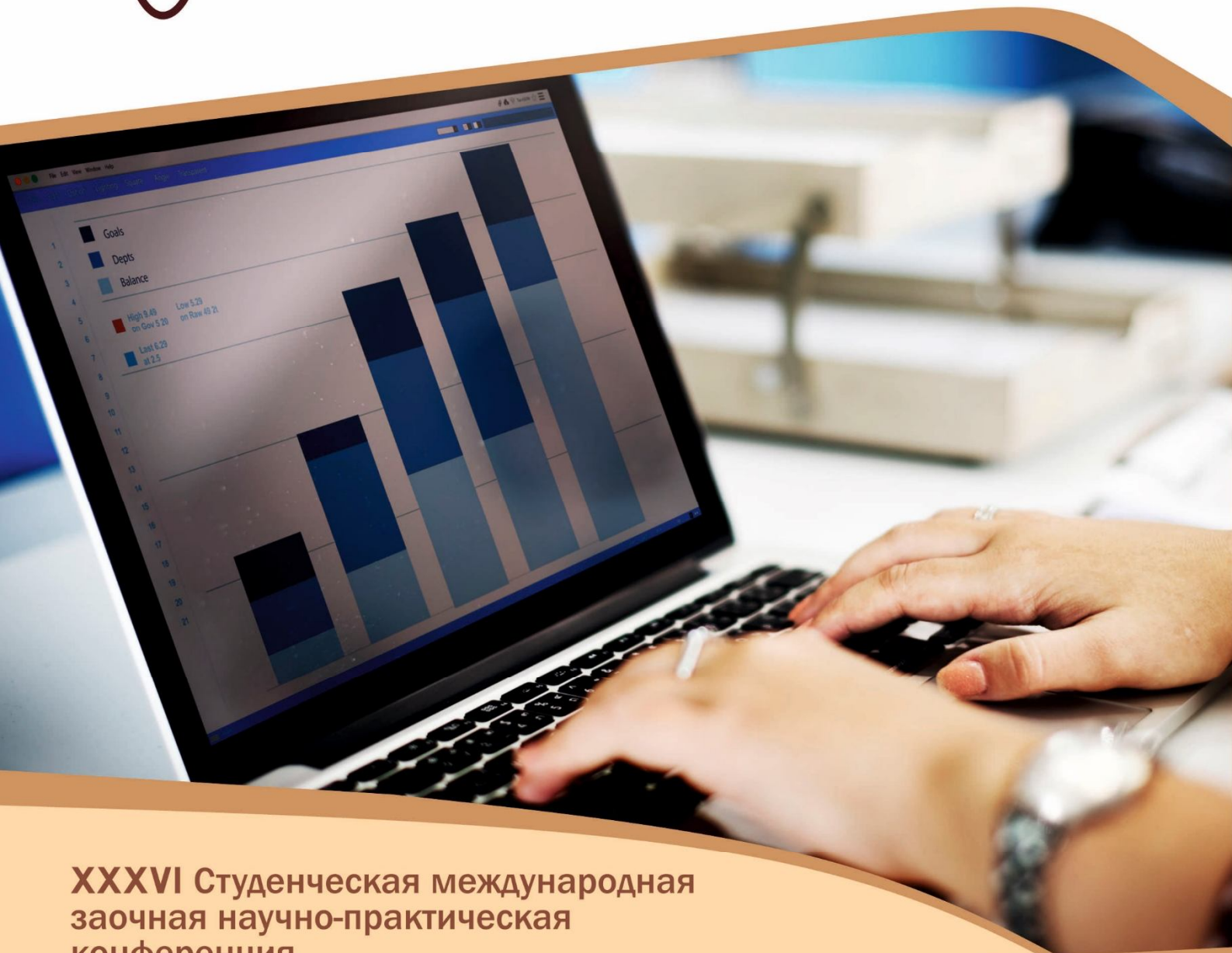


**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru

ISSN 2618-6837



**XXXVI Студенческая международная
заочная научно-практическая
конференция**

**ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ.
СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ
№3(36)**

г. МОСКВА, 2021



ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ. СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ

*Электронный сборник статей по материалам XXXVI студенческой
международной научно-практической конференции*

№ 3 (36)
Март 2021 г.

Издается с февраль 2018 года

Москва
2021

УДК 3+33
ББК 60+65.050
О28

Председатель редколлегии:

Лебедева Надежда Анатольевна – доктор философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев, член Евразийской Академии Телевидения и Радио.

Редакционная коллегия:

Волков Владимир Петрович – кандидат медицинских наук, рецензент АНС «СибАК»;

Елисеев Дмитрий Викторович – кандидат технических наук, доцент, начальник методологического отдела ООО "Лаборатория институционального проектного инжиниринга";

Захаров Роман Иванович – кандидат медицинских наук, врач психотерапевт высшей категории, кафедра психотерапии и сексологии Российской медицинской академии последипломного образования (РМАПО) г. Москва;

Зеленская Татьяна Евгеньевна – кандидат физико-математических наук, доцент, кафедра высшей математики в Югорском государственном университете;

Карпенко Татьяна Михайловна – кандидат философских наук, рецензент АНС «СибАК»;

Костылева Светлана Юрьевна – кандидат экономических наук, кандидат филологических наук, доц. Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС), г. Москва;

Попова Наталья Николаевна – кандидат психологических наук, доцент кафедры коррекционной педагогики и психологии института детства НГПУ;

Самойленко Ирина Сергеевна – канд. экон. наук, доц. кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва;

О28 Общественные и экономические науки. Студенческий научный форум. Электронный сборник статей по материалам XXXVI студенческой международной научно-практической конференции. – Москва: Изд. «МЦНО». – 2021. – № 3 (36) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [https://nauchforum.ru/archive/SNF_social/3\(36\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/SNF_social/3(36).pdf)

Электронный сборник статей по материалам XXXVI студенческой международной научно-практической конференции «Общественные и экономические науки. Студенческий научный форум» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной науки.

Данное издание будет полезно магистрам, студентам, исследователям и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития современной науки.

ISSN 2618-6837

ББК 60+65.050
© «МЦНО», 2021 г.

Оглавление

Секция 1. «История и археология»	4
ЖИЗНЬ ДЕТЕЙ СРЕДНЕВЕКОВОЙ ЭПОХИ И НАШЕГО ВРЕМЕНИ: БОРЬБА ЗА СУЩЕСТВОВАНИЕ ПРОТИВ ЛЕГКОСТИ ЖИЗНИ В МИРЕ БЕЗГРАНИЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ	4
Мамоян Амалия Самвеловна Брашован Елена Александровна	
Секция 2. «Экономика»	10
АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ С ЦЕЛЮ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ	10
Джгушия Георгий Гочевич	
ПО ВОПРОСУ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ БЕЗАДРЕСНЫХ СИСТЕМ ПОЖАРНОЙ АВТОМАТИКИ	16
Ларионов Сергей Валерьевич Губанова Елена Витальевна	
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ	21
Турсунов Фаррух Иззатович Полюшко Юрий Николаевич	
НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ	32
Черменский Олег Михайлович	
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ	35
Ямушев Алексей Сергеевич	
Секция 3. «Юриспруденция»	41
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СУВЕРЕНИТЕТ КАК КЛЮЧЕВОЙ ПРИЗНАК ГОСУДАРСТВА	41
Тагирова Регина Ринатовна Мирзагитова Алсу Линаровна	
ЗАРУБЕЖНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В ОБЛАСТИ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ВРЕД, ПРИЧИНЕННЫЙ ЖИЗНИ (ЗДОРОВЬЮ) ПАЦИЕНТОВ ПРИ ОКАЗАНИИ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ США, ВЕЛИКОБРИТАНИИ, ИЗРАИЛЯ	45
Ушакова Ольга Сергеевна Титов Сергей Николаевич	

СЕКЦИЯ 1.

«ИСТОРИЯ И АРХЕОЛОГИЯ»

ЖИЗНЬ ДЕТЕЙ СРЕДНЕВЕКОВОЙ ЭПОХИ И НАШЕГО ВРЕМЕНИ: БОРЬБА ЗА СУЩЕСТВОВАНИЕ ПРОТИВ ЛЕГКОСТИ ЖИЗНИ В МИРЕ БЕЗГРАНИЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Мамоян Амалия Самвеловна

студент

ФГБОУ ВО Кубанский Государственный университет

Институт среднего профессионального образования,

РФ, г. Краснодар

Брашован Елена Александровна

научный руководитель,

преподаватель,

ФГБОУ ВО Кубанский Государственный университет

Институт среднего профессионального образования,

РФ, г. Краснодар

Аннотация. Статья представляет собой сравнительную характеристику жизни детей в Средние века и детей третьего тысячелетия.

