facilities in the Republic of Uzbekistan" was issued.

This decree created the Agency for the Development of Horticulture and Greenhouse Economy under the Ministry of Agriculture of the Republic of Uzbekistan with the relevant departments and sectors at the regional and district levels.

Among the main tasks of the Agency are the adoption of measures to increase the area of intensive gardens and greenhouses using modern resource - saving technologies, including drip and rain irrigation, as well as the implementation of measures to develop a system of cooperation and organize a cluster form, including the entire production chain from procurement to sales of fruit products.

The Agency has established a Horticulture and Greenhouse Development Fund without the status of a legal entity, whose funds are spent on the implementation of comprehensive targeted programs aimed at the sustainable development of horticulture and greenhouse farms.

At the same time, it was established that state support for newly created gardens and greenhouses that have introduced water - saving irrigation technologies based on drip and rain irrigation is carried out at the expense of the Fund and the state budget in the form of subsidies. And the State Fund for Supporting the Development of Entrepreneurial Activity under the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan provides guarantees to small businesses for the creation of intensive gardens and greenhouses on loans from commercial banks in the amount of up to 50 percent inclusive of the loan amount, but not more than 5 billion soums.

At a time when new technologies are just coming to the greenhouse industry of Uzbekistan, the whole world is already moving from open field farming to a roof. Even in countries with a favorable climate for agriculture, the area of protected soil is ten times larger than in Uzbekistan.

The general global trend in the development of the greenhouse industry is an active increase in production. This became possible due to the widespread transition to intensive technologies and methods of growing plants in greenhouses, the use of new structures, materials and energy - saving technologies. In addition, in the context of global urbanization and the enlargement of urban conglomerates, there is an increase in the shortage of land suitable for agriculture. In such conditions, a decrease in the production of fruits and vegetables in the open field is compensated by an increase in cultivation in greenhouses. The trend towards a healthy and balanced diet also leads to an increase in the consumption of organic greenhouse products.

Recently, there has been a tendency for the active development of the greenhouse industry in Uzbekistan and the investment of funds by private investors in the construction of new energy - efficient greenhouses as an effective way of making a profit. The area of greenhouses in developed countries is much higher than the area of greenhouses in Uzbekistan. At the same time, if the yield in Uzbek greenhouses is 3 - 10 kg / 1m<sup>2</sup> of vegetables, then in greenhouses of developed countries the average yield rises to 50 - 60 kg / 1m<sup>2</sup>.

Uzbekistan is a country in which the share of industrial crops and animal husbandry prevails in agricultural production. The most developed greenhouse industry is in the Tashkent and Samarkand regions, and the minimum introduction of greenhouses is in the Republic of Karakalpakstan, Khorezm and Jizzakh regions.

#### **Indoor areas in Uzbekistan (01.01.2019)**

<b>Region name</b>	<b>Number of greenhouses</b>	<b>Population (thousand people)</b>	<b>Area (ares)</b>	<b>Sotok / 1000 people</b>
Karakalpakstan	119	1692,8	800	0,5

Andijan region	3895	2714,2	35700	13,2
Bukhara region	1986	1707,4	20800	12,2
Jizzakh region	271	1186,6	6800	5,7
Kashkadarya region	2964	2777,8	27300	9,8
Navoi region	179	881,2	21900	24,9
Namangan region	3115	2420,6	22800	9,4
Samarkand region	5455	3326,2	235500	70,8
Surkhandarya region	1786	2218,9	21600	9,7
Syrdarya region	382	739,5	17300	23,4
Tashkent region	5835	4980,3	260300	52,3
Fergana region	5141	3280,8	42100	12,8
Khorezm region	169	1629,1	4600	2,8
Total	31 297	29 555,4	717 500	24,3

Source: State Committee of the Republic of Uzbekistan on Statistics

In view of the importance of the development of greenhouses for a more complete realization of the agricultural potential, the government took the necessary measures for this. The solution of such a difficult task is possible only at the level of a political decision of the country's leadership, which pays great attention to the development of agriculture and the introduction of energy efficient technologies in the republic.

### References

1. Uzbekistan: Agricultural Trade Policy Report. (2018). Uzbekistan agriculture modernization technical assistance. World Bank Group
2. Ministry of Agriculture of the Republic of Uzbekistan. (2018). Retrieved May 27, 2019, from [http://www.agro.uz/ru/information/about\\_agriculture/421/](http://www.agro.uz/ru/information/about_agriculture/421/)
3. The Minister of Foreign Trade told about the export potential of fruits and vegetables of Uzbekistan. (2018). Retrieved May 30, 2019, from [http://iteca.uz/rus/PressCentre/news.php?ELEMENT\\_ID=34622](http://iteca.uz/rus/PressCentre/news.php?ELEMENT_ID=34622)
4. World market of vegetables and melons. (2019). International Independent Institute of Agrarian Policy. Retrieved May 26, 2019, from <http://xn--80aplem.xn--p1ai/repository/analytics/260/document.pdf>
5. Nurbekov, A., Aksoy, U., Mumindzhanov, Kh., & Shukurov, A. (2018). Organic agriculture in Uzbekistan: state, practice and prospects. Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO).

6. On measures for the further development of horticulture and greenhouse facilities in the Republic of Uzbekistan. (201 The Decree of the President of the Republic of Uzbekistan No. UP - 4246 as of Mar 20, 2019. <https://lex.uz/docs/4249836>

7. Umarov, S. R., Durmanov, A. S., Kilicheva, F.B., Murodov S.M. and Sattorov O.B. // Greenhouse Vegetable Market Development Based on the Supply Chain Strategy in the Republic of Uzbekistan, International Journal of Supply Chain Management (IJSCM), 2019. №8 (5) p. 10. (date of the application: 05.03.2020)

8. Бахретинова Х.А., Хасанов Б.У., Умаров С.Р «ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ» учебное пособие. ТИИМ. 2014 г.

9. Umarov, S.R. (2017). Features of innovative water management. / S.R. Umarov. TRANS Asian Journal of Marketing & Management Research (TAJMMR). Vol. 6, Issue 1, 2017, 45 - 53.20.

10. Umarov, S.R. (2010). Increasing investment activity portfolio in Uzbekistan. “Water management –prospects of development” / S.R. Umarov, U.P. Umurzakov // Collected articles of young scientists. Rivne, 2010. 128 - 130 p.

11. Umarov, S.R. (2019). Methodological bases definition of innovation for water development and investment efficiency in the system. International journal of research culture society. Volume - 3, Issue - 10, 117 - 123 p.

© Durmanov A., 2020

**Khasanov J.B.o'g'li**

freelance researcher, Tashkent. Uzbekistan

## **DEVELOPMENT OF INFORMATION INFRASTRUCTURE OF BUSINESS ACTIVITY**

**Abstract.** The purpose of the article is to develop scientifically based proposals and recommendations to improve the efficiency of the information infrastructure of entrepreneurship at the sub - federal level.

**Key words:** entrepreneurship, information flows, information infrastructure.

**Introduction.** The infrastructure for supporting entrepreneurship is a tool for the development of entrepreneurial activity, contributes to the quantitative and qualitative growth of the entrepreneurial sector of the economy, allows small businesses to compete with large ones, and organizes the relationship between business and government. Its integral part is information infrastructure (II), which occupies a special place in the business support system, since information is an important factor in development.

The need for the formation of a developed II (information infrastructure) is due to the need to ensure the advanced development of high - tech projects in Uzbekistan, saturation of the consumer market with competitive goods and services, which is impossible without the appropriate development of entrepreneurial activity.

The role of II as a tool for regulating entrepreneurship is to provide information and communication support for the use of the market mechanism in accordance with the needs of all participants in economic relations. In today's economic situation, II can play an intermediary role between the developers of innovative scientific ideas and projects and entrepreneurial structures. At the same time, the insufficient knowledge of the problem of the influence of II on the effective functioning of entrepreneurship in specific industries at the meso - level necessitates further analysis of the role, place and characteristics of II, as makes the study of this problem urgent.

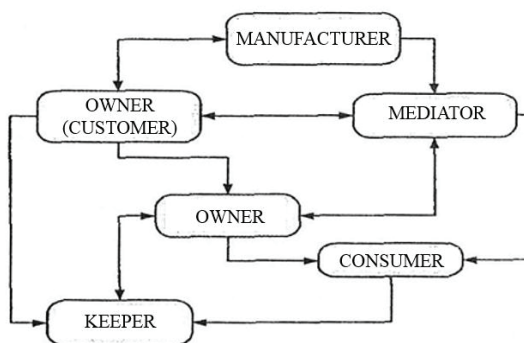
**Methods and methodologies.** The theoretical and methodological basis of the study was the works of domestic and foreign authors, legislative and regulatory acts of Uzbekistan, regional and municipal targeted programs to support and develop entrepreneurship. The study used systemic and dialectical approaches, methods - techniques: logical, abstraction, questionnaire's, statistical analysis, analogies.

**Analysis and results,** explored in the article is related to the study of the theoretical aspects of the formation of II of entrepreneurial activity, the peculiarities of the organization of its elements. The specific properties of information (variability, purposefulness, effectiveness, ability to replicate and self - reproduce, accessibility) determined the specifics of economic relations in the field of accumulation, storage and transmission of information.

These properties also predetermined significant differences in the composition and functions of II from traditional infrastructure industries.

The subject - object structure of the market II is characterized by multilateral relations between II subjects, the object of which is information flows.

These relations represent the process of movement of an information product from producer to consumer, accompanied by a reverse flow of money or material goods. After a certain processing and fixation, information becomes an information product, acquiring a commodity essence. Thus, the specific characteristics of II industries are due to the special properties of information as a commodity.



**Figure 1: Subject - object structure of II**

The analysis of the subject composition of II made it possible to identify the mechanisms of economic relations of II subjects, to establish the directions of movement of information and material resources between them (Fig. 1).

On the basis of the above, a unified procedure for the development and approval of directions for the development of innovative activities in the AI entrepreneurship of the region is proposed: collection of information, proposals; analysis of proposals and development of the main provisions of the chosen direction; coordination of the draft main provisions of the chosen direction with the legislative and executive authorities in the region; approval of the direction of development as a guide that is mandatory for legislative and executive authorities in the region at all levels; monitoring the development results of the direction.

### References

1. Drobyazko, S., Vinichenko, O., Chayka, Y., Nechyporuk, N., & Khasanov, B. (2020). Increasing efficiency of entrepreneurial potential in service sector. *Journal of Entrepreneurship Education*, 23(S1). p. 1 - 8
2. Afanasieva O., Volska O., Khasanov B., Yemtsev V., Matveeva V. (2020). Strategic Management Mechanism of Innovative Development of Industrial Companies. *Academy of Strategic Management Journal*, 19 (4) p. 1 - 7
3. Durmanov, A., Kalinin, N., Drobyazko, S., Yanishevskaya, K., Shapovalova, I. (2019). Strategic support of innovative activity of modern enterprises. 34th IBIMA Conference: 13 - 14 November 2019, SpIlIn
4. Durmanov, A., Kalinin N., Stoyka, A., Yanishevskaya, K., & Shapovalova, I. (2020). Features of application of innovative development strategies in international enterprise. *International Journal of Entrepreneurship Issues*, 1(24), 1 - 9.
5. Durmanov, A., Bayjanov, S., Khodjimukhamedova, S., Nurimbetov, T., Eshev, A., Shanasirova, N. (2020). Issues of accounting for organizational and economic mechanisms in greenhouse activities. *Journal of Advanced Research in Dynamical and Control Systems*, Vol. 12, No 07 - Special Issue pp. 114 - 126 doi: 10.5373 / jardcs / v12sp7 / 20202089

© Khasanov J.B.o'g'li 2020

**Куренкова П. Д.**

Студент

ФГБОУ ВО «Воронежский Государственный Университет»

г. Воронеж, Российская Федерация

### МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРОГРАММЫ В ОНЛАЙН И ОФЛАЙН СРЕДАХ

**Аннотация:** В статье раскрываются новые тенденции в маркетинге, описываются основные инструменты воздействия на потребителей в Российской Федерации и за рубежом. Представлены результаты оценки российского рекламного рынка и перспективы его развития в современных условиях.

**Ключевые слова:** Интернет - маркетинг, рекламный рынок, тенденции, интернет, трафик, контент.

С социальными сетями и интернетом под рукой мы иногда забываем о существовании эффективных традиционных маркетинговых инструментов.

В современном маркетинге, в связи с растущей популярностью всего, что связано с развитием интернета и мобильных устройств, возникает закономерность перехода на онлайн. Появилась возможность создания бизнес - страниц на Facebook, возможность публикаций новостей в социальных сетях, push - уведомления о продажах - все эти инструменты возможно использовать каждый день. Хотя эти платформы очень эффективны, наиболее успешные компании предпочитают комбинировать онлайн - и офлайн - стратегии для увеличения количества потенциальных клиентов и стимулирования роста продаж.

Тротуарная реклама, продажи и спонсорство являются примерами партизанского маркетинга в режиме офлайн. Это простые и эффективные способы распространения любого бренда. Единственная проблема с автономными объявлениями заключается в том, что их результаты трудно отслеживать [1, с. 291].

Трудно сказать, сколько людей увидели такую рекламу и как следствие, пришли в магазин. Тем не менее, это отличный способ рассказать общественности о бренде и заявить о себе в интернете.

Раздача визитных карточек при любой возможности. Это, вероятно, самый простой и дешевый вариант, поэтому он входит в список офлайн - стратегий. Визитные карточки можно распространять своим соседям и представителям компании, прикреплять их к доске объявлений, размещать их в бизнес - книгах или журналах и т. д. Визитные карточки имеют огромный потенциал, поэтому данный вид стратегии используется до сих пор.

Несмотря на растущую популярность интернет - СМИ, печатные издания остаются в силе. Пресс - релизы - это самый простой способ поделиться с аудиторией важными событиями или деловыми новостями, а полноценная публикация может привлечь к вам ценное внимание.

В этом направлении также следует быть активным и строить отношения со СМИ в разных форматах - это принесет фирме пользу [2, с. 58 - 59].

Даже в эпоху электронной почты обычная почта остается приемлемым методом маркетинга. Человек может пропустить информацию, которую они получают от компании по электронной почте, но они определенно не пропустят обычную электронную почту. Если вы воспользуетесь этой возможностью, вы будете выделяться среди конкурентов. Отправка купонов или материалов на новые продукты, образцы продуктов, информационные бюллетени - все поможет лучше продвигать свой бизнес. Это, безусловно, более индивидуальный подход.

Выставка - это место, где можно находиться в том же месте, что и конкуренты. В данном случае есть возможность узнать об их клиентских практиках, понять стратегию и просмотреть маркетинговые материалы. И, конечно же, выставка - ярмарка также дает прекрасную возможность представить продукцию компании. Есть огромная возможность познакомиться с другими профессионалами и вместе с ними найти возможности для дальнейшего роста.

Итак, мы обнаружили, что не все офлайн - платформы полностью устарели. Исследования и обзоры различных организаций неоднократно подтверждали долговечность и эффективность традиционных маркетинговых инструментов. В обозримом



будущем некоторые инструменты будут продолжать работать также эффективно для продвигаемого бренда.

Важно понимать, что онлайн - и офлайн - маркетинг лучше работает вместе, создавая синергию. Сегодняшний мир не является строго цифровым или физическим [3, с. 199].

Современные люди считают, что их учетные записи в социальных сетях и фотографии на мобильных телефонах так же важны, как и их собственность, например, автомобиль или кухня. Они не будут мысленно проводить грань между физическим миром и цифровым миром.

Несомненно, важно, чтобы любой бизнес сегодня был представлен в интернете. В современном мире ведения бизнеса нужно больше, чем просто сайт: нужно позаботиться о визитных карточках на Яндекс.Карты, Google Maps, 2GIS и других отраслевых каталогах. Кроме того, может быть несколько рабочих учетных записей в разных социальных сетях.

Чем креативнее подход маркетинговой кампании, тем больше можно удивить кого - то, и чем больше клиенты будут готовы купить или рассказать о бренде. Но это не означает, что следует отказаться от проверенной формы рекламного общения, которая приносит клиентов.

Также следует поместить в бюджет свой маркетинговый план для тестирования новых методов продвижения - он обязательно окупится. Не каждый подход подходит для компании и приносит клиентов, но это также и возможность получения нового опыта, о чем можно рассказать в своем блоге или книге.

При оценке рентабельности маркетинговых инвестиций важно понимать, что, хотя онлайн - и офлайн - маркетинг дополняют друг друга, они представляют собой совершенно разные инструменты с различными применяемыми технологиями. Понимание природы этих инструментов означает более эффективное их использование.