Ключевые слова: дети, Средние века, третье тысячелетие, высокая смертность, работа с раненого возраста, борьба, бубонная чума, католичество, смена принципов, устои и нормы.

Детство и отрочество- это самый важный этап человеческого развития; время, когда ребёнок познаёт окружающий мир, набирается опыта и впитывает культуру своего общества.

Сегодня в развитых странах жизнь детей похожа на сказку. Они окружены заботой, технологиями, разнообразными развлечениями, вкусной едой, надёжной медициной, а уровень детской смертности в большинстве стран не превышает одного процента, но так было не всегда. Понимание детства меняется с течением истории и очень различается у разных культур. Сотни лет назад это было время,

когда жизнь у детей была совсем другой; это мир, в котором большинство людей умирали молодыми, около половины населения не доживало до 18 лет; это мир, в котором ребёнку приходилось с самого детства тяжело трудиться и бороться за своё выживание. Время это -Средневековье.

В нашей работе мы решили провести сравнительный анализ жизни детей Англии Средних веков и нашего времени. Для начала рассмотрим жизнь детей и подростков средневековья:

От 6 до 7 лет: в средние века стране нужны были воины, поэтому в возрасте 6-7 лет, если у мальчика было благородное происхождение, его отправляли на проживание в другой замок к лорду, который являлся полностью обученным рыцарем, и который учил ребёнка сражаться, чтобы тот когда-нибудь сам стал рыцарем. Первые годы детям приходилось быть мальчишками на побегушках, работа которых заключалась в том, чтобы подметать двор, чистить конюшню и убирать экскременты. Только по достижению примерно 12-летнего возраста появлялся шанс на посвящение в рыцари.

От 7 до 9 лет: Англичане растили своих детей в собственных домах, после чего отдавали всех- как мальчиков, так и девочек- на тяжелую службу в чужие дома, привязывая их, таким образом, к новому месту ещё лет на семь-девять. Несчастных детей отсылали из родительского дома независимо от классовой принадлежности: все без исключения, как бы богаты они не были, должны были отсылать своих детей в чужие дома и в обмен принимать в собственный дом чьих-то чужих детей.

Некоторых детей отправляли в монастырь в возрасте семи лет (ничего общего со школой монастыри не имели): дети отсюда не возвращались домой после уроков, и большинство из них остаток своей жизни проводили в монастыре. Многие больше никогда не видели своих родителей. Это был мир, где господствовал грех и нужно было искать спасение, следовательно, чем раньше ребёнок вступал в великую битву, тем было лучше. Он сначала должен был поменять свою одежду на традиционное монашеское облачение, затем выучить правило, когда есть, пить. Каждое действие отмечалось звоном монастырского

колокола. Ему приходилось просыпаться в полночь, а затем в три часа ночи идти в часовню на службу, и это были первые из нескольких служб, которые он проходил в течении дня. Исполнение этого распорядка жёстко контролировалось круглый год без перерыва. Детей, которые не подчинялись правилам, сурово наказывали и, всякий раз, как мальчики или юноши совершали ошибки, их наказывали тяжёлым постом или подвергали резкими ударами плетью, чтобы они исправились. Взрослых монахов, совершавших ошибки, тоже наказывали, но без кнута. Родители на такую жизнь обрекали своих детей, только потому что очень любили их. Не было ничего лучше того, чтобы отдать ребёнка в монастырь, где он мог молиться за своё и их спасение. Для родителей это была величайшая жертва, но в тоже время это было подобно тому, как приобрести страховой полис для спасения их собственных душ и душ детей. Родителям никогда не приходило в голову отсрочить для их детей это событие из уважения к детству. Детей знатных семей могли поженить, когда им было по семь - восемь лет, а если родители умирали, то дети часто становились политическими пешками.

10 -16 лет: в это время практически повсеместно устанавливается минимальный возраст привлечения к уголовной ответственности. Дети с 9 или 10 лет работали на земле. Взрослым ребёнок официально считался с 12 лет и попадал в «Группу десяти» - это было законное братство, состоящее из десяти жителей деревни. Группа была способом борьбы с преступностью. Суть такова: если из этих десяти человек кого-то обвиняли в преступлении, то остальные девять человек были обязаны были привлечь его к ответственности, а не то они сами бы подвергались наказанию за это преступление. В случае же, если ты не состоял в этом братстве, значит, ты был вне закона, и любой мог безнаказанно тебя убить. Это был передовой закон, вводивший новый признак зрелости, и, чтобы доказать приверженность обществу, нужно было дать присягу.

Что касается работы, ребят в возрасте 12 лет мастера часто брали себе в подсобники и между ними заключались официальные, закреплённые документами, договоры и, чаще всего, сроком на 10 лет. Это делалось для того, чтобы

мальчик не ушёл от мастера сразу после того, как овладевал ремесленным искусством и не начал работать на себя, ибо, по понятным причинам, это было невыгодно учителю. В контрактах, помимо всего прочего, часто было чётко оговорено, что мальчик не имеет права пить алкоголь, играть в азартные игры и засматриваться на жену или дочь мастера. Нарушение запрета грозило удвоением срока контракта, таким образом, он мог провести в доме мастера 20 лет вместо 10 лет. Тех, кто всё-таки прошёл срок, впереди ждало огромное будущее. Они открывали свои дела и вступали в гильдии купцов.

16 лет-18 лет: в этом возрасте у большинства уже были свои дети, хозяйство и дело. Они были на своём месте и делились опытом со своими детьми.

А как же живется детям и подросткам в нашем, третьем тысячелетии?

В 21 веке образование является обязательным, и в тоже время доступным, для всех граждан Британии в возрасте от 5 до 16 лет. Родители могут отдавать своих детей в различные кружки, клубы, секции и т. п. в зависимости от предпочтений и наклонностей. Школа не только даёт знания в различных сферах человеческой культуры, но и воспитывает в учениках такие качества нужные в дальнейшем, как ответственность, целеустремлённость, доброжелательность, коллективизм, помощь окружающему. Дети получают все возможные блага жизни: бесплатная медицинская помощь, доступ к чистой воде, различные виды сорта пищи, развлечения и т.д.

Молодые люди старше 16 лет имеют право жить отдельно от родителей, снимать жильё (если один из родителей или опекун выступает гарантом сделки аренды), заключать браки и работать полный рабочий день. В этом возрасте чаще ребёнок набирается опытом на различных работах или подработках.

18 лет - совершеннолетие в Великобритании. В этом возрасте открываются множество до данного момента «закрытых дверей», но в отличии от Средневековья, можно сказать, это только начало взрослой жизни. Зачастую, в прошлые века попросту не доживали до этого возраста и там, где когда-то был конец, сейчас наступает только начало.

Необходимо отметить, что одним из переломных моментов в вопросах отношения к детству и отрочеству стала «черная смерть средневековья». В 1348 г. по Англии ударила бубонная чума. Если до этого множество детей и так умирали из-за недоедания, плохой гигиены, отсутствия антибиотиков и современной медицины, то тогда всё вышло на более страшный уровень. Самые кровавые сражения уносили жизни тысячи человек, в то время как черная смерть забирала миллионы. В Лондоне люди умирали так быстро, что приходилось копать братские могилы, и в некоторых из них хоронили по 200 человек в неделю. Для детей всё было ещё хуже. Вторая волна эпидемии, пришедшая через несколько лет, начала убивать в основном детей, так как у них не было иммунитета после первой эпидемии. Средневековые писатели назвали этот период детской чумой. Эти эпидемии сократили население Англии с 5 до 2,5 миллиона человек, т.е. за одно поколение население страны уменьшилось в двое. В общей сложности от чёрной смерти за два десятилетия по миру погибло не менее 60 миллионов человек. Учитывая небольшую численность населения планеты того времени, это был мощный удар по человечеству и, поскольку вторая волна чумы поразила в основном детей, Англия превратилась из страны с молодым населением в страну со старым населением. Эпоха Средневековья стала эпохой пожилых; это был один из крупнейших социально-экономических кризисов, с которыми когда-либо сталкивалась Англия. Рабочая сила вдруг стала дефицитом, но это также означало что молодые люди, выжившие в эпидемии, были очень востребованы. Так начинался Золотой век для крестьянства. Теперь у детей появилось больше возможностей обучиться какому-нибудь ремеслу, которое обеспечит их деньгами до конца жизни. Это событие способствовало быстрому взрослению детей.

В современном мире за детьми ухаживают очень хорошо: работают участковые педиатры, функционируют органы опеки, есть садики, школы, масса кружков; их стараются воспитывать всесторонне-развитыми, ограждают от бед и тягостей. Однако, у каждой медали, как известно, есть 2 стороны. Существует мнение, что дети от такого отношения вырастают эгоистами. В Средние века

детям приходилось взваливать на свои плечи обязанности взрослого, но их вклад в экономическое, религиозное, стратегическое благополучие был велик. Объединив три действия: молитву, работу и борьбу-они получили больше, чем просто жизнь- они приобрели статус, а некоторые даже независимость; из них вырастали мыслители, врачи, выдающиеся деятели, которые внесли свой вклад в создание сегодняшнего мира, где дети имеют возможность наслаждаться гораздо лучшим детством и отрочеством, чем то, что существовало в Средние века.

Список литературы:

1. Гулик З.Н. Жестокое отношение к детям в эпоху средневековья \\ <https://cyberleninka.ru/article/n/zhestokoe-otnoshenie-k-detyam-v-epohu-srednevekovya>.
2. В. Конеев Тайная история детей \\ https://www.ng.ru/science/2012-11-14/13_kids.html.
3. <https://youtube.com/watch?v=QNZru2vDVv8&feature>.
4. <https://youtube.com/watch?v=sLpnNxa14qM&feature>.
5. Как жили дети в средние века \\ https://zen.yandex.ru/media/zagadki_history/kak-jili-deti-v-srednie-veka-5d2c245795aa9f00b1becf3b.

СЕКЦИЯ 2.
«ЭКОНОМИКА»

**АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ С ЦЕЛЬЮ
ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ**

Джгушия Георгий Гочевич

*магистрант,
Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики,
РФ, г. Санкт-Петербург*

**ANALYSIS OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT
OF THE ORGANIZATION IN ORDER TO IMPROVE
THE COMPETITIVENESS OF PRODUCTS**

George Jgushia

*Master's degree student,
Saint Petersburg University
of Management and Economics Technologies,
Russia, Saint Petersburg*

Аннотация. В работе проводится исследование конкурентной среды организации с целью повышения конкурентоспособности продукции. Представлены 8 основных этапов анализа конкурентной среды. Предложены основные факторы, которые следует учитывать при повышении конкурентоспособности продукции.

Abstract. The paper studies the competitive environment of the organization in order to improve the competitiveness of products. 8 main stages of the competitive environment analysis are presented. The main factors that should be taken into account when improving the competitiveness of products are proposed.

Ключевые слова: конкуренты, конкурентоспособность продукции, анализ конкурентной среды, факторы конкурентоспособности, модель Портера.

Keywords: competitors, competitive products, the analysis of the competitive environment, the factors of competitiveness, porter's model.

Введение

Анализ конкурентной среды является важной частью деятельности любой организации, именно поэтому многие специалисты в области маркетинга рекомендуют начать изучение конкурентов с момента появления идеи бизнеса, и не прекращать этот процесс никогда.

С данным утверждением сложно не согласиться, по причине того, что главной целью конкурентного анализа – является определение, а также своевременное и эффективное использование ресурсов организации в конкурентной борьбе. Особенно данный вид исследования приобретает свою актуальность для предприятия, которое хочет повысить конкурентоспособность своей продукции и функционирует в условиях рыночной экономики.

На сегодняшний день цифровизация захватила практически все сферы человеческой жизни. Цифровые технологии позволили значительно снизить издержки, связанные с поиском, обменом и хранением информации. В своей совокупности данные факторы привели к появлению такого термина как «цифровая экономика».

Объекты и методы исследования

Для того чтобы произвести качественный анализ конкурентной среды организации, с целью повышения конкурентоспособности продукции, необходимо поэтапно следовать ключевым этапам анализа конкурентной среды, данные представлены на рисунке 1.

Первый этап, на котором происходит выявление основных целей анализа и формирование информационной базы, на которой будет проводиться дальнейшее исследование. К первому этапу также относят: выбор географии рынка, отбор конкурентов для анализа, сбор и обработка информации [1, с. 88].



Рисунок 1. Основные этапы анализа конкурентной среды организации

Второй этап предполагает детальное изучение целей и намерений прямых конкурентов. Основная идея данного этапа заключается в том, чтобы понять позиции конкурентов на исследуемом рынке, а также спрогнозировать возможные действия конкурентов, направленные на совершенствования конкурентоспособности своей продукции.

Третий этап заключается в анализе доли рынка исследуемых конкурентов. Ориентируясь на рыночную долю компании, можно оценить увидеть степень ее превосходства над конкурентами, а также понять конкурентоспособность продукции конкурента на исследуемом рынке.

На четвертом этапе конкурентного анализа рассматривается товарная политика конкурентов. Формирование товарной политики считается основным фактором конкурентоспособности, как предприятия, так и его продукции, что, в свою очередь, позволяет предприятию стабильно развиваться на рынке.

На пятом этапе происходит исследование динамики цен конкурентов. Полностью проанализировать ценовую политику конкурентов, разумеется, не возможно по причине отсутствия доступа к точной информации о ценообразовании в организации. Поэтому существует ряд признаков, которые позволяют понять действия конкурентов при установлении цен [2, с. 115].

Шестой этап предполагает исследование сбытовой политики конкурентов, а также их основных методов и инструментов по стимулированию продаж: рекламу, акции и скидки, способы стимулирования сбыта, связи с общественностью и прямую работу с потребителями.

На седьмом этапе производится финансовая оценка деятельности конкурентов, их платежеспособности и уровень. Для того чтобы дать наиболее точные оценки финансовой стабильности конкурентов, следует проанализировать ряд определенных финансовых показателей:

1. Платежеспособности организации, иначе говоря, её способность полностью и в короткие сроки расплатиться по своим обязательствам.

2. Показатели финансовой устойчивости организации, иначе говоря, способность организации эффективно и оперативно реагировать на действия конкурентной среды в области финансовой политики.

3. Показатели рентабельности, данные показатели отображают итоговые результаты деятельности конкурента, а также его способность наращивать капитал в определенных условиях.

Заключительный этап конкурентного анализа предполагает построение конкурентной карты рынка, в зависимости от рыночной доли каждого конкурента. Распределение рыночных долей необходимо для того чтобы оценить положение исследуемой организации на рынке, а также позволяет определить ключевые показатели, которые следует учитывать для повышения конкурентоспособности продукции.

Важной задачей каждой организации, которая нацелена на повышение конкурентоспособности своей продукции, является оценка потенциала конкурентов,

а так же прогнозирование их действий которые могут повлиять на нее, иначе говоря, оценивать уровень конкурентной угрозы.

Экспериментальная часть

Существует несколько методов анализа конкурентной среды, однако, самый удобный из них это метод, предложенный М. Портером, представленный на рисунке 2.

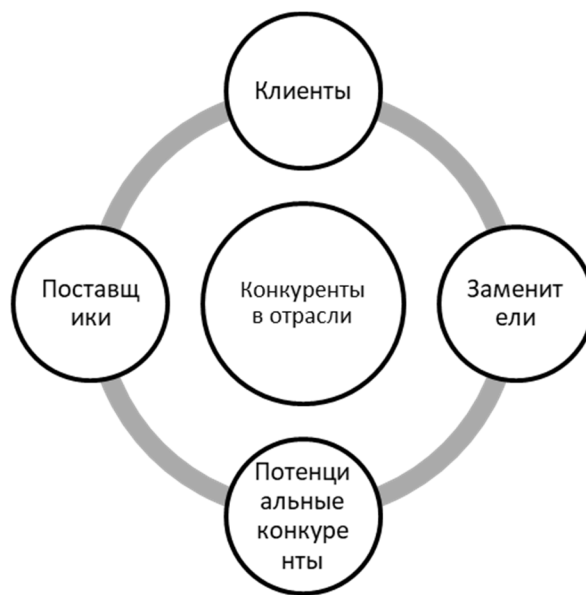


Рисунок 2. Основные этапы анализа конкурентной среды организации

По мнению М. Портера организация сможет занимать лидирующие позиции по сравнению с конкурентами только при условии достижения неоспоримых конкурентных преимуществ и для их достижения существует всего два пути: снижение издержек производства и дифференциация товаров.

В первом случае – организация снижает количество ресурсов затрачиваемых на производство, таким образом, издержки становятся меньше чем у конкурентов. Во втором случае – организация предлагает потребителям уникальную ценность в виде: особых потребительских свойств товара, иного качества или послепродажного обслуживания.