Идея взаимосвязанности онлайн - и офлайн - рынков представляет собой важную тенденцию в области маркетинговых коммуникаций - интеграцию инструментов онлайн - и офлайн - продвижения. Интерактивная автономная связь была популярна в последние несколько лет.

Вот несколько примеров:

Использование QR - кода. Фотографирование / сканирование QR - кода, размещенного офлайн и обработка его онлайн, непосредственное предъявление QR - кода на телефоне потребителя в точке продажи (офлайн) с целью получения подарка, скидки при покупке продукта. Пользователь, совершивший в социальных сетях или на сайте (лайк, репост, размещение ссылки на сайт, подписка) получает скидку, бонус, дополнительную услугу и т. д. Пользователь получает в режиме онлайн кодовое слово, промокод, который может использовать офлайн [4].

Однако, стоит отметить, что перечисленные коммуникации, связывающие онлайн и офлайн несколько, устарели. Стоит отметить, что в последние годы одним из важнейших преимуществ интернет рекламы стала возможность отслеживания эффективности рекламных коммуникаций (например, покупку в онлайн магазине) вплоть до поискового запроса, который вводит клиент в поисковую систему, когда у него впервые появилась такая - либо потребность.

В данный момент эти два тренда консолидировались - что дало возможность оценить влияние рекламы в интернете на посещаемость офлайновых торговых точек. Один из таких инструментов выпустил Яндекс. Он разработал новую метрику эффективности под названием PVL (place visits lift).

Таим образом, стоит сделать вывод о том, что в настоящее время технологии связи онлайн и офлайн позволяют: сформировать более четкое представление о своей целевой

аудитории, оценить эффективность интернет рекламы офлайн - бизнесу, применять данную систему с целью ремаркетинга.

Поэтому, учитывая все вышесказанное, можно сделать вывод, что маркетологи еще не исчерпали все возможности для привлечения потенциальных потребителей. Россия не отстает от своих зарубежных коллег, отечественные специалисты реализовали ряд эффективных способов воздействия на зарубежных заказчиков. Но есть место для роста и развития. Количество интернет - пользователей растет с каждым днем, и российским компаниям необходимо изучать новые тенденции и маркетинговые возможности для успешной продажи товаров и услуг.

#### **Список литературы:**

1. Вьюнова, О. Ю. Тенденции интернет - маркетинга в России и за рубежом / О. Ю. Вьюнова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 23 (209). — С. 291 - 294.
2. Пономарева А. М. Интегрированные интерактивные off - on - line - коммуникации на рынке digital - маркетинга в Интернет - экономике // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. — 2019. — № 1. — С. 58–64.
3. Перепеченко, А. А. Связь online - и offline - коммуникаций в условиях современного рынка / А. А. Перепеченко. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 17 (203). — С. 199 - 201.
4. «Яндекс» научил «Метрику» измерять влияние интернет - рекламы на офлайн - визиты. URL: <https://vc.ru/27883-yandex-nauchil-metniku-izmeryat-vliyanie-internet-reklamy-na-oflayn-vizity> (дата обращения: 08.09.2020).

© П.Д. Куренкова, 2020

**Морозов Е.А.**

к.т.н., начальник управления информационного обеспечения  
АО «Информационные спутниковые системы»  
имени академика М.Ф. Решетнёва  
г. Железногорск, Красноярский край, Российская Федерация

**Кузнецов В.И.**

начальник сектора защиты объектов интеллектуальной собственности  
АО «Информационные спутниковые системы»  
имени академика М.Ф. Решетнёва  
г. Железногорск, Красноярский край, Российская Федерация

**Фирулев О. В.,**

к.э.н., ведущий специалист отдела инновационного развития,  
г. Железногорск, Красноярский край, Российская Федерация

## **ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РАКЕТНО - КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

### **Аннотация**

Инновационное развитие предприятия напрямую связано с развитием технологий управления всеми бизнес - процессами (управляющими, операционными, поддерживающими) организации. Развитие технологий и вовлечение их в сферу цифровой

экономики является вызовом для интеллектуальной деятельности в рамках защиты прав на создаваемые объекты интеллектуальной собственности. В текущих условиях решение вопросов создания и обращения интеллектуальной собственности на предприятиях ракетно - космической отрасли является крайне актуальной задачей при выстраивании оптимальных отношений в ходе практической деятельности предприятий реального сектора экономики.

### **Ключевые слова**

Цифровая экономика, ракетно - космическая отрасль, инновационное развитие, интеллектуальная собственность, управление интеллектуальной собственностью.

В настоящее время, в период глобальной цифровизации, инновационное развитие организации напрямую зависит от развития технологий управления всем производственным процессом – от возникновения идеи до реализации готового изделия, включая последующее сопровождение изделия на всех этапах его жизненного цикла. Высокотехнологичные компании, лидирующие в различных областях промышленности и IT - индустрии в начале 2000 - х годов создали мощный технологический задел, который и послужил основой для формирования новой парадигмы развития и стал основой для принятия программы «Индустрия 4.0», официально предложенной в Германии в 2011 году.

Цифровая модель развития предполагает не только тотальную цифровую трансформацию экономики в «цифровую экономику» и высокотехнологичной промышленности в «цифровую промышленность», но и учет триады требований современных глобальных рынков, связанных с сокращением времени принятия решений (Time - to - Decision, T2D), значительным сокращением времени выполнения / реализации проектов (Time - to - Execution, T2E) и значительным сокращением времени вывода продукции на рынок (Time - to - Market, T2M), где под рынком, конечно, понимается, глобальный рынок. [1]

С целью решения задачи по обеспечению ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике и социальной сфере России протоколом заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам от 4 июня 2019 г. № 7 была утверждена Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации», которая содержит целый ряд новаторских, актуальных положений, направленных на формирование в России конкурентоспособных секторов рынка, путем развития цифровых технологий.

Развитие цифровой экономики характеризуется не только накоплением информации, знаний, коллективного опыта, но и, главным образом, генерацией новых знаний. Любое новое знание обладает важнейшим, с точки зрения интеллектуальной собственности, признаком – «новизна», а любая продукция, вновь выходящая на рынок, – это еще и защита и охрана новых товарных свойств и качеств. Процессы развития предприятий и организаций требуют решения актуальной задачи – формирование доступной среды для пользователя, в том числе обеспечение интеллектуальными ресурсами, на всех этапах жизненного цикла с момента возникновения идеи до прекращения работы с патентом, включая и оценку, и постановку на баланс, и учет в активе предприятия (организации).

Несмотря на то, что цифровая экономика является стимулом к развитию всех сфер жизни (образовательной, производственной, технологической, управленческой и др.), по мнению

некоторых авторов, развитие технологий и вовлечение их в сферу цифровой экономики является вызовом для интеллектуальной собственности и защиты прав на создаваемые объекты интеллектуальной собственности. [2]

Ракетно - космическая отрасль (далее – РКО) традиционно занимает одну из ключевых позиций в инновационном развитии экономики России [3], поскольку является одной из наиболее передовых и наукоёмких сфер человеческой деятельности. Деятельность ключевых отечественных организаций РКО в настоящее время направлена на реализацию следующих инновационных проектов [4]:

1) Инновационные проекты, направленные на реализацию производственной программы, связанной с выполнением государственного оборонного заказа.

2) Инновационные проекты, реализующиеся в рамках коммерческих заказов.

3) Инновационные проекты опережающего развития, направленные на воспроизводство инновационного потенциала, через проведение различных научно - исследовательских, опытно - конструкторских и других работ.

Результатом перечисленных проектов всегда были и будут новые технические решения, полученные в том числе в ходе проведения анализа научной и технической информации, проведения патентных исследований и, что самое главное, способные к правовой охране.

Сегодня к охраноспособным результатам интеллектуальной деятельности (далее – РИД) относят результаты, указанные в ст. 1225 ГК РФ. Данный перечень носит характер исключительный и закрытый. Любой патент несет в себе две функции – разрешительную и запретительную. «Разрешительная» функция предоставляет патентообладателю монополию на использование данного технического решения, а «запретительная» – запрещает другим участникам рынка использовать его без разрешения. При переходе на новый технологический уклад, основанный на цифровом подходе к производственному процессу, возникают новые решения («цифровая модель», «цифровой двойник», «цифровая тень» и др.), обладающие принципиальным качеством – новизной, которые напрямую невозможно отнести ни к одному из результатов, определенных ст. 1225 ГК РФ. К программе для ЭВМ эти результаты отнести невозможно ввиду того, что они не выполняют действий, как программа. Но и к изобретению или полезной модели их тоже нельзя отнести, поскольку они в явном виде не отвечают требованию «изобретательский уровень». При этом такие цифровые модели содержат информацию по всему изделию, включая полные данные о геометрии, материалах, технологиях, эксплуатационных режимах и многом другом. Такие математические модели имеют высокий уровень адекватности реальным материалам, конструкциям и физико - механическим процессам (включая технологические и производственные). При этом каждый раз, это совершенно уникальный продукт по совокупности свойств и уровню его описания, полностью отвечающий требованию «новизна» и «техническая применимость».

Пробелы в законодательстве позволяют конкурентам провести грамотный реинжиниринг и получить доступ к новейшим образцам техники, «выросшим» в цифровую эпоху. Развитие всех элементов цифровой экономики и формирование новых принципов работы в системе «Индустрия 4.0» требует формирования

эффективной системы управления интеллектуальной собственностью и, главным образом, создание и поддержание современных методов её защиты и механизмов коммерциализации [2]. В рамках построения новой системы взаимоотношений - B2B (Business - to - Business), B2C (Business - to - Customer), B2G (Business - to - Government), C2B (Customer - to - Business), C2C (Customer - to - Customer) – остро встает необходимость адаптации законодательства к условиям цифровой экономики.

Стоит отметить, что отсутствие прогресса в вопросе выстраивания этих взаимоотношений грозит России выходом даже из второй лиги стран с инновационной экономикой. Создание комфортных, адекватных современным требованиям и уровню технологического и цифрового развития, условий, позволит российским предприятиям и участникам рынка развивать новые направления, ускоренными темпами выводить на рынок новые виды продукции, сохранять, а в некоторых областях расширять, свое присутствие на рынке высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции.

Одним из возможных сценариев развития системы охраны прав на цифровой продукт представляется регистрация цифровой модели или её производных, как самостоятельное техническое решение. В пользу такого решения говорит то, что у любого цифрового продукта имеются конкретный авторский коллектив. При этом, даже если в процессе дальнейшей работы с конечной цифровой моделью вносятся различного рода изменения и доработки, то данная цифровая модель, в отличие от другого произведения, на которое распространяются авторские права, не изменяет своей сути и не требует перерегистрации в качестве самостоятельного цифрового продукта.

#### **Список использованной литературы:**

1. Боровков А.И., Рябов Ю.А., Марусева В.М. Рабочий доклад департамента корпоративного обучения Московской школы управления СКОЛКОВО. Глава 2. Новая парадигма цифрового проектирования и моделирования глобально конкурентоспособной продукции нового поколения [Электронный ресурс]. URL: <http://fea.ru/news/6721> (дата обращения: 08.04.2018).

2. Богданова Е.Л., Антипов А.А., Воробьев О.В и др. Теория и практика управления интеллектуальной собственностью в цифровой экономике: учебное пособие / под ред. Богдановой Е.Л. и Максимовой Т.Г. [Текст] – СПб: ООО «Паладия - медиа», 2019.

3. Фирулев, О. В., Ерыгин, Ю. В. Роль инновационных проектов опережающего развития в воспроизводстве инновационного потенциала в ракетно - космической отрасли [Текст] / О. В. Фирулев, Ю. В. Ерыгин // Вестник Забайкальского государственного университета. 2016. Т.22. № 10.

4. Фирулев, О. В. Методика формирования программы инновационного развития интегрированной корпоративной структуры в ракетно - космической отрасли России [Текст] / О. В. Фирулев, Ю. В. Ерыгин // Вестник самарского государственного экономического университета. – 2016. – № 10 (144).

© Морозов Е.А., Кузнецов В.И., Фирулев О.В., 2020

**Орехов Ф.И.**

Аспирант АНО ВО «Белгородский университет кооперации, экономики и права»

**Антонова М. В.**

К.э.н., доцент «Белгородский университет кооперации, экономики и права»

г. Белгород, РФ

## **СПЕЦИФИКА И КЛАССИФИКАЦИЯ ОСОБЕННОСТЕЙ СОВРЕМЕННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ**

### **Аннотация**

В статье при использовании теоретических методов исследования проводится изучение специфики инвестиционной деятельности банка. Проведенное исследование позволило выявить классификационные признаки современной инвестиционной деятельности банка.

### **Ключевые слова:**

Инвестиции, инвестиционная политика, инвестиции, банкинг, конкуренция

Современные реалии на рынке банковских услуг – услуг населению, бизнесу и структурам государственной власти, работы в межбанковском взаимодействии, в валютных и биржевых операциях, в других видах и формах банковской деятельности таковы, что отныне банку – даже, чтобы просто выжить – необходимо удовлетворять разнообразные и всё более сложные запросы клиентов. То есть быть в своей повседневной деятельности как можно менее шаблонным, как можно более индивидуально - ориентированным банком.

Одновременно с этим, алгоритмы устойчивости работы современного банка требуют от него предоставления как можно более широкого спектра стандартных банковских услуг, – таких услуг, которые могли бы быть востребованы современным массовым – то есть основанном не столько на разнообразии, сколько на типичности, однородности – обществом. Именно поэтому современные банки становятся, с другой стороны, всё универсальнее в своих предложениях потенциальным и реальным клиентам. Действуя зачастую на таких рынках, где раньше само присутствие в них банков было бы просто экзотикой. И проникая при этом в самые передовые сферы человеческой деятельности, играя на опережение конкурентов – которыми в условиях современной IT - революции являются уже далеко не только коллеги - банкиры, но и крупные IT - компании, сейчас не только вполне успешно оперирующие на финансовых и инвестиционных рынках, но даже создающие такие виды продуктов как электронные квази - деньги - криптовалюты.

С учётом происходящих в современной экономике, в первую очередь, в деятельности её «передового отряда» – банков, других инвестиционно - финансовых учреждений, кардинальных и необычных изменений следует быть крайне внимательным, точным в определении выявленной специфики того или иного вида банковских услуг, банковских проектов, банковских программ. Очевидно, что в этих условиях, когда метод аналогий, обращений к опыту прошлого, либо не работает совсем, либо работает лишь частично, допуская, таким образом, непредсказуемые, практически невычисляемые искажения общей картины, и попытки классификации могут быть сведены пока только к классификации особенностей современной инвестиционной политики банков в России.

По нашему мнению, одной из главных специфических черт современной инвестиционной политики банка является то, что всё более значительную инвестиционных действий ныне представляют собой посреднические услуги. Сложно согласиться с тем, что все современные виды и формы инвестиционной банковской деятельности являются исключительно посредническими услугами.

При этом довольно удивительным является то, что в российском законодательстве «финансовое посредничество» до самого последнего времени остаётся крайне слабо институционализировано. Фактически только ОКВЭД (Общероссийский классификатор видов экономической деятельности) даёт ныне чёткое определение финансовых посреднических услуг – как «деятельность, связанную с получением и перераспределением финансовых средств». Глава 4 Гражданского кодекса России, в свою очередь, классифицирует финансовых посредников. Но всего лишь, с одной стороны, как коммерческие и некоммерческие организации, а, с другой стороны, как не юридические лица.

Изучение и систематизация научной литературы [1 - 4] позволяет сделать вывод, что важной спецификой финансовых посреднических услуг – как одного из перспективных, и всё более значимых видов инвестиционной деятельности российского банка – является не только растущее значение именно посреднических услуг, но и их далеко не исчерпывающий юридический - правовой статус.

Причём подобное положение было косвенно подтверждено подписанным 20 июля 2020 года Президентом РФ законом о финансовых маркетплейсах. Закон о маркетплейсах весьма детально описывает требования и ограничения в деятельности операторов электронных финансовых платформ, позволяющих потребителям заключать через маркетплейсы договора с банками о предоставлении различных финансовых услуг. Но, предполагая создание целых «финансовых супермаркетов», серьёзно диверсифицирующих и расширяющих возможности инвестиционной политики банков во взаимодействии их с физическими лицами, резко сокращающих издержки и обеспечивающих новые и весьма реальные пути оптимизации инвестиционной политики банков, тем не менее, ничего не добавляют в так не доурегулированную юридически отрасль банковского финансового посредничества. Фактически сохраняя – в значительной степени в совершенно новой области экономики, финансов, организации всего банковского дела и денежного обращения – положение, законодательно оформленное почти 30 лет назад, фактически в ту эпоху, когда современного инвестиционного посреднического банкинга ещё не существовало в России, возможно, даже как идеи.