Основным направлением анализа конкурентной среды по данному методу, является способность организации поддерживать и наращивать свое конкурентное

положение на рынке, на которое помимо прямых конкурентов оказывают влияние такие силы как: потенциальные конкуренты, товары-заменители, клиенты и поставщики.

Целью такого анализа является поиск положительных возможностей и угроз, которые могут оказать влияние на организацию. Пять конкурентных сил определяют доходность отрасли, оказывая воздействие на цены устанавливаемые организацией; на расходы; на размер инвестиций требуемых для ведения успешной конкуренции в отрасли.

Заключение

По результатам проведенного исследования, были определены основные этапы для проведения анализа конкурентной среды организации, а также ключевые факторы повышения конкурентоспособности продукции [3, с. 71]:

- факторы, отвечающие за качество продукции: физические, эстетические, символические и дополнительные;
- факторы, влияющие на определение цены товара: издержки, налоги и т.д.
- факторы, относящиеся к бренду;
- уровень сервисного и гарантийного обслуживания и другие.

Список литературы:

1. Ленгинович С.Г. Конкурентная среда: методы исследования [Текст] // Экономическая наука и практика: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2014 г.). - Чита: Издательство Молодой ученый, 2014. - С. 88-91. - URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/94/5391/> (дата обращения: 22.05.2018).
2. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг: учебное пособие для бакалавров / И.М. Лифиц. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство Юрайт, 2017. - 437 с.
3. Альхасан Али. Повышение конкурентоспособности продукции на предприятии / Али Альхасан. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2012. – № 8 (43). – С. 69-75. – URL: <https://moluch.ru/archive/43/5216/> (дата обращения: 08.02.2021).

ПО ВОПРОСУ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ БЕЗАДРЕСНЫХ СИСТЕМ ПОЖАРНОЙ АВТОМАТИКИ

Ларионов Сергей Валерьевич

*магистрант,
Финансовый университет при Правительстве РФ (КФ),
РФ, г. Москва*

Губанова Елена Витальевна

*научный руководитель,
канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры
Менеджмент и маркетинг,
Финансовый университет при Правительстве РФ (КФ),
РФ, г. Москва*

ON THE QUESTION OF ECONOMIC PERFORMANCE OF APPLICATION OF ADDRESSABLE SYSTEMS OF FIRE AUTOMATION

Sergey Larionov

*Undergraduate student,
Financial University under the Government
of the Russian Federation (KB),
Russia, Moscow*

Elena Gubanova

*Supervisor,
Candidate of Economic Sciences, docent,
associate Professor of «Management and marketing»,
Financial University under the Government
of the Russian Federation (KB),
Russia, Moscow*

Аннотация. В данной статье рассмотрены экономические аспекты выбора типа систем пожарной автоматики в свете изменений нормативно-технической базы Российской Федерации в области обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений.

Abstract. This article examines the economic aspects of choosing the type of fire automation systems in the light of changes in the regulatory and technical base of the Russian Federation in the field of ensuring fire safety of buildings and structures.

Ключевые слова: системы противопожарной защиты, пожарная автоматика, адресные, безадресные системы, экономическая целесообразность.

Keywords: fire protection systems, fire automatics, addressable, non-addressable systems, economic feasibility.

Изменения нормативно-технической базы в области обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений, в том числе в части построения систем противопожарной защиты зданий и сооружений в 2021 году вызвали необходимость пересмотреть ряд устоявшихся технико-экономических решений. Например, ввод в действие свода правил СП 484.1311500.2020 «Системы противопожарной защиты. Системы пожарной сигнализации и автоматизация систем противопожарной защиты. Нормы и правила проектирования» поставил точку в многолетней дискуссии специалистов по вопросу типа и количества точечных пожарных извещателей, устанавливаемых в контролируемых помещениях и зонах. С одной стороны это устранило неопределённость и потенциальную возможность недобросовестных манипуляций со стороны проектно-монтажных организаций. С другой – сделало неприемлемым ряд бюджетных технических решений, ранее широко применяемых на малых объектах.

Точечный пожарный извещатель – это «техническое средство, предназначенное для обнаружения пожара посредством контроля изменений физических параметров окружающей среды, вызванных пожаром, и (или) формирования сигнала о пожаре». По способу идентификации приёмно-контрольным оборудованием извещатели подразделяются на адресные и безадресные.

Адресные системы позволяют автоматически определять место возникновения пожара в пределах зоны контроля отдельного извещателя, а безадресные – в пределах зоны контроля шлейфа, площадь которой в ряде случаев которой может составлять несколько сотен квадратных метров.

Адресный извещатель представляет собой сложное техническое устройство, управляемое микропроцессором, в то время как безадресный извещатель, как правило, проще устроен и, соответственно, функционально ограничен. Особо

следует отметить низкую помехоустойчивость безадресных извещателей по сравнению с адресными.

Стоимость оборудования адресных и безадресных систем в среднем соотносится как 1:2,5 - 1:3. Это касается как извещателей, так и комплектов приёмно-контрольного оборудования и оборудования управления.

Согласно действовавшим до 2021 года техническим нормативам, в каждом помещении или зоне контроля требовалось размещение не менее двух адресных или трёх безадресных извещателей. При определённых обстоятельствах допускалась установка одного адресного извещателя. В любом случае применение безадресных систем для малых объектов с экономической точки зрения было предпочтительней, так как площадь контролируемая сопоставимыми по стоимости тремя безадресными извещателями больше, чем одним адресным. При этом стоимость безадресных контрольно-приёмных приборов малой ёмкости могла быть в два и более раз меньше, чем адресных.

С 1 марта 2021 года тип применение безадресных систем пожарной сигнализации существенно ограничено. Например, для зданий организаций общественного питания площадью 800 м² и более, применение адресных систем стало обязательным. Кроме того, однозначно определено минимальное количество извещателей, устанавливаемых в отдельном помещении. Так для реализации алгоритмов «А» и «В» (основные алгоритмы работы систем малых и средних объектов) каждое помещение должно контролироваться не менее чем двумя автоматическими безадресными извещателями при условии, что каждая точка помещения по площади контролируется не менее чем двумя извещателями, или одним автоматическим адресным извещателем. Для реализации алгоритма «С», защищаемое помещение должно контролироваться не менее чем двумя автоматическими извещателями при условии контроля каждой точки помещения двумя и более извещателями.

Таким образом, прямое разрешение на установку в помещении только одного адресного извещателя и требование двойного контроля для безадресных извещателей делает стоимость адресных и безадресных оборудования подсистем

извещения адресных и безадресных систем пожарной сигнализации как минимум сопоставимыми. При этом ключевую роль начинают играть индивидуальные условия поставщиков (специальные цены, скидки и т.п.), а не тип применяемого оборудования.

Кроме того, при выборе между адресной и безадресной системами необходимо учитывать фактор топологии кабельных линий. Традиционная безадресная система строится на основе топологии типа «звезда», в центре которой находится приёмно-контрольный прибор, а контрольные шлейфы образуют радиальные лучи. При этом количество помещений, контролируемых одним лучом пожарной сигнализации, нормативно ограничено пятью смежными изолированными помещениями, расположенными на одном этаже пожарного отсека, а их суммарная площадь не может превышать 500 м². В то же время интерфейсные линии адресных систем строятся, как правило, по кольцевой топологии, а в ряде случаев допускается и топология типа «шина». В обоих случаях кабельная линия представляет собой один шлейф и размещается по оптимальным трассам, последовательно охватывая все контролируемые помещения и зоны. Таким образом, по экономическим соображениям, с учётом стоимости огнестойких кабельных линий, адресные системы становятся более привлекательными по сравнению с неадресными.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы.

1. Последние изменения нормативно-технических требований Российской Федерации в области пожарной безопасности способствуют внедрению более надёжных и функционально-развитых адресных технических систем, снижая экономическую привлекательность внедрения «традиционного» безадресного оборудования.

2. Нормативно ограничено применение безадресных систем пожарной автоматики для средних и крупных объектов с массовым пребыванием людей.

3. С марта 2021 года внедрение систем пожарной сигнализации на базе шлейфовых контрольно-приёмных приборов с безадресными автоматическими пожарными извещателями остаётся экономически целесообразно лишь для

малых объектов с площадью до 1000 м² и количеством отдельных помещений или отдельных зон контроля не более десяти.

Список литературы:

1. Федеральный закон «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» от 22.07.2008 №123-ФЗ// СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 01.03.2021).
2. Технический регламент Евразийского экономического союза «О требованиях к средствам обеспечения пожарной безопасности и пожаротушения» (ТР ЕАЭС 043/2017)// СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 01.03.2021).
3. Приказ МЧС России от 31.07.2020 N 582 «Об утверждении свода правил «Системы противопожарной защиты. Системы пожарной сигнализации и автоматизация систем противопожарной защиты. Нормы и правила проектирования»// СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 01.03.2021).

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Турсунов Фаррух Иззатович

студент,
ФГБОУ ВО Казанский национальный
исследовательский технический университет
им. А.Н. Туполева-КАИ, Лениногорский филиал,
РФ, г. Лениногорск

Полюшко Юрий Николаевич

студент,
ФГБОУ ВО Казанский национальный
исследовательский технический университет
им. А.Н. Туполева-КАИ, Лениногорский филиал,
РФ, г. Лениногорск

ANALYSIS AND EVALUATION OF THE COMPANY'S PROFIT

Farrukh Tursunov

Student,
Kazan National Research Technical University
named after A.N. Tupolev-KAI Leninogorsk Branch,
Russia, Leninogorsk

Yuri Polyushko

Student,
Kazan National Research Technical University
named after A.N. Tupolev-KAI Leninogorsk Branch,
Russia, Leninogorsk

Аннотация. Прибыль является одним из важнейших показателей эффективности работы хозяйствующего субъекта, а также основным источником его функционирования. Уделяется особое внимание факторному анализу прибыли от продаж. Результаты факторного анализа позволяют своевременно наметить и обосновать мероприятия по повышению прибыли предприятия.

Abstract. Profit is one of the most important indicators of the efficiency of an economic entity, as well as the main source of its functioning. Special attention is paid to the factor analysis of the profit from sales. The results of the factor analysis allow us to plan and justify measures to increase the company's profit in a timely manner.

Ключевые слова: финансовый результат, доходы, расходы, прибыль, факторный анализ.

Keywords: financial performance, revenues, expenses, profit, and factor analysis.

Целью деятельности коммерческой организации является получение прибыли.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в себя в качестве исследование изменений каждого показателя за текущий анализируемый период [11, с.77].

Доходы от обычных видов деятельности в ООО «Л-ская птицефабрика» (название организации сокращено в целях сохранения коммерческой тайны) отражаются в «Отчёте о финансовых результатах» (форма 2) по строке «Выручка» (таблица 1).

Таблица 1.

Доходы по обычным видам деятельности ООО «Л-ская птицефабрика» за 2017-2019 гг., тыс. руб.

Доходы от обычных видов деятельности	2017г.	2018г.	2019г.	Отклонения 2019г. к 2017г.	
				Тыс. руб.	Прирост, %
1	2	3	4	5	6
1. Мясо	12991	14891	22970	9979	77
2. Яйца	9701	12005	17421	7720	80
3. Полуфабрикаты					
• котлеты «Куринные»	7391	7924	6541	-850	-12
• Шницель «Особый»	5413	6 648	2 018	-3395	-63
• наггетсы «Куринные»	4277	11093	11643	7366	172
Итого (выручка)	39 773	52 552	60 593	20820	52

Из таблицы 1 видно, что основной доход ООО «Л-ская птицефабрика» приносит продажа мяса – 22970 тыс. руб. в 2019 г.

На втором месте по доходности ООО «Л-ская птицефабрика» идут яйца – 17421 тыс. руб. в 2019 г.

На третьем месте по доходности ООО «Л-ская птицефабрика» идут наггетсы «Куринные» – 11643 тыс. руб. в 2019 г.

Суммарные доходы ООО «Л-ская птицефабрика» (выручка) представлены на рисунке 1.

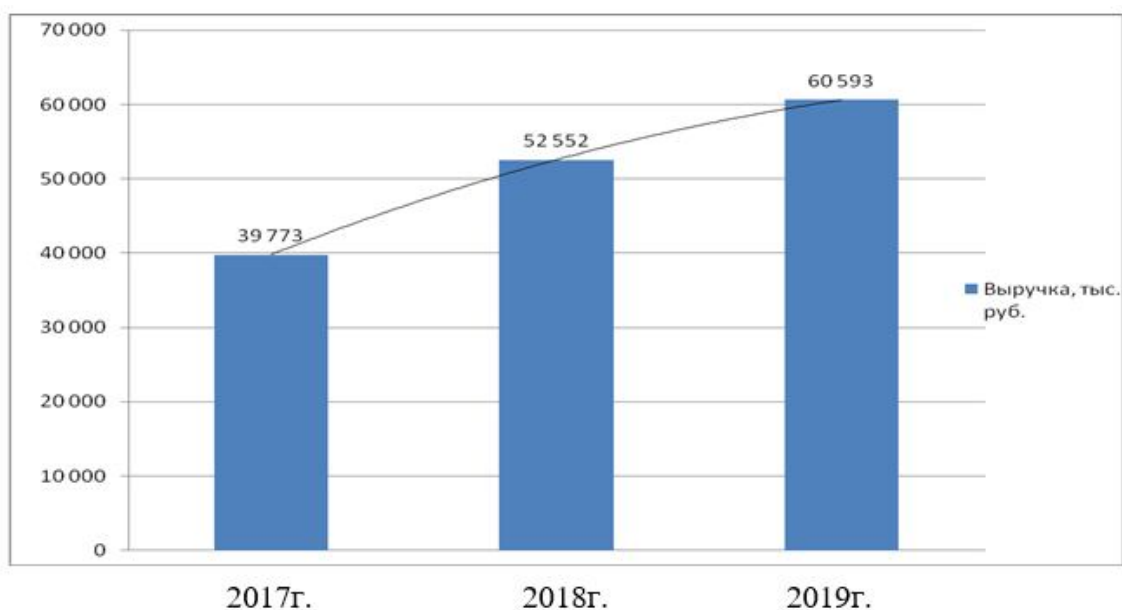


Рисунок 1. Рост выручки ООО «Л-ская птицефабрика» за 2017-2019 гг., тыс. руб.

Финансовый результат в ООО «Л-ская птицефабрика» представляет собой разность между доходами и расходами, поэтому необходимо рассмотреть расходы (таблица 2):

Таблица 2.

Расходы ООО «Л-ская птицефабрика» по обычным видам деятельности за 2017-2019 гг. тыс. руб.

Расходы по обычным видам деятельности	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонения 2019 г. к 2017 г.	
				Тыс. руб.	Прирост, %
1	2	3	4	5	6
1. Производственная себестоимость	31021	42 001	47 501	16480	53
2. Коммерческие расходы	441	1 330	918	477	108
3. Управленческие расходы	891	1 070	901	10	1
Итого (фактическая себестоимость)	32 353	44 401	49 320	16967	52

Из таблицы 2 видно, что по основным видам деятельности ООО «Л-ская птицефабрика» наибольшую величину занимает производственная себестоимость.

На втором месте идут коммерческие расходы (транспортные расходы по доставке и т.п.).

На третьем (последнем) месте идут управленческие расходы ООО «Л-ская птицефабрика» – содержание административных объектов (зданий, номеров, сооружений и т.п.).

Помимо доходов от основного вида деятельности (продажи) «Лениногорская птицефабрика» получает еще доходы от операционной и внереализационной деятельности, которые в отчёте о финансовых результатах объединены в группу «Прочие доходы» [5].

Структура прочих доходов ООО «Л-ская птицефабрика» за 2017-2019 гг. представлена в таблице 3.

Таблица 3.

Прочие доходы ООО «Л-ская птицефабрика» за 2017-2019 гг., тыс. руб.

Прочие доходы	2017	2018	2019	Отклонения 2019 г. к 2017 г.	
				Тыс. руб.	Прирост, %
1	2	3	4	5	6
1. Проценты к получению	-	2009	-	-839	-
2. Прочие доходы	-	873	839		-
ИТОГО	-	2882	839	839	-

Как видно из таблицы 3, величина прочих доходов предприятия незначительна – всего 2882 тыс. руб. в 2018 г. (проценты к получению и прочие доходы) и 839 тыс. руб. в 2019 г. (прочие доходы). В 2017 году прочие доходы отсутствовали. Структура прочих расходов ООО «Л-ская птицефабрика» за 2017-2019 гг. представлена в таблице 4.

Таблица 4.

Прочие расходы ООО «Л-ская птицефабрика» за 2017-2019 гг., тыс. руб.

Прочие расходы	2017	2018	2019	Отклонения 2019г. к 2017 г.	
				Тыс. руб.	Прирост, %
1	2	3	4	5	6
1. Проценты к уплате	429	-	-	-429	-
2. Прочие расходы	1082	-	-	-1082	-
ИТОГО	1511	-	-	-1511	-

Из таблицы 4 видно, что прочие расходы ООО «Л-ская птицефабрика» в 2017 г. составили 1511 тыс. руб. В 2018-2019 гг. прочие расходы в ООО «Л-ская птицефабрика» отсутствовали, то есть операционная и внереализационная деятельность не осуществлялась.