Говоря о классификации посреднических услуг, следует, по нашему мнению, исходить из положения банка, осуществляющего свою инвестиционную политику в форме финансового посредничества. Дело в том, что базовый принцип, сущность инвестиционной политики здесь состоит в том, что банк выступает посредником между продавцами и покупателями – в первую очередь, ценных бумаг. При этом клиентами могут быть как эмитенты – то есть те, кто размещает ценные бумаги на первичном рынке, так и инвесторы – то есть те, кто торгует ценными бумагами, покупает и продаёт их на вторичном рынке. Банк может получать посредническую прибыль, став посредником как между эмитентом и инвестором, так и между разными инвесторами.

Более того, банк в таком случае может работать не только на стороне покупки или на стороне продажи – он может эффективно выступать как в роли независимого эксперта, так и заинтересованного консультанта. Показательно, что в нынешних условиях, когда банки готовы рисковать даже собственными денежными средствами, активами, посредническое – брокерское – подразделение банка может оказывать посреднические услуги даже собственному банку, даже таким образом диверсифицируя и умножая возможности получения прибыли банком.

Таким образом, наиболее адекватной современному состоянию посреднических финансовых услуг могла бы быть, по мнению автора, классификация их, во - первых, по банковским продуктам, программам, комплексам услуг, во - вторых, по их роли и, так сказать, «весу» – как во всём инвестиционном портфеле банка, так и, в целом, на всём национальном рынке капитала, в - третьих, по типу клиентов, регулярно пользующихся такими услугами.

Довольно очевидно, что в первом случае оценка будет проходить, с одной стороны, по широте спектра, универсальности посреднических услуг банка на рынках капитала, а, с другой стороны, по индивидуальной уникальности, доли привилегированных и единственных в своём роде посреднических услуг, осуществлённых для клиентов. Успешный в этом смысле банк способен постоянно привлекать новый капитал, эффективно управляя портфелями ценных бумаг клиентов и осуществляя мощную экспертно - оценочную, консультационную и информационно - коммуникационную деятельность.

Во втором случае успешность инвестиционной политики банка в посреднических услугах будет выражать не только в объёме агентского вознаграждения, но и в приобретении прав долевой собственности на активы при удачном инвестировании, приобретении права на участие в уже самом непосредственном управлении реальными активами клиента, приобретении возможностей на вовлечение клиента в другие программы и продукты банка – открытие ему дополнительных кредитных линий, помощь в проведении IPO новых акционерных обществ, вовлечение в зарплатные проекты и многие другие.

В третьем случае индикатором эффективности посреднических услуг в общей инвестиционной политике банка в отношении клиентов может служить статус клиентов на отраслевых и прочих рынках – по размеру и перспективам развития компаний, по состоянию, соотношению расходов и доходов, дефиците или профициту бюджета, если речь идёт о государственных, региональных и муниципальных органах и учреждениях, по другим, объективно вычисляемым показателям, и, что, видимо, наиболее показательно, – по количеству успешных крупных клиентов.

Резюмируя, можно отметить, что растущие объёмы рынков ценных бумаг, постоянно увеличивающееся число участников таких рынков делают квалифицированную посредническую работу одним из самых эффективных направлений инвестиционной деятельности банка. Направлением, которое является не только сравнительно низкорисковым – ведь банк не рискует собственными активами, вкладывая в подобные проекты в основном квалификацию своих специалистов. Но которое всё чаще приносит банку – на по - прежнему растущих, за отсутствием каких - то других, рынках ценных бумаг – всё более высокие доходы и всё большее число клиентов, впервые работающих на таких рынках.



В то же время, для банков ситуация облегчается ещё и тем, что рынок финансового посредничества в России не вполне юридически урегулирован, что, по всей видимости, ещё больше снижает риски банков – пострадать ведь в такой ситуации реально могут только клиенты, инвесторы, рискующие своими активами.

#### **Список использованной литературы:**

1. Антонова М.В., Мишенин В.В. Оценка состояния банковского рынка России // В сборнике: Экономика и управление: инновационное решение проблем. Материалы международной научно - практической конференции. В 3 - х частях. 2019. С. 105 - 114.

2. Антонова М.В., Молчанов К.В. Статистический анализ рисков банковского сектора России // В сборнике: Статистика в стратегическом развитии России. Сборник научных трудов. Иркутск, 2020. С. 411 - 415.

3. Антонова М.В., Полянская М.А. Оценка влияния макроэкономических факторов на устойчивость банков // Научный вестник Волгоградского филиала РАНХиГС. Серия: Экономика. 2015. № 4. С. 5 - 9.

4. Братов А.Б. Сущность и специфика инвестиционной деятельности банков России // Российское предпринимательство, №22 (268) / 2014. С. 197 - 204.

© Орехов Ф.И., 2020

**Пак Т.И.,**  
магистрантка 3 - го курса экономического факультета  
ХГУЭП,  
г. Хабаровск, Российская Федерация  
Научный руководитель: **Солдаткина О.А.,**  
к.э.н, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и  
экономической безопасности экономического факультета  
ХГУЭП,  
г. Хабаровск, Российская Федерация

## **ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА В ТОРГОВЛЕ**

### **Аннотация**

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в текущей ситуации на рынке любая организация стремится улучшить свое положение, чтобы максимизировать прибыль, а торговый оборот является важным и необходимым условием, без которого эта цель не может быть достигнута.

### **Ключевые слова**

Бухгалтерский учет, аудит, торговля, товары, товарные запасы.

Незначительное сокращение уровня избыточных товарных запасов и ускорение оборачиваемости продукции дает возможность достичь значительного увеличения рентабельности. Товары составляют значительную часть стоимости активов организации,

поэтому усиление контроля за их состоянием и рациональным их использованием оказывает существенное влияние на рентабельность предприятия и его финансовое положение. При поступлении товаров в организацию расчеты с контрагентами производятся на основании заключённых между торговым предприятием и контрагентами договоров поставки, а также выставленных счетов - фактур.

Научная новизна исследования подтверждается актуальностью проведения комплексного исследования организации бухгалтерского учёта и аудита в торговле, принимая во внимание, что проводимые в нашей стране рыночные преобразования создали определенные условия для розничной и оптовой торговли. Грамотная торговля является важнейшим звеном свободного взаимодействия между участниками акта купли - продажи [1, с. 112].

Бухгалтерский учет подразумевает формирование документированной систематизированной информации об учетных объектах в соответствии с определенными требованиями и составление на ее основе бухгалтерской отчетности [2]. Бухгалтерские документы торгового предприятия имеют несколько значений в зависимости от сферы применения: экономическое – служат источником данных для ведения учета; юридическое – характеризуют правомерность хозяйственных операций; контрольное – применяются в ходе контроля и ревизии. В соответствии со сферами применения функции бухгалтерских документов: фиксация данных; передача, отбор и группировка данных; хранение данных; обеспечение юридического подтверждения; создание условий для первичного контроля.

Требования к бухгалтерским документам: доброкачественность – когда отсутствуют ошибки и исправления; достоверность – в документе должны быть отражены только реальные операции; своевременность – документ должен составляться только в момент совершения хозяйственной операции или сразу после ее совершения. Бухгалтерский баланс содержит в себе основную информацию о предприятии, которая необходима как его руководству для принятия управленческих решений, так и для внешних пользователей (инвесторов) [3, с. 57].

Бухгалтерский баланс отражает обобщенную информацию об организации, ее составе и источниках средств. Для целей управления этого недостаточно, необходима развернутая информация, отражающая внутренние процессы. Результатом проведения аудита в торговой организации становится разработка комплекса мероприятий, направленных на устранение недостатков, выявленных в ходе аудита относительно: организационной структуры компании; кадровой политики компании; системы стимулирования персонала, в том числе материального; оценки чувствительности предполагаемых показателей бюджета в зависимости от изменений во внешней и внутренней финансовой ситуации; внедрения системы контроля качества [4, с. 132].

Операционный аудит не проводится для выявления незначительных отклонений от регламентов или плановых показателей. Все это должно выявляться на уровне оперативного управления процессами. Сам же аудит определяет, как именно осуществлялось оперативное управление процессами.

Так, обороты по счету 41 «Товары» отражаются в карточке счета 41 «Товары». В карточке счета, формируемой в бухгалтерской программе, отражается движение товаров (приход, расход) в количественном и суммовом выражении на основании первичных учетных документов. Ежемесячно в каждой карточке выводят обороты за месяц и остаток

товара на конец месяца. Общая схема движения товаров в организации представлена на рисунке 1.

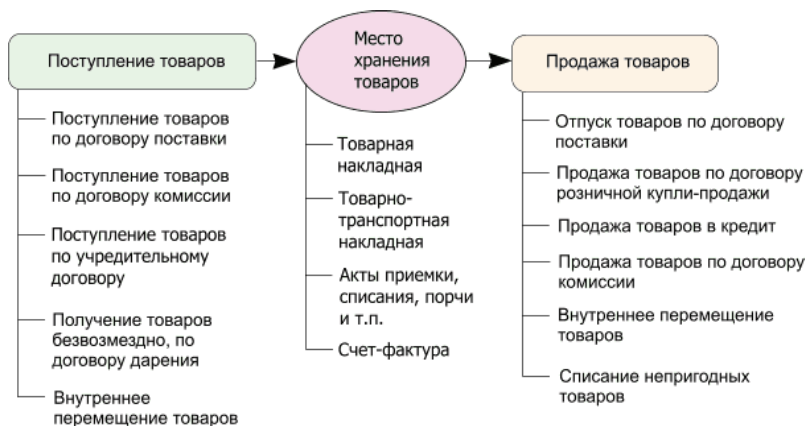


Рисунок 1 - Общая схема движения товаров в организации

Товарооборот отражается в фактических ценах реализации на основании первичных учетных документов – товарно - денежного отчета и приложений к нему. Размер и тенденция изменения товарного обращения в большой степени определяет уровень жизни населения. Благодаря розничному товарообороту реализуются денежные доходы, полученные в зависимости от количества и качества затраченного труда, оказывая влияние на динамику развития розничного торгового оборота.

В товарообороте отражаются положение экономики в целом, эффективность изготовления и закупок, ситуация в стране, грамотность управления ходом товародвижения, уровень развитости рынка, состояние его развития, правильность выбранных целей.

Объем товарного обращения напрямую зависит от стоимости, поэтому он имеет возможность увеличиваться за счет реализации дорогостоящих продуктов, а не продуктов, имеющих доступную для массового покупателя цену. Это нужно принимать во внимание при оценке производительности работы торговой организации. Значение товарооборота определяется тем, что его размер отражает уровень жизни населения. Розничная продажа товаров является основой личного потребления. На основе товарно - денежного отчета оборот розничной торговли определяется как сумма:

- поступления в банковские учреждения, на почтовое отделение или в кассу вашей компании;
- хозяйственные расходы, понесенные в результате поступлений.

Основой для изучения оборота являются следующие аналитические показатели:

- относительные значения динамики объема продаж товаров в фактических и сопоставимых ценах (проценты роста и роста);
- удельный вес отдельных отраслей торговли и продовольствия (по организационным и юридическим формам) в процентах от общего оборота;

- степень охвата денежными доходами населения оборотом потребительских кооперативов;
- доля определенных видов оборота пищевых предприятий, в процентах от общей суммы этого оборота;
- доля определенных групп товаров в процентах от общего оборота розничной торговли;
- сумма оборота на 1 м<sup>2</sup> площади продаж;
- уровень товарных запасов, в днях;
- оборот средств, вложенных в товарные запасы (количество оборотов, время обращения) и другие;
- степень выполнения запланированных целей за соответствующий период (месяц, квартал, год) и т. д.

Формирование товарного обращения оказывает различное воздействие на денежное обращение. Преобладающая доля обращающихся в государстве средств участвует в розничной продаже и покупке товаров, обслуживает розничный товарооборот. На этапе подготовки к инвентаризации на предприятии торговли ответственными и уполномоченными лицами выполняются действия (заведующий складом, старший менеджер отдела продаж) по ее проведению. Товарооборот выступает в качестве важнейших качественных показателей эффективности деятельности торговых предприятий. Для оптимизации товарооборота необходим его анализ.

Повышение скорости товарооборота имеет большое значение: происходит высвобождение оборотных средств, вложенных в запасы товаров, уменьшаются потери товаров и другие торговые расходы, сохраняется качественный уровень товаров, становится лучше обслуживание потребителей.

Максимизация прибыли является основной целью деятельности любого торгового предприятия. Его достижение невозможно без определения оптимального объема розничной торговли, обеспечивающего достижение наибольшей прибыли. Поэтому основной целью анализа розничного товарооборота является изучение возможностей достижения такого объема, состава и структуры, которые могут обеспечить максимально возможную прибыль при качественном обслуживании клиентов.

Выявленные недостатки в рамках проведенных процедур аудита [5] в торговле существенно влияют на качество учета и увеличивают риск формирования неверной отчетности, что, безусловно, негативно сказывается на учетной работе предприятия.

Таким образом, успех торгового предприятия зависит от совокупности многих факторов. Одну из ключевых ролей играет грамотная организация бухгалтерского учёта и аудита на предприятии. В зависимости от того, насколько детально будут проработаны все аспекты организации бухгалтерского учёта и аудита на предприятии, будет определяться его успех.

Важно учитывать все факторы в совокупности, расставляя приоритеты, которые должны способствовать росту прибыли. Имея определенную базу знаний, вполне возможно создать налаженную, скоординированную работу торгового предприятия. Чтобы справиться с вызовами глобализации, надо усовершенствовать существующие инструменты и разработать новые. И, поступая так, необходимо убедиться, что повышение эффективности торговли не приведет к чрезмерному росту затрат. Переход на новые инструменты должен быть быстрым и легким, инструменты не должны требовать больших временных и денежных затрат на обслуживание.

### Список использованных источников

1. Вещунова Н. Л., Фомина Л. Ф. Бухгалтерский учет на предприятиях различных форм собственности. М. : Финансы и статистика, 2015. 284 с.
2. О бухгалтерском учете : ФЗ от 06.12.2011 № 402 - ФЗ. URL: <http://www.consultant.ru/online> (дата обращения: 19.03.2020).
3. Агафонова М. С., Щербак Ю. Ю. Внедрение внутреннего контроля на малых предприятиях // Научное обозрение. Экономические науки. 2016. № 5. С. 56 – 60.
4. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности. М. : Дело и Сервис, 2016. 356 с.
5. Об аудиторской деятельности : ФЗ от 30.12.2008 № 307 - ФЗ. URL: <http://www.consultant.ru/online> (дата обращения: 19.03.2020).

© Солдаткина О.А., Пак Т.И., 2020



## ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

## **THE MARKET IMPACTS OF PHARMACEUTICAL PRODUCT PATENTS IN COUNTRIES**

**Abstract.** Because drug development involves many risks, and because every successful drug molecule is behind extensive clinical research and development that takes decades, a patent begins long before a drug is developed. Most countries grant 20 years of patent protection for innovative medicines. Much of this time is wasted in the process of filing an application and obtaining permission to enter the market, so it is natural for any innovative firm to resort to practices that increase the monopolization period, in particular, the practice of greening a patent to recoup the huge costs that they incur on R&D. However, over time, these practices have become too aggressive.

**Key words:** innovative medicines, pharmaceutical product, patent, country

**Introduction.** Patent protection for chemical and pharmaceutical products is especially important when compared to other industries because the actual manufacturing process is often easily replicable and can be copied with a fraction of the investment required for research and clinical trials. Private sector investment in pharmaceutical patent innovation has been disproportionately focused on products that meet patient needs, combining strong patent protection with an invaluable free market in developed countries, especially the United States. Before the 1994 TRIPS Agreement, many developing countries did not provide patent protection for medicines. While WTO members have pledged to provide such protection, the least developed countries were not required to fulfil this obligation until 2016. The lack of patent protection for pharmaceuticals made it very difficult to create research - oriented fields. Controversy over the availability of patented HIV treatments has revived interest in compulsory drug licensing. After two years of discussions, the WTO Council recently confirmed the existence of TRIPS. The agreement allows compulsory licenses, even in the case of health, even if there is a compulsory license for the imported product. However, to date, no compulsory license has been issued despite the threat of a compulsory license. One of the dangers of compulsory licensing is preventing the commercial production of R&D, which requires new drugs to fight global epidemics.