В таблице 5 обобщены все, т.е. совокупные, доходы и расходы ООО «Л-ская птицефабрика». Таким образом, видно, что больше всего по обычным видам деятельности ООО «Л-ская птицефабрика» получает доходов от продажи мяса.

Таблица 5.

**Формирование чистой прибыли ООО «Л-ская птицефабрика»
за 2017-2019 гг.**

Показатели финансовых результатов	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонения 2019 г. к 2017 г.	
				Тыс. руб.	Прирост, %
1	2	3	4	5	6
1. Доходы от обычных видов деятельности					
1. Мясо	12991	14891	22970	9979	77
2. Яйца	9701	12005	17421	7720	80
3. Полуфабрикаты					
• котлеты «Куринные»	7391	7924	6541	-850	-12
• Шницель «Особый»	5413	6 648	2 018	-3395	-63
• наггетсы «Куринные»	4277	11093	11643	7366	172
Итого (выручка)	39 773	52 552	60 593	20820	52
2. Расходы от обычных видов деятельности					
1. Производственная себестоимость	31021	42 001	47501	16480	53
2. Коммерческие расходы	441	1 330	918	477	108
3. Управленческие расходы	891	1 070	901	10	1
Итого (фактическая себестоимость)	32 353	44 401	49 320	16967	52
3. Прочие доходы					
1. Проценты к получению	-	2009	-	-839	-
2. Прочие доходы	-	873	839	-	-
Итого	-	2882	839	839	-
4. Прочие расходы					
1. Проценты к уплате	429	-	-	-429	-
2. Прочие расходы	1082	-	-	-1082	-
Итого	1511	-	-	-1511	-
5. Прибыль до налогообложения	5909	11033	12112	6203	105,0
6. Отложенные налоговые обязательства			488	488	-
7. Налог на прибыль компании	1 770	3 312	2 423	653	37
8. Чистая прибыль	4139	7721	9201	5062	112,3

На втором месте в структуре выручки ООО «Л-ская птицефабрика» идут доходы от продажи яиц.

На третьем месте среди доходов по обычным видам деятельности ООО «Л-ская птицефабрика» идёт продажа наггетсов «Куринных».

Прибыль до налогообложения ООО «Л-ская птицефабрика» растёт в течение всего анализируемого периода, что говорит об эффективной производственно-финансовой деятельности.

Отложенные налоговые обязательства в ООО «Л-ская птицефабрика» в 2017-2018 гг. отсутствовали, в 2019г. составили 488 тыс. руб.

Налог на прибыль ООО «Л-ская птицефабрика» по ставке 20% в 2017г. составил 1770 тыс. руб., в 2018г. почти в два раза больше - 3312 тыс. руб. и в 2019г. 2423 тыс. руб.

После вычитания из общей суммы прибыли отложенных налоговых активов и налога на прибыль в распоряжении компании остаётся чистая прибыль (рисунок 2):

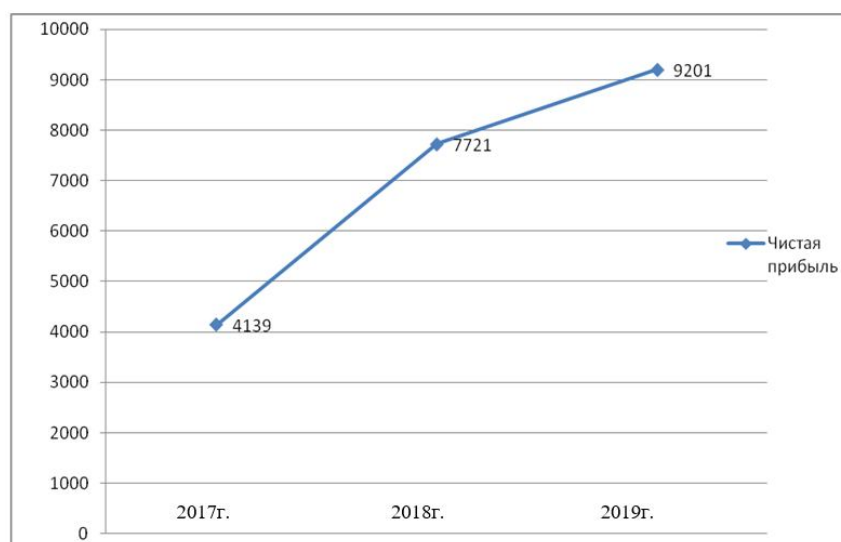


Рисунок 2. Рост чистой прибыли ООО «Л-ская птицефабрика» в 2017-2018гг., тыс. руб.

Среди расходов по обычным видам деятельности компании на первом месте идут производственные расходы, которые за 2017г. составили 31021 тыс. руб, за 2018г. немного больше - 42001 тыс. руб. и за 2019г. составили 47501 тыс. руб.

На втором месте среди расходов по обычным видам деятельности компании идут коммерческие расходы:

- 441 тыс. руб. в 2017г.,
- 1330 тыс. руб. в 2018г.,
- 918 тыс. руб. в 2019г.

На третьем месте – управленческие расходы ООО «Л-ская птицефабрика»: 891 тыс. руб. в 2017г., 1070 тыс. руб. в 2018г. и 901 тыс. руб. в 2019г.

Состав, величина расходов от обычных видов деятельности ООО «Л-ская птицефабрика» в 2019 году представлены на рисунке 3:



Рисунок 3. Состав расходов от обычных видов деятельности ООО «Л-ская птицефабрика» в 2019г., тыс. руб.

Таким образом, формирование прибыли ООО «Л-ская птицефабрика» заключается в получении выручки, доходов по прочим видам деятельности и вычитании из сумм выручки и прочих доходов себестоимости, управленческих и коммерческих расходов, прочих расходов и налога на прибыль.

Общая сумма выручки от продажи продукции складывается из производственной себестоимости, коммерческих, управленческих расходов и прибыли от продаж.

$$B = C + Kp + Up + Пп \quad (1)$$

где В – выручка;

С – себестоимость;

Кр – коммерческие расходы;

Ур – управленческие расходы;

Ппр – прибыль от продаж

Следовательно, прибыль от продаж рассчитывается по следующей формуле:

$$Ппр = B - C - Kp - Up \quad (2)$$

Рассмотрим влияние факторов на прибыль от продаж продукции в 2019г. и 2017г. в таблице 6.

В первой постановке были взяты все показатели на уровне 2017г., результатом которого явилась прибыль от продаж компании в размере 7420 тыс. руб.

Таблица 6.

**Расчёт влияния факторов на прибыль от продаж
ООО «Л-ская птицефабрика», тыс. руб.**

Факторы	Выручка	Себестоимость	Коммерческие	Управленческие	Влияние	Прибыль
Подстановки	от продаж	от продаж	расходы	расходы	факторов	от продаж
1	2	3	4	5	6	7
1 подстановка	39773 (2017г.)	31021 (2017г.)	441 (2017г.)	891 (2017г.)		7420 (2017г.)
2 подстановка	39773 (2017г.)	31021 (2017г.)	441 (2017г.)	901 (2019г.)	7410-7420=-10	7410 (усл.1)
3 подстановка	39773 (2017г.)	31021 (2017г.)	918 (2019г.)	901 (2019г.)	6933-7410=-477	6933 (усл.2)
4 подстановка	39773 (2017г.)	47501 (2019г.)	918 (2019г.)	901 (2019г.)	-9547-6933=-16480	-9547 (усл.3.)
5 подстановка	60593 (2019г.)	47501 (2019г.)	918 (2019г.)	901 (2019г.)	11273-(-9547)=+20820	11273 (2019г.)

Во второй подстановке управленческие расходы были взяты на уровне 2019г., остальные показатели на уровне 2017 г. Соответственно, вычитая из результата второго уравнения (7410 тыс. руб.) результат первого уравнения

(7420 тыс. руб.) мы получили влияние первого фактора – управленческих расходов – на изменение прибыли от продаж ООО «Л-ская птицефабрика». Таким образом, рост управленческих расходов вызвал снижение прибыли от продаж компании на 10 тыс. руб.

Вычитая из результата третьего уравнения (6933 тыс. руб.) результат второго уравнения (7410 тыс. руб.), мы получили влияние второго фактора на прибыль от продаж компании.

Таким образом, рост коммерческих расходов способствовал снижению прибыли от продаж компании на 477 тыс. руб.