### **THE MARKET IMPACTS OF PHARMACEUTICAL PRODUCT PATENTS IN COUNTRIES**

It is estimated that about 40 - 45 new drug molecules have been discovered in the past ten years. Much or little is a controversial issue, but taking into account the statistics, the pharmaceutical sector has repeatedly suggested that the majority of patent applications claim secondary inventions. They can be protected by adding new claims to the claims using various effective and somehow lawful methods.

The problem of "evergreen" is one of the aspects of parenting, which ultimately aims to increase the life cycle of the legal protection of virtually the same invention. The so - called greening technique is used primarily by pharmaceutical companies to develop tightly packed patent portfolios around the most profitable drug molecules. The greening process itself is carried out by

obtaining protection for various items (aspects) of the invention, conditionally meeting the criteria of patentability, in addition to the protection of the main invention (more on this below). Ultimately, this process leads to an extension of the patent validity period for virtually the same drug for another 20 years, and thus allows pharmaceutical companies to maintain a monopoly on the market for innovative drugs [1].

By paragraph 1 of Art. 27 Agreements on Trade - Related Aspects of Intellectual Property Rights (hereinafter - TRIPS) patents are granted for any inventions, regardless of whether they are a product or a method in all fields of technology, provided that they are novel, contain an inventive step and are industrially applicable. Also, patents are granted and rights based on the patent can be exercised regardless of the place of invention, the field of technology, and whether the products are imported or produced locally. The TRIPS Agreement protects the intellectual property of pharmaceutical companies at the international level. Countries party to the Agreement are committed to adhering to strict rules that adhere to minimum standards for granting patents and exercising their protection, which in turn indirectly increases the growth of the pharmaceutical industry, therefore, contributes to the emergence of a wider range of inventions and the availability of medicines. However, there are still problems with international trade law to protect public health, and developing and underdeveloped countries face pressure from pharmaceutical companies to access export markets, which jeopardizes public health [1].

Another threat is the use of compulsory licenses to reach a level below which a particular national market can support, further concentrating the funding burden on the pharmaceutical market. Countries like India and Brazil have local disease - focused products that have begun to use patents to develop commercial pharmaceutical industries, and there are promising developments in these countries at a price that patients can afford. Such efforts are supported by foundations and non - profit organizations such as Bill, the Melinda Gates Foundation, and One World Health. These efforts show that developing countries have the potential to build knowledge - intensive pharmaceutical industries that can profitably operate in the local market. However, for such local industries to take root and grow, effective patent protection is essential [2].

Wealthy countries can help in this process by patenting pharmaceutical products, subsidizing local drug markets through the Global Fund. Consumers in all countries can share the burden of drug development instead of trying to replace it by paying a reasonable price for the drug. Innovation has played an important role in managing the economic growth of countries. Economists have found a positive relationship between research and development (AR - D) spending and innovation, as measured by patent activity [2]. This was done at the micro - level - between firms, at the macro level, patent protection, internal and external flows through foreign investment in developed and developing countries with different levels of legal systems. One of the drawbacks of macro research is that it integrates all fields, even though the costs of patenting and industrial research are different. Over time, thanks to the available industrial data between countries, only one industry can be studied, the pharmaceutical industry, which is considered to be the most successful in attracting private research for innovation. Corporations don't want to waste their time and money on things that they cannot earn because of competition. In this case, the amount of innovation in the patenting of pharmaceutical products in society will be minimal from a social point of view. Patents are a way to deal with market failure. By patenting pharmaceuticals for twenty years when prices cannot be regulated by the government or changed on a competitive basis, companies are encouraging this large financial and time investment. Likewise, corporations



are reluctant to research drugs that only treat a group of people, such as people with businesses like Lou Gehrig or Tourette. In the United States, it only affects about 200,000 people, a small market given the amount of research needed to develop just prescription drugs, according to companies [3].

The consumption of drugs depends on the traditions in medicine of different countries, the organization and the economic state of health systems, social and cultural the environment of society, the activity of manufacturers to promote their products, thinking of patients, and some other factors. So, in developed countries, there is even a problem of excessive consumption of drugs. So, in countries such as Japan, the USA, France, Switzerland, Belgium, Germany, this figure is over \$ 250 per person per year. In a large group of countries, it varies between \$ 100 - 250 (Sweden, Canada, Finland, Denmark, Netherlands, Italy, Great Britain, Spain, Portugal, Argentina, Greece, Ireland). In the countries of the former "sociological camp", the average per capita consumption does not exceed \$ 50 - 100 (Czech Republic, Hungary, Poland, Russia, Bulgaria); in the same group and countries such as Mexico, Saudi Arabia, Brazil, Chile, Malaysia, India, etc.).

Specific challenges for drug patenting include technology industries for the pharmaceutical industry, others for the chemical industry (including agricultural chemicals), and biotechnology, which range from innovations from artificial plant species to human medicine. These three industries are very different from other patent industries such as computers and electronics. Although the computer and electronics industry is responsible for many patent documents, it is characterized by the widespread use of other methods of managing inventions. Patent investments in pharmaceuticals are exclusive to patents because they are disproportionately focused on laboratory research and clinical trials rather than on the manufacture of final products. The pharmaceutical industry has an important characteristic that sets it apart from other areas that use patent protection. In many technology - based industries, inventions can be kept secret until they are released to the market. This allows inventors to delay filing a patent application until the last possible date and thus maximize the impact of the 20 - year patent period from the date of the patent application [3].

**Conclusion.** The culture of medical research emphasizes that inventions are announced very early and that a product usually stands out long before it is released to the market. Scientists working in the field of human pathology should share their findings with their peers as soon as possible so that their colleagues can benefit from the new knowledge in their research. The pharmaceutical industry is strictly regulated by government agencies to guarantee the safety and efficacy of products sold to consumers. In the United States, this function is performed by the Food and Drug Administration (FDA). In the pharmaceutical industry, the tolerance for the "buyer beware" philosophy is very low compared to other areas. The long time between patenting and selling a product means that pharmaceutical manufacturers receive less time than exclusive rights to a patent. This problem has been resolved in the US and foreign law, which allows a patent applicant to apply for a patent extension to compensate for the inability to market inventions. However, the time allotted for such an extension does not equal the time of losses in the market. In the United States, patents can only be extended for half the period used in the regulatory approval process, for the maximum effective patent duration of fourteen years. Also, the legislation restricts the right of exclusive use, which is accompanied by the grant of a patent. This allows a common product to be sold after the patent expires. The promotion of patents has not been more successful in attracting investment in technology than the commercial pharmaceutical industry in the United

States. A strong patent system, along with a market without price controls, has triggered massive investment in American industries. Research spending rose from \$ 1.7 billion in 1977 to \$ 26.4 billion in 2002. Much of this growth has been an investment, such as the return of capital to European investors who were threatened by increased price controls. This change is reflected in the fact that in 2002, 82 % of global pharmaceutical companies' investments were spent in the United States and other countries, including 18 % in Europe. This is a consequence of the United States economy. Since 1990, the patent - based pharmaceutical industry has grown at twice the rate of the economy as a whole. US pharmaceutical companies currently employ more than 223,000 people. The statistics are particularly noteworthy in the context of the ongoing debate over whether patents cover HIV.

None of the new drugs in development could have emerged without the promotion of patents and the prospect of withdrawal, although there are far fewer of the 74 AIDS drugs that have died in the United States. This does not negate the fact that many patients around the world cannot afford and use these drugs. However, this is not the result of the patent system. This is due to the lack of funding for those who are currently too poor to buy their medicines. While Medicaid provides coverage for those without health insurance or other means of paying for drugs in the United States, there are no similar sources of government funding in many parts of the world. However, the Bush administration recognized this, and Congress is currently stealing the tax.

#### **References:**

- 1.F. Michael Scherer, Ph.D. and J.D. Kleinke, Measuring the Value of Health Innovation: The Policy Implications of New Medical Technology, Congressional Briefing organized by the Alliance for Health Reform and the National Pharmaceutical Council, September 7, 2001.
2. IMS Health, Market Report (August 2001) h
3. International Federation of Pharmaceutical Manufacturers Association, News Release: TRIPS Council Special Session (Sept. 21, 2001)

© Rustamli F.A. gizi 2020

**Зарипов И.И.**

магистрант 3 курса, студент  
Набережночелнинский институт (филиал) КФУ  
Набережные Челны, Россия

### **РИСКИ ЛИЦЕНЗИАРА ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ЛИЦЕНЗИОННОГО ДОГОВОРА НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТОВАРНОГО ЗНАКА**

Статья посвящена исследованию принципиально важных вопросов, возникающих при заключении лицензионного договора на передачу прав использования товарного знака, разрешение которых позволяет предусмотреть риски правообладателя и предотвратить наступление неблагоприятных последствий.

**Ключевые слова:** лицензионный договор, условия лицензионного договора, риски при заключении договора, лицензиар, товарный знак

Суть любого гражданско - правового договора сводится к тому, что стороны, желающие достичь каких - либо определенных целей, на взаимовыгодных условиях приходят к соглашению об обоюдном принятии на себя обязательств, надлежащее исполнение которых позволит сторонам удовлетворить их потребности. При этом обе стороны принимают на себя юридические риски, то есть допускают возможность наступления неудачного исхода сделки. С данной точки зрения содержание договора является основным фактором, способным влиять на формирование рисков: наиболее точно, полно и лаконично изложенные условия договора минимизируют вероятность наступления неблагоприятного результата. Даже, казалось бы, такая несложная юридическая конструкция, как договор розничной купли - продажи, предполагает риски при его заключении: покупатель рискует приобрести некачественный товар, в то время как продавец рискует не получить оплату товара в установленный срок. Такими рисками несложно управлять, включая в условия договора элементарные нормы об ответственности сторон. Вместе с тем в зависимости от вида договора возникают разные риски – их уровень обусловлен сложностью и ценностью предмета договора.

Согласно ч. 1 ст. 1223 Гражданского кодекса Российской Федерации [1] (далее – ГК РФ) лицензионный договор является одним из способов предоставления прав пользования каким - либо объектом интеллектуальных прав. Роль данного договора в условиях активного развития экономических правоотношений, возникающих по поводу интеллектуальных прав, и стремления к совершенствованию механизмов коммерциализации объектов интеллектуальной собственности сложно переоценить. Связь лицензионных правоотношений и интеллектуальных прав обуславливает ценность идеи лицензионного договора. Так, например, лицензионный договор, заключаемый в целях передачи прав использования товарных знаков, является для лицензиара важным шагом на пути к развитию торговой сети под эгидой единого бренда, географическому расширению рынка сбыта и, как следствие, увеличению получаемой прибыли. Однако позволить себе извлечь максимальную выгоду из правоотношений по лицензионному договору лицензиар сможет только в случае, если на этапе согласования договора предусмотрит и предупредит свои риски, каких немало. Пренебрежение к процессу составления договора способно уже при исполнении сторонами обязательств привести к неблагоприятным для лицензиара последствиям, в связи с чем особое значение приобретает исследование рисков правообладателя товарного знака.

Первый принципиально важный вопрос, возникающий перед потенциальным лицензиаром, связан с выбором вида лицензионного договора. Как правило, интересам лицензиара наиболее соответствует простая лицензия. Причиной тому является возможность лицензиара заключать аналогичные договоры с иными лицами, таким образом развивая и расширяя свой бизнес. В то время, как исключительная лицензия не позволяет лицензиару передавать кому - либо еще кроме лицензиата. Также с вступлением в силу изменений, внесенных в ГК РФ в 2014 году, лицензиар, передавший права на товарный знак на условиях исключительной лицензии, может самостоятельно использовать данный товарный знак, не превышая пределы его использования лицензиатом. Перечисленные ограничения могут стать серьезным препятствием для лицензиара в процессе коммерческого использования товарного знака.

При этом гражданское законодательство допускает заключение лицензионного договора, содержащего условия, характерные для разных видов лицензии. Полагаем, смешанному договору также не стоит отдавать предпочтение, так как сложность его конструкции может стать причиной возникновения споров сторон и приостановки исполнения обязательств сторонами. Для лицензиара крайне важно, чтобы договором был предусмотрен полный объем прав и обязанностей сторон. Однако какой бы вид лицензионного договора ни было выбран, главное помнить, лицензионный договор на товарный знак может быть заключен исключительно в письменной форме.

Следующий важный аспект, на который стоит обратить внимание, это требование законодателя о государственной регистрации лицензионного договора на товарный знак, закрепленное в ч. 2 ст. 1490 ГК РФ. Из этого следует, что правовые последствия заключения такого договора наступают только после проведения процедуры регистрации. Лицензиару следует помнить данное правило при передаче прав на товарный знак. Вместе с тем сам по себе факт отсутствия регистрации не свидетельствует о недействительности правоотношений сторон. К такому же мнению в ходе рассмотрения иска о признании недействительным лицензионного договора на использование товарного знака ввиду отсутствия государственной регистрации пришел суд[2]. Правильность такой позиции подтверждается также выводами Верховного Суда РФ о том, что отсутствие регистрации спорного договора по причине бездействия сторон не является безусловным основанием для признания его недействительным [3]. Таким образом, недобросовестное поведение лицензиата, являющееся причиной отсутствия государственной регистрации договора, не лишает лицензиара права требовать исполнения договорных обязательств. Более того, лицензиар, руководствуясь положениями ст. 165 ГК РФ, вправе требовать регистрации сделки в судебном порядке.

Более подробно говоря о содержании лицензионного договора, следует, в первую очередь, обозначить существенные условия договора.

Одним из существенных условий всех гражданско - правовых договоров, в том числе лицензионного, является его предмет. Так, лицензионный договор должен содержать условие о передаче прав на использование товарного знака, а также перечень товаров, в отношении которых предоставляется право использования товарного знака. В силу ст. 432 ГК РФ, а также на основании п. 1 информационного письма Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 №165[4] отсутствие в лицензионном договоре данных условий влечет признание его недействительным.

Не менее важно предусмотреть иные условия лицензионного договора. В определенной мере, установление таких условий договора, как территория, способ и срок использования товарного знака, важнее, чем корректная формулировка предмета договора, так как их наличие позволяет признать договор лицензионным в спорных ситуациях. По смыслу п. 37 Постановления Пленума ВС РФ №10 от 23.04.2019 «О применении части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации»[5] договор, предмет которого предполагает отчуждение товарного знака, но при этом содержащий условия лицензионного договора, квалифицируется судом как лицензионный.

Следующее условие лицензионного договора, на которое хотелось бы обратить внимание, это порядок расчетов. Правильно сформулированные условия об оплате

позволят лицензиару извлечь максимальную экономическую выгоду из лицензионных правоотношений.

Наиболее выгодным для лицензиара станет условие о роялти в фиксированном размере. Преимущества данного способа внесения вознаграждения за использование товарного знака заключаются в следующем: 1) доход лицензиара не будет зависеть от того, насколько успешно с точки зрения прибыли лицензиат использует товарный знак; 2) периодичность платежей будет являться стимулом для лицензиата развивать свой бизнес, тем самым развивая положительно влияя на репутацию товарного знака лицензиара; 3) удобство контроля отчетности лицензиата; 4) отсутствие необходимости доказывать размер долга лицензиата в случае возникновения спора, в том числе, когда после заключения договора лицензиат не использовал товарный знак и в связи с этим отказывается вносить оплату.

При установлении условий о предмете и цене лицензионного договора необходимо также предусмотреть налоговые риски лицензиара, так как включение в договор некоторых условий может повлечь за собой незапланированно высокие траты лицензиара на фискальные платежи. Так, согласно пп. 26 п. 2 ст. 149 Налогового кодекса Российской Федерации [6] передача прав по лицензионному договору не облагается налогом на добавленную стоимость (далее – НДС). Однако, если лицензионный договор содержит дополнительные услуги (например, консультационные), то НДС будет налагаться на всю цену договора. Таким образом, лицензиару следует разделить лицензионный и иные сопутствующие договоры в разные документы.

Принципиально важно для лицензиара станет также включение условий о возможности одностороннего расторжения сторонами лицензионного договора. Лицензиар заинтересован в том, чтобы право одностороннего расторжения принадлежало исключительно ему. В случае, если установление такого условия невозможно, следует подробно описать все нюансы процедуры одностороннего расторжения договора лицензиатом (порядок, срок, форма, условия уведомления лицензиара), а также предусмотреть плату лицензиата за односторонний отказ.

Предоставлять лицензиату право заключать сублицензионные договоры также следует с некоторыми оговорками, касающимися вопросов ответственности. Лицензиар должен избежать включения в договор таких условий, которые снимали бы ответственность лицензиата за действия сублицензиата. Несмотря на то, что лицензиат несет ответственность перед лицензиаром в силу ст. 1238 ГК РФ, следует выделить данное условие отдельным пунктом договора, чтобы не допустить двоякого толкования условий договора в пользу лицензиата. Ответственность, на наш взгляд, является одним из важнейших разделов договора, в связи с чем лицензиару следует обезопасить себя, не допуская включение пунктов, увеличивающих пределы его ответственности, как перед лицензиатом, так и в отношениях с третьими лицами.

В завершение напомним о важности условий, устанавливающих порядок урегулирования споров, соблюдения режима конфиденциальности, исполнения обязательств в случае наступления форс - мажорных обстоятельств, предупреждения совершения коррупционных правонарушений и наступления ответственности за них.

Таким образом, заключение лицензионного договора на передачу прав использования товарного знака является эффективным шагом на пути к развитию бизнеса, однако, при

этом предполагает и определенные риски для правообладателя, предотвращение которых возможно только в случае детального регламентирования всех условий договора.

#### **Список использованной литературы:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230 - ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 52 (1 ч.). – Ст. 5496.
2. Решение Арбитражного суда Ставропольского края от 16 августа 2018 г. по делу № А63 - 10063 / 2018 // Материал подготовлен и опубликован в СПС «Консультант Плюс»
3. Определение Верховного Суда РФ от 18 февраля 2016 г. по делу № 305 - ЭС15 - 19424 // Материал подготовлен и опубликован в СПС «Консультант Плюс»
4. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 №165 «Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными» // Вестник ВАС РФ. – № 4. – 2014.
5. Постановление Пленума ВС РФ от 23.04.2019 №10 «О применении части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Бюллетень Верховного Суда РФ. – № 7. – 2019.
6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117 - ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2000. – № 32. – Ст.3340.

© Зарипов И.И., 2020

**Захарова М.Е.**

магистр Набережночелнинского института  
Казанского (Приволжского) Федерального Университета  
г. Набережные Челны, Россия  
Научный руководитель: Хасимова Л.Н.  
кандидат юридических наук  
доцент  
Набережночелнинский институт  
Казанского (Приволжского) Федерального Университета  
г. Набережные Челны, Россия

### **ИНСТИТУТ СОВМЕСТНОГО ЗАВЕЩАНИЯ СУПРУГОВ В МЕЖДУНАРОДНОМ ЧАСТНОМ ПРАВЕ**

#### **Аннотация**

Данная статья посвящена системе правовых отношений, связанных с совместным завещанием супругов. Цель заключается в исследовании возникновения и развития данного института в праве Российской Федерации. В статье были применены такие методы исследования, как анализ правовой системы наследования на основании совместного завещания, сравнение существовавших ранее норм и вновь введенных изменений в области наследования по завещанию, наблюдение за реформами. Кроме того, раскрыты недостатки в данной отрасли права.

## **Ключевые слова**

Совместное завещание супругов, наследование, международное частное право, распоряжение на случай смерти, наследственный статут, наследодатель. Самым приоритетным для каждого цивилизованного государства является сохранение прав собственности за своим гражданином. Такой принцип преследуется как при жизни, так и после смерти человека. Данной целью и вызвано выстраивание такой правовой системы, которая позволяла бы сохранить и передать родственникам всю нажитую человеком наследственную массу, которая может включать в себя имущественные и неимущественные права.

Российская правовая система наследования по завещанию всегда была неизменна и не нуждалась в каких-либо особых изменениях, в том числе в применении совместных завещаний супругов или наследственных договоров. Более того, многие критиковали эту новеллу, полагаясь на то, что она лишала главного правового принципа наследования в Российской Федерации, а именно «свободы завещания, ограничивающейся лишь правилами об обязательной доле в наследстве» [1, с. 220]. Всё это время правоприменительный орган или нотариус обходились использованием таких регулирующих инструментов, как завещательный отказ и завещательное возложение.

Такая система существовала до недавнего времени, вернее до присоединения к Российской Федерации Республики Крым 18 марта 2014 года. С этого момента «законодательные и иные нормативные правовые акты Российской Федерации действуют на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя со дня принятия в Российскую Федерацию Республики Крым и образования в составе Российской Федерации новых субъектов, если иное не предусмотрено настоящим Федеральным конституционным законом» [2]. Казалось бы, всё понятно и просто, но на практике начались проблемы. Граждане, проживавшие на данной территории, подчинялись законам Украины, согласно которым без проблем можно было составить совместное завещание супругов и в дальнейшем его исполнить. Но в Российском законодательстве такого не предусматривалось. Вдобавок Гражданский Кодекс содержал следующее: «в завещании могут содержаться распоряжения только одного гражданина. Совершение завещания двумя и более гражданами не допускается» [3, с. 432]. В одном случае завещание уже можно было признать юридическим фактом, в другом же стоило обращать внимание на ратификацию закона о присоединении республики и действиям на её территории законодательства России.

Законодатель всегда ставит на первое место последнюю волю завещателя, поэтому очень важно было выделить в законе место совместным завещаниям супругов и наследственному договору. Таким образом, был принят закон № 201 - ФЗ от 26 июля 2017 года «О внесении изменений в федеральный закон «О введении в действие части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации», согласно которому действие таких завещаний оставалось в силе независимо от времени его заключения, а также с помощью которого регулируется данная отрасль права. Законодатель устранил коллизию, которая создавала множество преград перед гражданами Республики Крым.

Помимо всего прочего, в ГК РФ были внесены изменения, касающиеся не только Крыма и Севастополя. Так в 2015 году в законопроекте №801269 - 6 впервые появилось упоминание о совместном завещании супругов и порядке его регулирования. Отсюда

следует, что законодатель расширил базу оснований наследований по завещанию и дал больше выбора для граждан.

Не смотря на все плюсы рассматриваемой новеллы, всё же остались проблемы, они связаны с разграничением наследственного договора и совместного завещания супругов. При разработке вышеуказанного законопроекта не были внесены условия наследственного договора, позволяющие отличить его от совместного завещания супругов, поэтому на практике иногда возникают затруднения разграничения.

#### **Список использованной литературы:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая. – Москва : Проспект, 2018 – 704 с.
2. Ефимова, О. В. Право: учебник / О. В. Ефимова, Н. О. Ведышева, Е. В. Питько. — Москва: ИНФРА - М, 2019. — 386 с.
3. О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов - Республики Крым и города федерального значения Севастополя: федер. конст. закон от 21.03.2014 N 6 - ФКЗ (ред. от 31.07.2020). Доступ из справочно – правовой системы «Консультант Плюс». Источник: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_160618/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_160618/) (дата обращения 15.09.2020).

© Захарова М.Е., 2020

**Эркабаева Ш. И.,**

Стажёр адвоката в АФ “DAS AND LAW”, Ташкент, Узбекистан

**Erkabaeva S. I.,**

Attorney trainee at Law firm “DAS AND LAW”, Tashkent, Uzbekistan

### **ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ПАРТНЕРСТВА: СРАВНИТЕЛЬНО - ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВ ВЕЛИКОБРИТАНИИ, США И РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

### **THE LEGAL NATURE OF A PARTNERSHIP: COMPARATIVE - LEGAL ANALYSIS OF THE LEGISLATIONS OF THE UNITED KINGDOM, THE USA AND THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN**

#### **АННОТАЦИЯ**

*В данном тезисе тщательно анализируются вопросы правовой природы партнерств, существующих в национальном и зарубежном законодательствах на основании научных работ ученых и сравнительно - правового анализа правовых систем Великобритании, США и Республики Узбекистан. Более того, в данном тезисе приведены особенности правовой характеристики каждого вида партнерств основываясь на национальном и зарубежном законодательствах. Также, в данном тезисе изложены авторские выводы на основании проведенного анализа национального и зарубежного законодательств, а также приведены предложения по реформированию партнерств в Республике Узбекистан.*



**Ключевые слова:** ограниченное партнерство, хозяйственное товарищество, управляющий партнер, ограниченный партнер, правовая природа, ограниченная ответственность, юридические лица.

#### **ANNOTATION**

*This thesis provides a thorough investigation of legal nature of partnerships, existing in national and foreign legislations based on the scientific views of scientists and a comparative - legal analysis of legal systems of the United Kingdom, the USA and the Republic of Uzbekistan. Furthermore, this thesis enumerates the specific features of legal characteristic of each type of partnerships according to foreign and national legislations. Additionally, this thesis provides the author's deductions based on the analysis of national and foreign legislations as well as suggestions on reforming the legal nature of partnerships in the Republic of Uzbekistan.*

**Key words:** a limited partnership, a business partnership, a general partner, a limited partner, a legal nature, limited liability, legal entities.

Generally, the concept of a partnership is present in the legislation of the Republic of Uzbekistan in the forms of business partnerships including a full partnership and a special partnership as well as ordinary partnerships. However, the existing forms of partnerships are not considered as an attractive form or doing business or making an investment among entrepreneurs, the evidence of which is a small number of business partnerships of 186 as of 01.12.2018, while the number of German partnerships exceeds 260 thousand, and the number of partnerships in the United States exceeds 7.4 million. Therefore, it is of great importance to analyze thoroughly the concept of a “limited partnership” in the United Kingdom and the USA in order to reform the legal nature of business partnerships in the Republic of Uzbekistan. The reason why the abovementioned form of partnership has been chosen for the research is that it has specific features that coincide with the aims of establishing a new draft law determined in the Decree of the President of the Republic of Uzbekistan “On additional measures on improvement of mechanisms of financing projects in the field of entrepreneurship and innovation” №5583 of November 24, 2018 (<http://lex.uz/docs/4076954>).

#### **The definition of the “partnership”**

According to the point of Ros Carnwell and Alex Carson, a partnership is the notion of sharing and agreement, with particular emphasis on business, where all partners have rights and obligations to participate and are affected equally by the benefits and disadvantages arising from the partnership. Moreover, the authors describe the partnership, enumerating the following defining attributes: confidence in accountability; joint activity; teamwork; members of partnerships share the same stakes; appropriate governance structures; common goals and objectives; transparent lines of communication within and between partner agencies; reciprocity and empathy [1 p.9].

According to Regina Brandstetter, a partnership is an agreement to do something together that will benefit all involved, a single partner operating alone, and reducing duplication of efforts could not achieve bringing results [2 p.9].

J. Anthony Vanduzer analyzed the characteristics of partnership in general as a form of doing business. They are as follows: 1) two or more members; 2) agreement between partners; 3) lawful business; 4) competence of partners; 5) unlimited liability; 6) voluntary registration; 7) no separate legal existence; 8) principal agent relationship; 9) restriction on transfer of interest [3 p.28 - 35].

According to Section 1 of Partnerships Act of United Kingdom of 1890, partnership is the relation, which subsists between persons carrying on a business in common with a view of profit.

According to Sections 2 and 4 of this Act, there are following rules, which determine the existence of partnership: joint tenancy, common property, sharing of gross returns; the receipt by a person of a share of the profits of a business [4 sections 1, 2, 4].

According to the Section 102 of Uniform Partnership act of 1997, drafted by the National conference of commissioners on uniform state laws, partnership means an association of two or more persons to carry on as co - owners a business for profit. The term includes a limited liability partnership [5 section102].

In judicial case *Hurst v Bryk*, Lord Millett has suggested that, in English law, a partnership is more than a simple contract; it is a continuing personal as well as commercial relationship [6 p.23].

Having analyzed the concept of partnership in general based on authors' points of view and the legislation of United Kingdom and the USA, it can be deduced that the partnership is a cooperation of two or more partners, which share with each other the profits, or losses of the entrepreneurial activity in which all partners made their contribution.

### **Limited partnership in the United Kingdom and the USA**

It is of great importance to study the history of the limited partnership. According to Ulrike Malmendier, the "societates publicanorum", which arose in Rome in the third century BC, may have arguably been the earliest form of limited partnership. During the period of prosperity of the Roman Empire, they were roughly equivalent to today's corporations. Some of them had many investors, and interests were publicly tradable. However, they required at least one (and often several) collaborator with unlimited liability [7 p.98]. According to Jairus Banaji, the "Qirad and Mudaraba institutions" in Islamic law and economic jurisprudence were similar to the modern limited partnership. In medieval Italy, a business organization known as the "commenda" appeared in the 10th century that was generally used for financing maritime trade. In a "commenda", the traveling trader of the ship had limited liability, and was not held responsible if money was lost as long as the trader had not violated the rules of the contract. In contrast, his investment partners on land had unlimited liability and were exposed to risk. A "commenda" was not a common form for a long - term business venture as most long - term businesses were still expected to be secured against the assets of their individual proprietors [8 p.1333 - 1334]. According to Lamoreaux, Naomi R. and Rosenthal, Jean - Laurent, Colbert's Ordinance of 1673 and the Napoleonic Code of 1807 reinforced the limited partnership concept in European law. In the United States, limited partnerships became widely available in the early 19th century, although a number of legal restrictions at the time made them unpopular for business ventures. Britain enacted its first limited partnership statute in 1907 [9 p.238 - 311].

Section 4 of Limited partnership Act of 1907 of United Kingdom states that a limited partnership must consist of one or more persons called general partners, who shall be liable for all debts and obligations of the firm, and one or more persons to be called limited partners [10 section 4 (1)].

According to the Section 102 (11) of Uniform limited partnership act of 2001, a limited partnership is defined as "a partnership formed by two or more persons under the laws of a State and having one or more general partners and one or more limited partners". The term includes a limited liability limited partnership. Section 105 of Uniform Limited Partnership Act states that a limited partnership has the powers to do all things necessary or convenient to carry on its activities, including the power to sue, be sued, and defend in its own name and to maintain an action against a partner for harm caused to the limited partnership by a breach of the partnership agreement or violation of a duty to the partnership [11 sections 102 (11), 105].

Here it must be taken into consideration that even though the limited partnership is not formed as a legal entity, it must be registered according to the State Statute and the procedure of dissolution tends to be close to the process of dissolution of legal entities, which is also one more special attribute, characterizing this form of doing business. Moreover, in spite of the fact that it is not a

legal entity, a limited partnership is authorized to sue, be sued and defend its interests in its own name, which is peculiar to legal entities. Therefore, it can be determined that even though a limited partnership does not have a separate legal personality, it can act in judicial and other governmental bodies in its own name, which is also to my point of view one more specific feature of the limited partnership. Pass - through taxation system applied in the limited partnerships is an added advantage and one more specific aspect characterizing this type of doing business.

### **Business partnerships (a full partnership and a special partnership) and ordinary partnerships in the Republic of Uzbekistan**

According to Article 60 of Civil Code (<https://lex.uz/docs/111181>), a general (full) partnership is established as a legal entity by concluding an agreement between partners, who are directly engaged in entrepreneurial activity on behalf of the partnership. Article 61 of Civil Code states that a special partnership is also established as a legal entity by concluding an agreement between partners, some of whom (full partners) are directly engaged in entrepreneurial activity of the partnership, while the other partners (depositors or limited partners) do not participate in daily activity of the partnership. Article 962 of Civil Code provides the legal nature of ordinary partnership, which is, in comparison with the previously considered legal forms, not legal entity and established by means of concluding an agreement between partners.

Having analyzed the forms of partnership in national and foreign legislation, it can be stated that a “special partnership” is similar to a “limited partnership” because not all of the partners take active part in the business activity of the partnership. Moreover, it can be deduced that an “ordinary partnership” is similar to a “limited partnership” because both of them are not legal entities and are established by concluding an agreement. However, looking at practical sides of the implementation of civil legislation regulating the legal entities, we can conclude that there is a lack of interest of entrepreneurs to establish business partnerships in the Republic of Uzbekistan.

The main reasons of not establishing the business partnerships for the aims of entrepreneurship are their status as a legal entity and the formal procedures of their operation, double taxation system as it is common for corporate structures, the subsidiary liability of the partners and others.

According to foreign experience investigated hereunder, the main advantages of partnerships according to legislation of the United Kingdom and the USA are as follows:

- The convenience for investment activity, creating venture funds and other types of innovative activity;
- Pass through taxation, i.e. these business entities are not subject to double taxation, as are corporations;
- The limited liability of investors, who become partners of partnership;
- Flexibility of legal regulation of the relationship among partners;
- Simplified procedure of doing business activity for investors and others.