Вычитая из результата третьего уравнения (-9547 тыс. руб.) результат второго уравнения (6933 тыс. руб.), мы получили влияние третьего фактора на прибыль от продаж компании.

Таким образом, рост себестоимости способствовал снижению прибыли от продаж компании на 16480 тыс. руб.

Вычитая из результата четвертого уравнения (11273 тыс. руб.) результат третьего уравнения (-9547 тыс. руб.), мы получили влияние на прибыль от продаж компании четвертого фактора.

Таким образом, рост выручки от продаж компании способствовал росту прибыли на 20820 тыс. руб.

Рассчитаем баланс факторов:

$$-10-477-16480+20820 = 3853 \text{ тыс. руб.}$$

$$11273-7420 = 3853 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, влияние факторов рассчитано верно.

Предлагаемые мероприятия по повышению прибыли ООО «Л-ская птицефабрика» представлены ниже на рисунке 4.

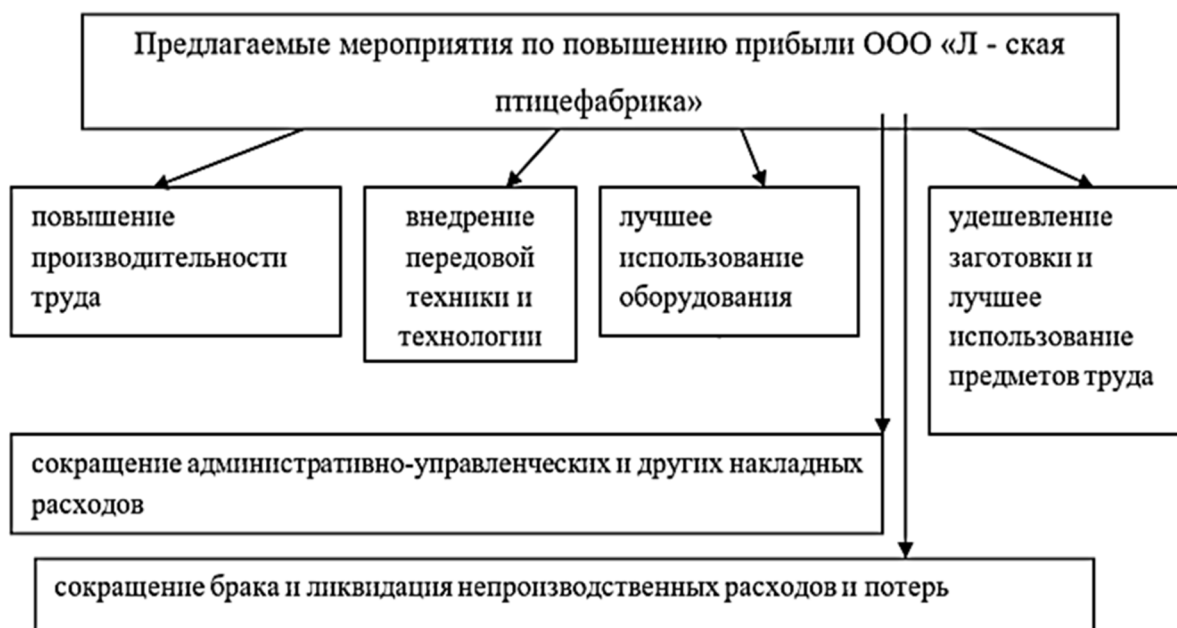


Рисунок 4. Предлагаемые мероприятия по повышению прибыли ООО «Л-ская птицефабрика» [9, с. 55]

Таким образом, одним из основных и наиболее радикальных направлений улучшения финансового положения хозяйствующего субъекта является поиск внутренних резервов по увеличению прибыльности производства и достижению безубыточной работы [9, с.55]. Это возможно осуществить в результате оптимизации доходов и расходов хозяйствующего субъекта.

Список литературы:

1. Басовский Л.Е., Лунева А.М., Басовский А.Л. Экономический анализ. М.: Инфра-М, 2008. 224 с.
2. Бланк И.А. Управление прибылью. 2-е изд., расш. и доп. К.: Ника-Центр, Элы», 2002. 752 с.
3. Ермолович Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: Олимп-Бизнес, 2009. 645 с.
4. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. СЗЗ Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. пособие для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. 639 с.
5. Кузина Е.Л. Финансовые результаты предприятия: Учет. Анализ Аудит / Е.Л. Кузина, Т.В. Сидорина. М.: ПРИОР : Эксперт. бюро, 1999. 60 с.

6. Владыкин А.А., Чурсина Ю.А. Финансовый анализ как инструмент эффективного управления бизнес-процессами в хозяйствующих субъектах // Наукоедение. 2014. № 2. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovyy-analiz-kak-instrument-effektivnogo-upravleniya-biznes-protsessami-v-hozyaystvuyuschih-subektah/viewer>.
7. Полюшко Ю.Н. Анализ прибыли и рентабельности хозяйствующего субъекта // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. № 09 (45). Т.2. С. 62-69.
8. Полюшко Ю.Н. Разработка стратегий, направленных на увеличение прибыли и рентабельности хозяйствующего субъекта // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. № 08 (44). Т.2. С. 15-21.
9. Полюшко Ю.Н. Разработка мероприятий по формированию и рациональному использованию прибыли хозяйствующего субъекта // Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. № 2. Т. 2 (62). С. 55-61.
10. Полюшко Ю.Н. Анализ финансовых результатов деятельности организации как оценка эффективности управления ее затратами // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 3. № 7. С. 98-105.
11. Полюшко Ю.Н. Оценка финансовых результатов и эффективности деятельности современной организации // Экономика и управление: проблемы, решения. 2019. Т. 1. № 11 (95). С. 77-84.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ

Черменский Олег Михайлович

магистрант,
НАН ЧОУ ВО «Академия маркетинга
и социально-информационных технологий -ИМСИТ»,
РФ, г. Краснодар

DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF ASSESSMENT OF THE ACTIVITIES OF TAX AUTHORITIES

Oleg Chermensky

Master's degree
NAN-CHOU VO “Academy of marketing
and social-information technologies – IMSIT”,
Russia, Krasnodar

Аннотация. Рассмотрены основные критерии оценки деятельности налоговых органов Российской Федерации. Предложены направления совершенствования критериев оценки деятельности налоговой службы.

Abstract. The main criteria for evaluating the activities of the tax authorities of the Russian Federation are considered. The directions of improving the criteria for evaluating the activities of the tax service are proposed.

Ключевые слова: налоговая служба, налоги, критерии оценки

Keywords: tax service, taxes, evaluation criteria

Соблюдение интересов государства и налогоплательщиков, создание сбалансированной налоговой системы в рамках правового поля, к таким параметрам должны стремиться налоговое законодательство, формируемая налоговая система. Устойчивое развитие экономических процессов не возможно без эффективного управления государственной системой, её элементами [3, с.15].

Процессы устойчивого развития экономики и общества предусматривают консолидацию усилий всех субъектов деятельности [2, с.20].

Увеличивается объём налоговых судебных процессов, по мнению экспертного сообщества, подобный рост связан с ростом полномочий налоговых органов Российской Федерации, прежде всего, с передачей функций от ряда государственных структур, при этом законодательная основа не успевает за постоянными реорганизационными мероприятиями в налоговом ведомстве. В результате увеличивается число судебных разбирательств, споров, растёт объём работ на одного сотрудника налогового органа, в итоге и показатели текучести кадров.

В оценку эффективности деятельности налоговых органов не входят показатели движения трудовых ресурсов, на практике люди выступают как инструмент для исполнения функций ведомства. Качество общения с налогоплательщиками, умение разъяснить сложные моменты налогового законодательства повышают статус налоговых органов и улучшают имидж органов власти в обществе, более того снижают число судебных и тем более до судебных разбирательств, а это всё экономит солидные бюджетные средства. Критерии коммуникационных функций сотрудников, их умение убеждать, разъяснять налоговые коллизии, до сих пор не учитываются в показателях эффективности деятельности налоговых органов.

Одной из причин уклонения от уплаты налогов является сложность налогового законодательства и не умение соответствующих структур донести данную информацию до общества и её разъяснить.

Основными причинами слабой налоговой дисциплины налогоплательщиков нашей страны считаются:

1. не желание «расставаться» со своими денежными средствами в пользу кого-либо;
2. отсутствие, по мнению плательщиков, эффективной отдачи от государства за перечисленные налоги в бюджет страны;
3. невозможность получения прибыли хозяйствующим субъектом при соблюдении всех норм налогового законодательства;
4. наличия фактов предоставления налоговых преференций, льгот только для ограниченного круга «своих» организаций;

5. сложность налогового законодательства.