In conclusion, it is of great importance to mention that reforming the national legislation regulating the partnerships by introducing the positive foreign experience analysed hereunder becomes a burning issue nowadays in the Republic of Uzbekistan, especially in the period of encouraging the powerful investment activity. Such reforms certainly will contribute to enhancing of the attractiveness of the investment climate of our country.

### **REFERENCES**

1. Ros Camwell and Alex Carson. The concepts of partnership and collaboration. – United Kingdom: 2012. – 98 p. [Electronic resource] is available at: <https://www.mheducation.co.uk/openup/chapters/9780335229116.pdf>

2. Regina Brandstetter. Successful partnerships. OECD LEED forum on partnerships and local governance. – United Kingdom: 2013. – 35 p. [Electronic resource] is available at: <https://www.oecd.org/cfe/leed/36279186.pdf>
3. J. Anthony Vanduzer. The law of partnerships and corporations. – Canada: Irwin Law, 2003. – 512 p. [Electronic resource] is available at: [https://books.google.co.uz/books/about/The\\_Law\\_of\\_Partnerships\\_and\\_Corporations.html?id=YRI\\_QgAACAAJ&redir\\_esc=y](https://books.google.co.uz/books/about/The_Law_of_Partnerships_and_Corporations.html?id=YRI_QgAACAAJ&redir_esc=y)
4. Partnerships Act of United Kingdom of 1890. - [Electronic resource] is available at: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/Vict/53-54/39/data.pdf>
5. Uniform partnership Act of 1997. - [Electronic resource] is available: [http://www.uniformlaws.org/Shared/Docs/Partnership/UPA%20\\_Final\\_2014\\_2015aug19.pdf](http://www.uniformlaws.org/Shared/Docs/Partnership/UPA%20_Final_2014_2015aug19.pdf)
6. Partnership law of Scotland of 2003. Report on a Reference under Section 3(1) (e) of the Law Commissions Act 1965. - [Electronic resource] is available at: <https://www.scotlawcom.gov.uk/files/3812/7989/6640/rep192.pdf>
7. Ulrike Malmendier. Societas publicanorum: staatliche Wirtschaftsaktivitäten in den Händen privater Unternehmer. - Böhlau Verlag Cologne, FRG. – 2002. – 189 p. [Electronic resource] is available at: <http://www.boehlau-verlag.com/978-3-412-12201-0.html>
8. Henry Hansmann, Reinier Kraakman, and Richard Squire. Law and the Rise of the Firm // Harvard Law Review, Vol.119. - №5. - 2006. – 1486 p. [Electronic resource] is available at: <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm>
9. Lamoreaux, Naomi R. and Rosenthal, Jean - Laurent. Entity Shielding and the Development of Business Forms: A Comparative Perspective // 119 Harv. L. Rev. F., 2005. – P.238 - 311. [Electronic resource] is available at: [https://heinonline.org/hol/cgi-bin/get\\_pdf](https://heinonline.org/hol/cgi-bin/get_pdf)
10. Limited partnership Act of 1907. - [Electronic resource] is available at: <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/Edw7/7/24/contents>
11. Uniform Limited Partnership Act 2001. – [Electronic resource] is available at: <https://users.wfu.edu/palmitar/ICBCorporations-Companion/Conexus/UniformActs/ULPA2001.pdf>

© Эркабаева Ш. И., 2020

**Эркабаева Ш. И.,**

Стажёр адвоката в АФ “DAS AND LAW”, Ташкент, Узбекистан

**Erkabaeva S.I.,**

Attorney trainee at Law firm “DAS AND LAW”, Tashkent, Uzbekistan

**ПРАВОВАЯ ПРИРОДА СОГЛАШЕНИЯ О ПАРТНЕРСТВЕ:  
СРАВНИТЕЛЬНО - ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВ  
ВЕЛИКОБРИТАНИИ, США И РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

**THE LEGAL NATURE OF A PARTNERSHIP AGREEMENT:  
COMPARATIVE - LEGAL ANALYSIS OF THE LEGISLATIONS  
OF THE UNITED KINGDOM, THE USA AND THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN**

**АННОТАЦИЯ**

*В данном тезисе тщательно анализируются вопросы правовой природы соглашений о партнерстве, существующих в национальном и зарубежном законодательствах на основании научных работ ученых и сравнительно - правового анализа правовых систем*

*Великобритании, США и Республики Узбекистан. Более того, в данном тезисе приведены особенности правовой характеристики и содержание каждого вида соглашений о партнерстве основываясь на национальном и зарубежном законодательствах. Также, в данном тезисе изложены авторские выводы на основании проведенного анализа национального и зарубежного законодательств, регулирующего отношения, связанные с соглашениями о партнерстве.*

**Ключевые слова:** *соглашение о партнерстве, соглашение об ограниченном партнерстве, учредительный договор хозяйственного товарищества, договор простого товарищества, учредительные документы.*

#### **ANNOTATION**

*This thesis provides a thorough investigation of legal nature of partnership agreements, existing in national and foreign legislations based on the scientific views of scientists and a comparative - legal analysis of legal systems of the United Kingdom, the USA and the Republic of Uzbekistan. Furthermore, this thesis enumerates the specific features of legal characteristic of each type of partnership agreements according to foreign and national legislations as well as investigates the content of these agreements. Additionally, this thesis provides the author's deductions based on the analysis of national and foreign legislations regulating the partnership agreement.*

**Key words:** *a commercial partnership agreement, a limited partnership agreement, an operating agreement of business partnership, an ordinary partnership agreement, incorporation documents.*

As for the Draft Law of the Republic of Uzbekistan “On a limited partnership”, published on the official website for Discussion of draft laws and regulations of the Republic of Uzbekistan on June 12, 2020 (<https://regulation.gov.uz/ru/document/18793>), the new form of partnerships in the Republic of Uzbekistan will be governed by its founding document - a limited partnership agreement. Therefore, it is of paramount importance to analyze thoroughly the concept, the main features and the content of partnership agreements according to the legislations of the United Kingdom, the USA and Republic of Uzbekistan.

#### **The concept of “a limited partnership agreement”**

According to Section 110 of this Uniform Limited Partnership Act of 2001, the partnership agreement governs relations among the partners and between the partners and the partnership [1 section 110].

According to J. Anthony Vanduzer, a limited partnership agreement is a variety of partnership agreements, which in the first place determines the limited liability of limited partners and subsidiary responsibility of the general partner. The author points out that a limited partnership agreement by its legal nature determines the order and terms of establishment and dissolution of a limited partnership, the order of the management and conduct of affairs by the partners as well as the rights and obligations of the partners. Consequently, the author supposes that it may be compared with a Charter of a limited liability company or a joint stock company. The author states that a limited partnership agreement contains the gist of a limited partnership, as actually the whole activity of a limited partnership is based on the terms of the limited partnership agreement [2 p.68].

According to points of view of Jeffrey F. Beatty, Susan S. Samuelson, Dean A. Bredeson, a limited partnership agreement plays an important role in an agency law of United Kingdom as it is not only an agreement determining the rights and obligations or liability issues of the parties but it

sets conditions of founding and liquidation of a limited partnership. The authors also notice that all the activity of a limited partnership is basically the activity of general and limited partners carried out in accordance with the terms of a limited partnership agreement [3 p.679 - 680].

Here it can be deduced that a partnership agreement in general is a contract concluded among partners, which determines the relationship among partners and between the partners and the partnership as well as the order of conduct of business activity by the partnership. Moreover, Uniform Partnership Act determines that a partnership agreement may be concluded in an oral or written form. As Uniform Limited Partnership Act does not provide any restriction for the form of a partnership agreement, it may be deduced that a limited partnership agreement may be also concluded in a written or oral form.

As a limited partnership is a type of partnerships, a limited partnership agreement is also a type of partnership agreement, the concept of which is discussed above. Limited Partnership Act of 1907 also provides prescriptions stating that the limited partnership is established by an agreement between general and limited partners, but this Act does not provide an exact definition of a “limited partnership agreement”. Therefore, based on the definition given in a Uniform Limited Partnership Act, it may be deduced that a limited partnership agreement is an agreement concluded between general and limited partners, regulating the order and terms of the establishment and dissolution of the partnership, the issues of management, carrying out common affairs and liability in the partnership as well as determining the rights and responsibilities of the parties.

Having analyzed the legislation on partnerships, it may be deduced that a limited partnership agreement is not only the document, regulating the relationship of the parties, but also the founding document of the limited partnership. The legal force of this document can be equal to the legal force of the Charter of a limited liability company or a joint stock company. According to Article 5 of Limited partnerships Act of 1907, as it has been discussed above, a limited partnership must be registered [4 section 5]. Consequently, it may be supposed that a limited partnership agreement as a founding document of a limited partnership is also registered in the registrar bodies of the United Kingdom or the USA. These facts can be considered as special features of limited partnership agreement, differentiating it from other types of the agreement.

### **The content of a limited partnership agreement in the United Kingdom**

Analyzing the templates of a limited partnership agreement, prepared by one of the legal firms of United Kingdom and by United states securities and exchange commission and other samples of limited partnership agreements, it is found out that a limited partnership agreement should contain the following terms:

- Name of Partnership;
- Purpose of Partnership;
- Principal Place of Business;
- Term of Partnership;
- Certificate of Limited Partnership;
- Glossary of Terms;
- Members of partnership;
- Financing;
- Allocation and distribution of profits and losses;
- Management of partnership affairs and voting rights;
- Books, records, and accounts;

- Rights, duties and restrictions of partners;
- Partnership meetings;
- Assignment and / or transfer of partnership share;
- Liabilities of partners;
- Prohibited transactions by the partners;
- Dissolution of the partnership;
- Miscellaneous provisions [5].

### **The operating agreements of business partnerships and ordinary partnership agreements in the Republic of Uzbekistan.**

It is appropriate to begin with operating agreements of business partnerships. According to Article 4 of the Law of the Republic of Uzbekistan “On business partnerships” of 2001 (<https://lex.uz/docs/2457>), the operating agreement is one of the incorporation documents of a business partnership [6 article 4].

Here it can be deduced that an operating agreement of business partnerships in the Republic of Uzbekistan, generally is similar to a limited partnership agreement. However, according to national legislation, an operating agreement is considered as one of the incorporation documents of business partnership while a limited partnership agreement is considered as the sole founding documents of partnerships.

According to Article 962 of Civil Code of the Republic of Uzbekistan (<https://lex.uz/docs/111181>), under the contract of ordinary partnership (contract on joint activity) two or more people, called companions (participants) undertake to combine their contributions and jointly to act without formation of the legal person for extraction of profit or achievement of other purpose not contradicting the law. Only individual entrepreneurs and (or) commercial organizations can be parties to the agreement of an ordinary partnership concluded for the implementation of entrepreneurial activity. An ordinary partnership agreement must be concluded in written form [7 article 962].

Here it can be seen that an ordinary partnership agreement by its legal nature is similar to the legal nature of a limited partnership agreement because both of them can be determined as founding documents of partnerships. It has to be noticed that both a limited partnership and an ordinary partnership are not legal entities, consequently both a limited partnership agreement and an ordinary partnership agreement determine the main aim of establishing the partnerships. However, it is also can be defined as a founding agreement of the business partnership, because it also contains conditions of forming and dissolution of the partnership and is concluded on the establishment the business partnership.

### **The content of an operating agreement in business partnerships and an ordinary partnership agreement in the Republic of Uzbekistan**

According to Article 4 of the Law of the Republic of Uzbekistan “On business partnerships” of 2001 (<https://lex.uz/docs/2457>), the operating agreement contains the following information:

- the type of business partnership to be established, the subject, goals and terms of its activity and the composition of founders (participants);
- the partnership name and postal address of the business partnership being established;
- the size of the authorized capital and the procedure for its formation;
- the size and nominal value of the share of each participant in the business partnership;

- the composition, terms and procedure for making deposits by participants of a business partnership;
- the procedure for increasing and decreasing the authorized capital of a business partnership;
- the procedure for managing the activities of a business partnership;
- the procedure for distributing profits and compensating losses;
- the procedure for reorganizing and liquidating a business partnership;
- other conditions that do not contradict the legislation.

According to Chapter 53 of Civil code (<https://lex.uz/docs/111181>), an ordinary partnership agreement should contain conditions, regulating: the legal status of the parties, who can be, as it has already learned, only individual entrepreneurs and (or) commercial organizations. Moreover, an agreement should contain the object of the agreement, which is a joint entrepreneurial activity of the partners. Besides, an agreement, according to Article 963 of this Chapter should contain a condition regulating partners' contributions. According to it, the contribution of the partner recognizes all that he contributes to the common property in particular money, other property, professional and other knowledge, skills and abilities, and business reputation. The contributions of the partners are assumed to be equal in value, unless otherwise follows from the partnership agreement or the actual circumstances. Article 964 determines that the property brought by partners which they possessed on the property right, and also the production made as a result of joint activity and the fruits as well as the income received from such activity are recognized as their common share property. Partners use the common property in the interests of all partners by common consent. Accounting of the common property of the partners may be entrusted by them to one of the legal entities participating in the partnership agreement. In addition to this, an agreement should contain terms regarding the distribution of profits. Article 968 determines that the profit received by the partners as a result of their joint activity shall be distributed in proportion to the value of the contributions of the partners to the common property, unless otherwise provided by the agreement of an ordinary partnership or other agreement of the partners. Moreover, the agreement contains the obligations regarding the grounds and consequences of termination of the agreement.

Here it can be deduced that an operating agreement of a business partnership and an ordinary partnership agreement may be considered as an analogue for a limited partnership agreement with the exception of some differences in their legal nature and contents of the agreements.

In conclusion, it should be mentioned that our civil legislation contains the prerogatives for the legal regulation of the partnership agreement, which will be the founding document of the new form of partnerships in the Republic of Uzbekistan. However, it should have the specific features common to the limited partnership agreements according to the legislation of the United Kingdom and the USA together with the combination of the aspects of the operating agreement of the business partnerships and an ordinary partnership agreement, indicated in the Republic of Uzbekistan.

## REFERENCES

1. Uniform partnership Act of 1997. [Electronic resource] is: [http://www.uniformlaws.org/Shared/Docs/Partnership/UPA%20\\_Final\\_2014\\_2015aug19.pdf](http://www.uniformlaws.org/Shared/Docs/Partnership/UPA%20_Final_2014_2015aug19.pdf)



2. J. Anthony Vanduzer. The law of partnerships and corporations. – Canada: Irwin Law, 2003. – 512 p. [Electronic resource] is available at: [https://books.google.co.uz/books/about/The\\_Law\\_of\\_Partnerships\\_and\\_Corporations.html?id=YRl\\_QgAACAAJ&redir\\_esc=y](https://books.google.co.uz/books/about/The_Law_of_Partnerships_and_Corporations.html?id=YRl_QgAACAAJ&redir_esc=y)
3. Jeffrey F. Beatty, Susan S. Samuelson, Dean A. Bredeson. Business Law and the Legal Environment. 6th Edition. - South - Western, Cengage Learning, 2013. – 1393 p. - [Electronic resource] is available at: <https://www.twirpx.com/file/920724/>
4. Limited partnership Act of 1907. [Electronic resource] is available at: <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/Edw7/7/24/contents>
5. Limited partnership agreement – template of United states securities and exchange commission. [Electronic resource] is available at: <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1533454/000119312511338744/d246705dex1011.htm>
6. Закон Республики Узбекистан «О хозяйственных товариществах» от 6 декабря 2001 года № 308 - II. // Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2002 г., № 1, ст. 8. (author's translation)
7. Гражданский кодекс Республики Узбекистан от 21 декабря 1995 года. // Собрание законодательства Республики Узбекистан, 1996 г., приложение к № 2, ст.1. (author's translation)

© Эркабаева Ш. И., 2020



# **СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ НАУКИ**

## ОПТИМАЛЬНЫЕ ВОДНО - ПИТАТЕЛЬНЫЕ РЕЖИМЫ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВО СЕМЯН ХЛОПЧАТНИКА В РАЗНЫХ ПОЧВЕННО - КЛИМАТИЧЕСКИХ И ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ УЗБЕКИСТАНА

*Аннотация.* В данной статье приведены материалы о влияние водно - питательных режимов орошения нормы минеральных удобрений на качество посевных семян и на урожайность сортов семенного хлопчатника.

**Ключевые слова:** водно - питательный режим, качество посевных семян хлопчатника, урожайность.

*Annotation.* The paper presents materials related to impact of irrigation and nutrition application scheduling on seed quality and seed - lint yield of cotton varieties which were grown for seed production.

**Key words:** irrigation and nutrition application scheduling, cotton seed quality, seed - lint yield.

### ВВЕДЕНИЕ

Узбекистан является самой северной страной в хлопковой производстве и имеет различные почвенно - климатические и экологические условия. В частности, Хорезмская область расположена в северной части республики, и этот регион является очагом для «северного» хлопководства, которое исторически является старейшим селекционным центром в стране. Кроме этого, из - за высыхания Аральского моря в современных условиях, вторичное засоление почв продолжает усиливаться.

Кашкадарьинская область является самой южной частью страны, также имеет своеобразный климат и очень жаркое лето. В жарком климате важно выбирать и заботиться о биологически выносливых сортах хлопчатника.

Более 50 % орошаемых земель в Узбекистане засолены. Особенно, почвы Республики Каракалпакстанской, Бухарской, Сырдарьинской и Хорезмской областей сильно засолены. В частности, 100 % почвы в Хорезмской области в разной степени засолены, при этом менее засоленные участки составляют 57,0 % , умеренно засоленные - 31,0 % , а сильно засоленные - 12,0 % [1].

Выбор семеноводческих хозяйств на тендерной основе свидетельствует о том, что семена хлопчатника в основном возделываются на участках, которые не засолены и имеют высокую плодородность, но в настоящее время 100 % участки в Хорезмской области разной степени засолены и требуются выращивать в этом степени засоленности разные сорта хлопчатника устойчивых к засолению. В связи с этим в условиях засоления почв является актуальным выяснить оптимальные процедуры полива и норм подачи удобрений для сортов хлопка, а также научное изучение влияния различных водно - питательных норм и засоленности на показатели качества семян.

Количества мирового производства семян хлопчатника на расчете в миллион тонн показывает, что в 2013 / 2014 годах на общую сумму приходится 45,04 млн тонн хлопка, в то время как в 2015 / 2016 годах она немного снизилась до 35,76 млн. тонн. А в 2017 / 2018 годах этот показатель был равен 44,98 млн. тонн семян хлопчатника [2].

## Методы исследования

Исследования были проведены в 2018 - 2019 годах на почвах, различающихся по орошению и по степени минерального обеспечения. Семена новых перспективных сортов хлопчатника С - 8294 (Гурлан) и Хорезма - 150 посеяли под слабозасоленными травянистыми аллювиальными почвами Хорезмской области, а также мелкосеменных сортов хлопка Сурхон - 16 и Термез - 202 в Кашкадарьинской области [3].

Опытах в Хорезмской области закладывали 13 вариантов, размещенных в одном и том же ярусе в 3 повторности в двух разных режимах орошения (70 - 70 - 60 % и 75 - 80 - 70 %), с тремя различными стандартами минеральных удобрений (N - 200, P - 140, K - 100, H - 250, П - 175, K - 125, H - 300, П - 210, K - 150 кг / га), 90 см между рядами, длина борозды 100 метров, каждый вариант по 8 рядов, из них расчетные ряда 4.

Наши исследования, проведенные в Кашкадарьинской области, составляло 13 вариантов и было помещено в один ярус в 3 повторения. Каждая делянка состоял из 4 ряда, ширина рядов 90 см, общая площадь одной делянки составляла 720 м<sup>2</sup> и расчёт площади был равен 360 м<sup>2</sup>. В пределах трех минеральных удобрений: N - 200, P - 140, K - 100 кг / га, N - 250, P - 175, K - 125 кг / га и N - 300, P - 210, K - 150 кг / га было изучено в двух разных ирригационных процедурах против ППВ пределах 70–75–65 % и 65–65–60 % .

Расход воды при поливе хлопка определяется счетчиком воды Чипполетти с порогом 0,25 м и шириной 0,50 м. Счетчик воды Томпсона (45°С) использовался для оценки потребления воды в бороздах. При определении качества семян использовали методические указания «Семена хлопчатника. Техническая спецификация», UzDst 642: 2013 «Семена для посева хлопчатника» [4]. Статистическую и математическую обработку собранных данных рассчитывали по методу Б.Доспехова.

## Результаты исследований и их обсуждение

До поливной влажность почв под средне волокнистые сорта, изученные в Хорезмской области в 2018 - 2019 гг., были на 70 - 70 - 60 % выше, чем ППВ, схема полива 0 - 3 - 1 в 4 раза, не осуществляли полив до цветения. Поливали обычном 1020 - 1065 м<sup>3</sup> / га на фазе цветения и один раз в фазе созревания обычном 913 - 975 м<sup>3</sup> / га, продальжистенность полива составляло 18 - 22 часа, прамжуток полива 20 - 25 дней. Сезонное орошение 4042 - 4061 м<sup>3</sup> / га влажность почвы на 75 - 80 % меньше, чем у ППВ, схема полив 1 - 3 - 1: один раз в период до цветения по 714 - 783 м<sup>3</sup> / га, 3 раза в фазе цветения до 851 - 905 м<sup>3</sup> / га и 840 - 850 м<sup>3</sup> / га во время фазы созревания с продальжистенность полива от 14 до 16 часов, интервалом полива 12 - 21 день, сезонная норма орошения 4228 - 4253 м<sup>3</sup> / га.

В Кашкадарьинской области в 2017–2019 гг. при изучение тонковолокнистых сортов хлопчатника с предварительно орошаемой влажностью почвы, при 65 - 65 - 60 % нормы полива по схема полив 1 - 2 - 1, 4 раза, с выходом цветения 880 - 814,9 м<sup>3</sup> / га. 2 раза в фазе све из расчета 1140 - 1180 м<sup>3</sup> / га, один раз в фазе созревания при 950 - 980 м<sup>3</sup> / га, продальжистенность полива 17 - 24 часа, интервалом полива 20 - 24 ден, сезонная норма орошения 4094 - 4150 м<sup>3</sup> / га. До поливной влажность почв под на 70 - 75 - 65 % меньше, чем в ППВ и орошалось 5 - 1 по системе 1 - 3 - 1. До подкормления, орошение на 730 - 740 м<sup>3</sup> / га, 3 раза в фазу цветения - уборки при норме 897 - 930 м<sup>3</sup> / га, 1 период созревания на 845 - 880 м<sup>3</sup> / га, время полива 16 - 20 часов, интервалом полива 15 - 20 дней, сезонная норма орошения 4272 - 4380 м<sup>3</sup> / га.

Изучен урожайность сортов в условиях различной схемы полива и нормы удобрения в 2018 - 2019 годах по сорту С - 8294 до поливной влажность почвы 70 - 70 - 60 % по сравнению с ППВ, при подкормлей N - 250, P - 175 K - 125 кг / га уражайность составляло 35,5; 38,2 кг / га, в том числе урожай семян 20,2; 26,4 ц / га,

33,4; 36,1 ц / га при нормальном питании минеральными удобрениями N - 300, P - 210, K - 150 кг / га; увеличение нормы минеральных удобрений 250 кг / га до 300 кг / га привело не к увеличению урожайности, а скорее к снижению. Кроме того, общий урожай хлопка составлял 37,1, когда содержание влаги в N - 250, P - 175, K - 125 кг / га было орошено с 75 - 80 - 70 % предварительно увлажненной влажности почвы по сравнению с ППВ. 41,6 ц / га, в том числе посевной урожай хлопка 22,2; 28,9 ц / га при норме полива 70 - 70 - 60 % по сравнению с поливом ППВ 1,6; обеспечена высокая урожайность 3,4 ц / га. Отсюда выходит, что оптимальный режим полива для сортов хлопка С - 8294 (Gurlan) на 75 - 80 - 70 % выше, чем для ППВ. Урожай хлопка в Хорезме - 150 был самым высоким урожаем предварительно орошаемой влаги в почве на уровне 70 - 70 - 60 % по отношению к ППВ, а общий урожай удобрений составил 40,3, с минеральными удобрениями N - 250, P - 175, K - 125 кг / га. 47,7 ц / га, включая семена хлопка 21,4; 29,9 ц / га

Самые высокие урожаи у сортов хлопчатника тонкого волокна Термез - 202, изученных в Кашкадарьинской области, на 70 - 75 - 65 % выше, чем у ППВ, орошаемых предварительно увлажненной почвой влажностью и внесенными удобрениями НРК 250:175:125 кг / га, общий урожай 2018–2019 гг. 37,5 ц / га, 45,7 ц / га, в том числе урожай семян 24,3 ц / га, 30,2 ц / га [5].

**Таблица 1**

**Суммарный и урожайный семян изученных сортов хлопчатника, ц / га  
(В условиях травянистых аллювиальных почв Хорезмской области, 2018 - 2019)**

№	Сорта хлопчатника	Распорядок орошения против ППВ, %	Предел минеральных удобрений, кг / га			2018 год		2019 год	
			N	P	K	Общий урожай, ц / га	Семена хлопчатника, ц / га	Общий урожай, ц / га	Семена хлопчатника, ц / га
1	Хоразм - 127 (контроль)	70 - 70 - 60	200	140	100	32,2	16,8	38,7	24,3
2	С - 8294 (Гурлан)	70 - 70 - 60	200	140	100	33,9	18,8	35,6	24,0
3	С - 8294 (Гурлан)	70 - 70 - 60	250	175	125	35,5	20,2	38,2	26,4
4	С - 8294 (Гурлан)	70 - 70 - 60	300	210	150	33,4	18,5	36,1	24,2
5	Хоразм - 150	70 - 70 - 60	200	140	100	37,8	19,1	43,9	26,6
6	Хоразм - 150	70 - 70 - 60	250	175	125	40,3	21,4	47,7	29,9
7	Хоразм - 150	70 - 70 - 60	300	210	150	37,5	18,9	44,4	26,8
8	С - 8294 (Гурлан)	75 - 80 - 70	200	140	100	35,8	20,2	38,5	26,3
9	С - 8294 (Гурлан)	75 - 80 - 70	250	175	125	37,1	22,2	41,6	28,9
10	С - 8294 (Гурлан)	75 - 80 - 70	300	210	150	34,3	19,5	39,3	26,8
11	Хоразм - 150	75 - 80 - 70	200	140	100	32,1	14,4	42,1	25,7
12	Хоразм - 150	75 - 80 - 70	250	175	125	34,1	16,6	45,1	27,8
13	Хоразм - 150	75 - 80 - 70	300	210	150	31,9	14,2	42,7	26,0
Распорядок орошения НСР <sub>05</sub> = 2,4 ц / га. Предел минеральных удобрений НСР <sub>05</sub> = 3,7 ц / га									

**Таблица 2**  
**Урожай хлопка по тонко - волоконового сорта хлопчатника, ц / га**  
**(Кашкадарьинская область, 2018 - 2019)**

Вар т / р	Сорта хлопчатник а	Распорядок орошения против ППВ , %	Предел минеральных удобрений, кг / га			2018 год		2019 год	
			Н	Р	К	Общ ий урож ай, ц / га	Семе на хлопч атник а, ц / га	Общ ий урож ай, ц / га	Семен а хлопча тника, ц / га
1	Кашкадарё - 5 (контроль)	70 - 75 - 65	200	140	100	32,1	18,5	37,8	22,3
2	Термиз - 202	65 - 65 - 60	200	140	100	31,0	16,9	33,2	17,3
3	Термиз - 202	65 - 65 - 60	250	175	125	34,0	19,5	37,9	20,6
4	Термиз - 202	65 - 65 - 60	300	210	150	31,2	17,3	36,5	18,6
5	Термиз - 202	70 - 75 - 65	200	140	100	34,2	20,6	40,6	25,3
6	Термиз - 202	70 - 75 - 65	250	175	125	37,5	24,3	45,7	30,2
7	Термиз - 202	70 - 75 - 65	300	210	150	35,1	21,4	41,5	26,3
8	Сурхон - 16	65 - 65 - 60	200	140	100	30,7	17,6	32,3	18,1
9	Сурхон - 16	65 - 65 - 60	250	175	125	33,7	20,8	36,6	21,5
10	Сурхон - 16	65 - 65 - 60	300	210	150	31,0	18,5	35,0	19,9
11	Сурхон - 16	70 - 75 - 65	200	140	100	35,6	22,1	38,0	24,2
12	Сурхон - 16	70 - 75 - 65	250	175	125	38,8	26,5	43,7	29,3
13	Сурхон - 16	70 - 75 - 65	300	210	150	36,0	22,8	41,8	26,4
Распорядок орошения НСР <sub>05</sub> = 4,7 ц / га. Предел минеральных удобрений НСР <sub>05</sub> = 3,3 ц / га									

Примечание: в том числе тдч

У урожая хлопчатника Сурхан - 16 самая высокая урожайность составляло 70 - 75 - 65 % по сравнению с ППВ, и он орошается влажностью почвы. 43,7 ц / га, в том числе урожай семян 26,5 ц / га, 29,3 ц / га

### **Выводы**

В условиях травянистых аллювиальных почв на севере Хорезмской области в период 2018 - 2019 гг. у сорта - С - 8294 (Гурлан) самая высокая урожайность семян отмечено в 75 - 80 - 70 % орошения по сравнению с ЧДНС в 1 - 3 - 1. При поливе 5 раз средняя сезонная норма орошения составляет 4228 - 4253 м<sup>3</sup> / га, при внесении минеральных удобрений НРК

250:175:125 кг / га общий урожай составляет 37,1; 41,6 ц / га, в том числе посевной урожай хлопка 22,2; следует отметить, что качество семян составило 28,9 т / га.

Хорезм - 150 имеет наивысшую урожайность 70 - 70 - 60 % от урожайности хлопковых сортов хлопка, орошаемых 4 раза в системе 0 - 3 - 1 при влажности почвы, со средней сезонной нормой полива 4042 - 4061 м<sup>3</sup> / га, NPK 250:175:125 кг. Применительно к / га общая урожайность составляет 40,3; 47,7 ц / га, включая семена хлопка 21,4; было обнаружено, что при 29,9 ц / га потребность в воде для этого сорта хлопка была ниже, чем для С - 8294 (Гурлан).

Рекомендуется в южном регионе Кашкадарьинской области для получения высокого урожая и качественного тонковолокнистого хлопка сортов Темиз - 202 и Сурхан - 16 предварительно нужно орошать с влажностью 70 - 75 - 65 % , а удобрения надо дать в пределах NPK 250:175:125 кг / га.

### Используемая литература:

1. <http://eco.uz/uz/yangiliklar/4703-tupro-ning-sh-rlanishini-oldini-olish>
2. <https://www.statista.com/statistics/259489/worldwide-production-of-cottonseed/>.
3. Доспехов Б.А. Методика полевого опыта. - Москва, 1985., стр.1 - 112.
4. Рашидова Д.К., Мамарахимов Б.И., Шпилевский В.Н., Козубаев Ш.С. Ёўза чигитининг экиш сифатларини аниқлаш бўйича қўлланма. – Тошкент, 2015., - Б. 3 - 123.
5. Рашидова Д.К., Шпилевский В.Н. Совершенствование определения качества посевных семян сельскохозяйственных культур. – Ташкент, 2017., Издательство Навруз. – Ст. 3 - 76.
6. Розанов А.Н. Сероземы Средней Азии. – Москва, 1951, - с.460.

© Дурдиев Н.Х. 2020

**Коконова В.С.**, обучающаяся 4 курса,  
факультета технологии животноводства и агроэкологии.

**Клемшина А.В.**, обучающаяся 4 курса,  
факультета технологии животноводства и агроэкологии.

Научный руководитель: Лебедева Н.В.,  
канд. с. - х. н., старший преподаватель  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Великолукская государственная  
сельскохозяйственная академия»  
182112, Псковская обл., г. Великие Луки, проспект Ленина, 2.  
г. Великие Луки, Российская Федерация

## ОЦЕНКА ПРОДУКТИВНОГО И АДАПТИВНОГО ПОТЕНЦИАЛА СОВРЕМЕННЫХ СОРТОВ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР И ЕГО РЕАЛИЗАЦИЯ В УСЛОВИЯХ ЮЖНОЙ ЧАСТИ ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

### Аннотация

Важнейшим условием реализации максимальной продуктивности и получения высококачественного урожая любой сельскохозяйственной культуры, является правильно подобранный сорт, адаптированный для конкретных условий выращивания. Исходя из

этого, были заложены и проведены опыты по оценке современных сортов яровых зерновых злаков и гороха в условиях южной части Псковской области[2].

Ключевые слова: ячмень, сортовые признаки, современные сорта

Сортматериал для изучения в наших опытах был предоставлен Новосokolьническим государственным сортоучастком на основании заключенного договора о научном сотрудничестве с кафедрой селекции, семеноводства и технологии производства продукции растениеводства ФГБОУ ВО Великолукской ГСХА.

Целью исследований являлось изучение селекционно - и хозяйственноценных сортовых признаков и качеств, лучших, чем у сортов - стандартов.

В задачи исследований входило:

1. Определение фенологических фаз развития растений и продолжительности межфазных периодов.
2. Сравнительная оценка элементов структуры урожая и урожайности зеленой массы и семян.

Исследования проводились согласно общепринятой методике государственного сортоиспытания сельскохозяйственных культур для контрольных питомников[1,3]. Площадь учетной делянки составила 2 м<sup>2</sup> при трехкратной повторности, размещение делянок систематическое. Все работы по уходу за посевами и уборка урожая проводились вручную.

Посев зерновых культур был проведен 30 апреля. Условия прорастания семян были сложными, поэтому сроки становления всходов затянулись. Всходы сформировались на 11 - 16 день после посева. Основная причина этого недостаточная влажность верхнего слоя почвы, так как за весь апрель месяц осадков в сумме выпало всего 0,8 мм.

Полевая всхожесть зерновых злаковых культур в опытах составила 300 - 480 шт. / м<sup>2</sup>, или 50 - 80 % от нормы высева (таблица 1).

Таблица 1 – Полевая всхожесть и сохранность растений злаковых культур  
(норма высева – 600 шт. / м<sup>2</sup>)

Сорт	Полевая всхожесть		Сохранность растений,	
	шт. / м <sup>2</sup>	%	шт. / м <sup>2</sup>	%
<i>Ячмень яровой</i>				
1. Эльф St	396	66	345	87
2. Изумруд	330	55	271	82
3. Златояр	378	63	325	86
4. Катласский	384	64	342	89
5. Московский 86	342	57	318	93
6. Яромир	360	60	328	91

Колошение - выметывание зерновых злаков произошло на 34 - 47 день вегетации. Наиболее ранний период созревания семян в нашем опыте был отмечен у сортов ячменя



ярового – 78 - 82 дня. Наиболее короткий период вегетации отмечен только у одного из наших сортов – Московский 86, разница к контролю составила 3 дня.

Сохранность растений в опыте к концу вегетационного периода была довольно высокая в пределах 77 - 93 % . Лучшая сохранность растений по сравнению с контрольным вариантом отмечена у сортов ячменя: Яромир (на 4 % ) и Московский 86 (на 6 % ) .

Проведя оценку структуры урожайности зерновых было установлено, что высота растений в опыте заметно отличалась как по культурам, так и по сортам.

Анализ структуры растений ячменя посевного показал, что высота стеблей изучаемых сортов составила 53 - 64 см. Лучшими по этому признаку были два сорта – это Златояр и Московский 86, их растения оказались выше чем у сорта стандарта Эльф соответственно на 7 и 9 см. Длина колоса этих сортов так же была больше чем у стандарта на 0,6 и 0,9 см, однако самые крупные соцветия сформировались у растений сорта Яромир – 6,1 см, а это больше 1,5 см. Оценка структуры урожая зерновых злаков представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Структура урожайности семян сортов зерновых злаковых культур (среднее по 40 растениям)

Сорт	Высота растени я, см	Длина соцветия, см	Количество		Масса, г		
			продуктивны х стеблей, шт. на 1 растение	зерен в 1 соцве тии	зерна с соцве тия	зерна с расте ния	1000 зерен
<i>Ячмень яровой</i>							
Эльф St	55	4,6	1,2	12,9	0,74	0,89	57
Изумруд	53	4,8	1,1	13,3	0,63	0,69	47
Златояр	62	5,2	1,0	14,8	0,76	0,76	51
Катласский	57	4,7	1,0	13,3	0,64	0,64	48
Московский 86	64	5,5	1,4	14,5	0,73	1,02	50
Яромир	54	6,1	1,2	18,3	0,79	0,95	43

Продуктивная кустистость ярового ячменя была не очень высокая, в среднем по сортам от 1,0 до 1,4 штук на растение. У сорта стандарта Эльф продуктивных побегов насчитывалось около 1,2 шт. на 1 растение, больше на 17 % их оказалось только у сорта Московский 86. Этот сорт оказался в числе лучших, наряду с сортами Златояр и Яромир, и по количеству вызревших в колосе зерен, сформировав их соответственно по 14,5; 14,8 и 18,3 шт., а это больше чем у стандартного сорта на 12; 14 и 42 % . Однако, как оказалось, масса зерна в соцветии, напрямую зависела от его крупности, и здесь сорт стандарт Эльф заметно отличился. С учетом кустистости растений, общая продуктивность одного растения оказалась выше у сортов Яромир и Московский 86, в сравнении со стандартом соответственно на 7 и 15 % .

Завершая анализ структуры растений ячменя, надо указать, что наиболее крупное зерно вызрело у сорта Эльф St ( $M_{1000} = 57$  г), а наиболее мелкие получено у сорта Яромир ( $M_{1000} = 43$  г).

Анализ урожайности зеленой массы проводился в фазу колошения - выметывания злаков. Сорта ячменя оказались не столь урожайными по зеленой массе. У сортов ячменя этот показатель был: либо ниже чем у сорта стандарта Эльф ( $1302 \text{ г / м}^2$ ), либо находился в пределах ошибки опыта (Златояр, Московский 86, Яромир). Наше исследование позволило выявить сорта с определённой устойчивостью, и возможностью получения наиболее стабильных урожаев в наших условиях (таблица 3).

Таблица 3 – Урожайность сортов зерновых культур

Сорт	Урожайность, г\м <sup>2</sup>			
	зеленой массы	+ / - к стандарту	зерна	+ / - к стандарту
<i>Ячмень посевной</i>				
1. Эльф St	1302	-	255	-
2. Изумруд	1077	- 225	180	- 75
3. Златояр	1331	+29	247	- 8
4. Катласский	1120	- 182	219	- 36
5. Московский 86	1385	+83	232	- 23
6. Яромир	1301	- 1	259	+4

Вывод: число лучших сортов проявивших хозяйственно - ценные и селекционные признаки можно включить сорта ячменя посевного: Златояр, Московский 86 и Яромир.

#### Список использованных источников

1. Васько В. Т. Агробиологическое обоснование приемов возделываний сортов зерновых культур в условиях Северо - Запада Нечерноземной зоны России. — СПб., 1997. — 46 с.
2. Методика государственного сортоиспытания сельскохозяйственных культур. Выпуск второй. Зерновые, крупяные, зернобобовые, кукуруза и кормовые культуры / Под ред. В. И. Головачева, Е. В. Кириловской - Москва — 1989. – 195 с.
3. Технология возделывания яровых зерновых культур в Центральном районе Нечерноземной зоны РФ: (Рекомендации). — М.: ФГНУ Росин - формагротех, 2001. — 56 с.

© Лебедева Н. В., Коконова В.С., Клемшина А. В., 2020 год

## СОДЕРЖАНИЕ

### ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Балашова Е.А. ИЗУЧЕНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ БЕНЧАМАРКИНГА С ЦЕЛЮ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	6
Воронкова Ю.Р. ФОРМИРОВАНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ У ПЕРВОКЛАССНИКОВ	10
Дулесова А. С. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ДЕТЕЙ В 4 КЛАССЕ	13
Карацуба Т.С., Тимохина О.В. РАЗВИТИЕ ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ ДЕТЕЙ СТАРШЕГО ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА С ЗАДЕРЖКОЙ ПСИХИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПОСРЕДСТВОМ ИНТЕРАКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	16

### ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

Александрова А.В., Широков А.А. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: МИРОВАЯ ПРАКТИКА	20
Давыдов Н.В. ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИИ ВЕТРОГЕНЕРАЦИИ В ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ СЕТИ ЭНЕРГОСИСТЕМ	25
Казаков М.А., Щербатюк М.В. АВТОМАТИЗАЦИЯ АКТИВНОЙ ВЕНТИЛЯЦИИ В КАРТОФЕЛЕХРАНИЛИЩАХ	28
В.Е. Карпушова РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ	31
Кулмагамбетов А.Б. ПОДЗЕМНЫЕ ЕМКОСТИ НА МЕСТОРОЖДЕНИЯХ УГЛЕВОДОРОДНОГО СЫРЬЯ	33
Курмирова В.И. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ УСТАНОВЛЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ КАДАСТРОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	34
Немтин В.Г., Ганиев Р.Р., Чайка И.А. АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ РАСХОДОМЕРОВ ЖИДКОСТИ РАЗЛИЧНОГО ТИПА СЛУЖБОЙ ГСМ ВС РФ	37

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

DURMANOV A. S. DEVELOPMENT OF THE GREENHOUSE INDUSTRY IN THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN	42
Khasanov J.B.o'g'li DEVELOPMENT OF INFORMATION INFRASTRUCTURE OF BUSINESS ACTIVITY	45
Куренкова П. Д. МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРОГРАММЫ В ОНЛАЙН И ОФЛАЙН СРЕДАХ	47
Морозов Е.А., Кузнецов В.И., Фирулев О. В. ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РАКЕТНО - КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ	50
Орехов Ф.И., Антонова М. В. СПЕЦИФИКА И КЛАССИФИКАЦИЯ ОСОБЕННОСТЕЙ СОВРЕМЕННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ	54
Пак Т.И. ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА В ТОРГОВЛЕ	57

## ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Rustamli F.A. gizi THE MARKET IMPACTS OF PHARMACEUTICAL PRODUCT PATENTS IN COUNTRIES	63
Зарипов И.И. РИСКИ ЛИЦЕНЗИАРА ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ЛИЦЕНЗИОННОГО ДОГОВОРА НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТОВАРНОГО ЗНАКА	66
Захарова М.Е. ИНСТИТУТ СОВМЕСТНОГО ЗАВЕЩАНИЯ СУПРУГОВ В МЕЖДУНАРОДНОМ ЧАСТНОМ ПРАВЕ	70
Эркабаева Ш. И. Erkaeva S. I. ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ПАРТНЕРСТВА: СРАВНИТЕЛЬНО - ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВ ВЕЛИКОБРИТАНИИ, США И РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН THE LEGAL NATURE OF A PARTNERSHIP: COMPARATIVE - LEGAL ANALYSIS OF THE LEGISLATIONS OF THE UNITED KINGDOM, THE USA AND THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN	72

Эркабаева Ш. И.

Erkabaeva S.I.

ПРАВОВАЯ ПРИРОДА СОГЛАШЕНИЯ О ПАРТНЕРСТВЕ:  
СРАВНИТЕЛЬНО - ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВ  
ВЕЛИКОБРИТАНИИ, США И РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН  
THE LEGAL NATURE OF A PARTNERSHIP AGREEMENT:  
COMPARATIVE - LEGAL ANALYSIS OF THE LEGISLATIONS  
OF THE UNITED KINGDOM, THE USA  
AND THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN

76

### **СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ НАУКИ**

Дурдиев Н.Х.

ОПТИМАЛЬНЫЕ ВОДНО - ПИТАТЕЛЬНЫЕ РЕЖИМЫ  
ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВО СЕМЯН ХЛОПЧАТНИКА  
В РАЗНЫХ ПОЧВЕННО - КЛИММАТИЧЕСКИХ  
И ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ УЗБЕКИСТАНА

83

Коконова В.С., Клемшина А.В.

ОЦЕНКА ПРОДУКТИВНОГО И АДАПТИВНОГО ПОТЕНЦИАЛА  
СОВРЕМЕННЫХ СОРТОВ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР И ЕГО РЕАЛИЗАЦИЯ  
В УСЛОВИЯХ ЮЖНОЙ ЧАСТИ ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

87

## Уважаемые коллеги!

Приглашаем принять участие в Международных и Всероссийских научно-практических конференциях и опубликовать результаты научных исследований в сборниках по их итогам.

**Все участники получают индивидуальные ДИПЛОМЫ.  
Научным руководителям будет выдаваться БЛАГОДАРНОСТЬ.  
Дипломы и благодарности высылаются в печатном виде и  
размещаются в электронном виде на сайте <https://ami.im>**

**Организационный взнос составляет 100 руб. за страницу.  
Минимальный объем статьи, принимаемой к публикации 3 страницы.**

По итогам конференций издаются сборники:

- которым присваиваются библиотечные индексы УДК, ББК и ISBN;
- которые размещаются в открытом доступе на сайте <https://ami.im>;
- которые постатейно размещаются в Научной электронной библиотеке [elibrary.ru](http://elibrary.ru) по договору № 1152-04/2015К от 2 апреля 2015г.

**Сборник (в электронном виде), диплом и благодарность научному руководителю (в электронном и печатном виде) предоставляются участникам бесплатно.**

**Публикация итогов (издание сборников и изготовление дипломов и благодарностей) осуществляется в течение 5 дней после проведения конференции.**

График Международных и Всероссийских научно-практических конференций, проводимых Агентством международных исследований представлен на сайте <https://ami.im>



С уважением, Оргкомитет  
<https://ami.im> || [conf@ami.im](mailto:conf@ami.im) || +7 967 7 883 883 || +7 347 29 88 999

## Научное издание

Сборник статей по итогам  
Международной научно-практической конференции

### ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБЩЕСТВА

В авторской редакции

Авторы дали полное и безоговорочное согласие по всем условиям Договора о публикации материалов, представленного по ссылке <https://ami.im/politika-agentstva/public-offer/>

Подписано в печать 22.09.2020 г. Формат 60x84/16.

Печать: цифровая. Гарнитура: Times New Roman

Усл. печ. л. 5,64. Тираж 500. Заказ 497.



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

453000, г. Стерлитамак, ул. С. Щедрина 1г.

<https://ami.im> || e-mail: [info@ami.im](mailto:info@ami.im) || +7 347 29 88 999

Отпечатано в издательском отделе

АГЕНТСТВА МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

Исх. N 29-11/20 | 20.06.2020

**РЕШЕНИЕ  
о проведении**

**19 сентября 2020 г.  
Международной научно-практической конференции**

**ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ  
НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБЩЕСТВА**

В соответствии с планом проведения  
Международных научно-практических конференций  
Агентства международных исследований

1. Цель конференции - развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности
2. Для подготовки и проведения Конференции утвердить состав организационного комитета и редакционной коллегии и представить его в сборнике по итогам Конференции.
3. Для подготовки и проведения конференции утвердить состав секретариата конференции в лице:
  - 1) Киреева Мария Владимировна
  - 2) Джаббаров Артур Ильшатович
  - 3) Зырянова Мария Александровна
  - 4) Носков Олег Николаевич
  - 5) Габдуллина Карина Рафаиловна
  - 6) Ганеева Гузель Венеровна
  - 7) Тюрина Наиля Рашидовна
4. Подготовить и разослать информационное письмо всем заинтересованным лицам
5. В недельный срок после конференции подготовить отчет о ее проведении.
6. Опубликовать сборник по итогам Международной научно-практической конференции, разместить электронный вариант сборника на официальном сайте в течение 3 рабочих дней после конференции.
7. Подготовить
  - 1) дипломы участникам Международной научно-практической конференции,
  - 2) благодарности научным руководителям участников конференциии разместить электронные версии итоговых документов на официальном сайте в течение 5 рабочих дней после конференции.
8. Осуществить рассылку сборников и дипломов в течение 7 рабочих дней.

Директор ООО «АМИ»  
Пилипчук И.Н.







АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966 || КПП 0274 01 001 || ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im> || +7 347 29 88 999 || [info@ami.im](mailto:info@ami.im)

Исх. N 497-09/20 | 22.09.2020

## ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции

### «ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБЩЕСТВА»

1. 19 сентября 2020 г. в г. Киров состоялась Международная научно-практическая конференция «ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБЩЕСТВА». Цель конференции: развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности.
2. Всероссийская научно-практическая конференция признана состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
3. На конференцию было прислано 30 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 24 статьи.
4. Участниками конференции стали 36 делегатов из России, Казахстана, Узбекистана, Киргизии, Армении, Грузии и Азербайджана.
5. Рекомендовано наладить более тесный контакт с иностранными учеными с целью развития международных интеграционных процессов и обмена опытом научной деятельности по изучаемой проблематике.
6. Сборники, дипломы и благодарности размещены на официальном сайте и разосланы участникам конференции.
7. Выражена благодарность всем участникам Международной научно-практической конференции за активное участие, конструктивное и содержательное обсуждение ее материалов.

Директор ООО «АМИ»  
Пилипчук И.Н.