Если первые два фактора решаются усилением налогового контроля, ужесточением наказания за неисполнение налоговых обязательств, то последующие четыре причины уклонения от уплаты налогов носят системный характер и сформированы не эффективной системой налогового администрирования.

Качество налогового администрирования определяется по официальным документам показателями формирования доходов различных уровней бюджетной системой и показателями эффективности контрольной работы деятельности налоговых органов.

Базовыми критериями эффективности деятельности налоговых органов являются: процент выполнения налоговых поступлений в бюджет, суммы налоговых поступлений, динамика задолженностей по налогам и сборам. К критериям эффективности контрольной работы налоговой службы относят: размер денежных средств, поступивших по результатам проведённых выездных проверок; полученных в бесспорном порядке; от реализации имущества должника; перечисленных добровольно после получения налоговых документов; суммы изъятых денежных средств.

Карательный принцип деятельности государственных органов, по нашему мнению, вряд ли полностью устраивает и государство, и гражданина. Поэтому показатели эффективности деятельности налоговых органов необходимо расширять критериями превентивности деятельности государственных структур и налоговых органов в частности.

Список литературы.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. Мясоедов С.А. Анализ концептуальных основ устойчивого экономического развития//Экономические науки. – М. - 2017. №7(152). - С. 19- 22.
3. Мясоедов С.А. Анализ процесса формирования концепции устойчивого развития экономических отношений //Экономические науки. – М. - 2016. №04.(137) - С.13-17.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Ямушев Алексей Сергеевич

магистрант

университета «Туран-Астана»,

Республика Казахстан, г. Нур-Султан

Ключевые слова: инновационный процессы, классификация инноваций, управление инновациями, научно-технический прогресс.

Основным направлением развития современной системы управления является необходимость кардинальных изменений в отношении инноваций и способов их внедрения. Первоочередной задачей предприятий должно стать управление персоналом, непосредственно влияющее на повышение эффективности управления в целом, а также формирование нового подхода к принятию управленческих решений. Ведь эффективность деятельности, осуществляемой в бизнесе, во многом зависит от того, как разрабатываются и реализуются решения. В то же время актуальность исследования процесса принятия решений очевидна [1].

Научно-технический прогресс – это процесс непрерывного развития науки, техники, технологии, совершенствования предметов труда, форм и методов организации производства и труда. Он является важнейшим средством решения социально-экономических задач, таких, как улучшение условий труда, охрана окружающей среды, а в итоге – повышение благосостояния нации. НТП имеет большое значение для обеспечения системы национальной безопасности и обороны. В своем развитии НТП проявляется в двух взаимосвязанных и взаимозависимых формах

Особое значение имеют методы и технологии управления, способствующие его эффективному развитию через повышение потенциала организации. В этом плане мы должны быть исчерпаны понятиями «инновация», «Инновационный менеджмент», «принятие управленческих решений». В мировой экономической

литературе понятие "инновация" объясняется как новизна, обладающая высокой эффективностью, приведенные в таблице 1:

Таблица 1.

Определения разных экономистов-ученных термина инновация

Авторы	Содержание определений
Я. Кук, П. Майерс	Полный процесс от идеи до готового продукта, реализуемого на рынке.
Б. Твисс	Процесс, в котором изобретение или идея обладает экономическим содержанием.
Д. Месси, П. Квинтас, Д. Уилд	Процесс, включающий такие виды деятельности, как исследование, проектирование, разработка и организация производства новой продукции, технологии или системы.
А.В. Сурин, О.П. Молчанова	Конечный результат творческой деятельности, реализованный в виде новой или усовершенствованной продукции или технологии, практически применяемой и способной удовлетворить определенные потребности.

Примечание- [2,3] составлено автором на основе источника информации

Хотя эти определения бывают разными, мы считаем, что все они подходят к раскрытию сущности термина «инновация».

Термин и понятие "Инновация" как новая экономическая категория, в первом десятилетии XX века австрийский ученый Йозеф Шумпетер (1883-1950 гг.) – австрийский ученый Йозеф Шумпетер (1883-1950 гг.) в научный оборот.

В работе "теория экономического развития «(1911) Й.А. Шумпетер первоначально рассматривал проблемы» новых комбинаций" и дал подробное описание инноваций. Позже термин "новая комбинация" был заменен на термин "инновация". Й.А. Шумпетер выделил виды комбинаций, основанных на: 1) использовании новых материалов и компонентов; 2) внедрении новых процессов; 3) открытии новых рынков.; 4) внедрение новых организационных форм (так называемые управленческие инновации). Согласно этому определению, инновации-это одновременное воплощение двух миров, в частности, техники и бизнеса [4].

Инновационный менеджмент – выбор руководителем организации эффективного, обоснованного решения из числа вариантов альтернативных решений, осуществляемых на основе принципов и методов управления инновационными

процессами, инструментов". Для принятия наиболее эффективных управленческих решений мы считаем важным классифицировать виды инноваций в управлении (Таблица 2).

Таблица 2.

Классификация видов инноваций в системе организационного управления

Источники инновации	Виды инноваций в управлении
1. Идеи в области менеджмента	1.1. Разработка новых идей, инновационных проектов в системе организационного управления. 1.2. научно-исследовательская деятельность в системе организационного управления (benchmarking, производственные исследования)
2. Технологии и методы управления	2.1. Разработка новых или существующих методов и способов управления, IT в области менеджмента, программного обеспечения процесса управления и др. 2.2. выбор существующих технологий и методов внедрения инноваций в систему организационного управления.
3. Процесс управления	3.1. Постоянное совершенствование технологий в системе организационного управления и осуществление отдельных инноваций. 3.2. изучить опыт работы системы организационного управления как источника новых усовершенствований, измеряющих эффективность инноваций.
4. Требования к системе организационного управления	4.1. Выявление заинтересованных лиц, определение их основных потребностей и оценка соответствия руководящих действий требованиям. 4.2 измерение степени удовлетворенности заинтересованных сторон результатами инноваций, экономической эффективностью и другими преимуществами в системе организационного управления. Конкретизация новых требований к системе организационного управления.

Примечание- [5,6] составлено автором на основе источника информации

Классификация инноваций в системе управления позволяет не только выделять виды инновационной управленческой деятельности, но и проектировать инновации, выступая как инструмент выявления возможных видов инновационной деятельности, принятия наиболее эффективных управленческих решений, устранения пробелов в управлении [8]. Обеспечение способности организационной системы управления к инновационной деятельности определяется, прежде всего, алгоритмами принятия решений и бизнес-моделью организационной

системы управления. Очевидно, для решений, обладающих различными свойствами, должны быть различные алгоритмы их принятия.

Приведенный ниже алгоритм показывает логическую последовательность эффективной разработки инновационных решений, направленных на повышение инновационной чувствительности организации и практическое применение инноваций.

Последовательность процедур принятия инновационных решений системы управления состоит из следующих этапов:

Первый этап – это инновационная чувствительность и контроль функционирования системы, взаимосвязь между ее элементами внутренней и внешней среды-это этап, предусматривающий сбор информации для принятия организационно-управленческих решений инновационной системы. Общесистемная приемная инновационной организации должна быть направлена на выявление инноваций в информационном поле, изменений и проблем функционирования системы для принятия решений и определения новых потребностей и рынков сбыта [7].

Второй этап связан с измерением полученной информации, выявлением влияния инноваций на результаты бизнеса, проблем системы, рынка. Это могут быть результаты исследовательской деятельности, данные из бенчмаркинга, промышленной разведки, новых технологий или новых приложений существующих технологий, методов, рынков, товаров, услуг, патентных фондов и т. д. Структурированная информация необходима для следующего этапа – о проблемах, источниках инноваций.

Следующий третий этап, сравнение поставленных задач, изучение используемых методов и прогнозирование, аналогичное ранее наблюдаемым последствиям, непосредственно связаны с разработкой решения на постоянной основе. Принцип измерения решения реализуется на этапе разработки критериев эффективности инновационной деятельности. Критерии должны максимально соответствовать аналогичным им целям. Выбор возможных концептуальных альтернатив – это способ поиска инноваций. Концептуальная эквивалентность

поведенческих вариантов и индикативный характер управленческого воздействия обеспечивают уникальность, эффективность и актуальность принимаемых решений.

В настоящее время сложность способов разработки и коммерциализации инноваций, влияние новых технологий на хозяйственные результаты деятельности предприятий, а самое главное – количество заинтересованных сторон продолжают увеличиваться по мере развития рынков, усиления конкурентоспособности, а также появления всех новых знаний.

Для успешного внедрения и использования научно-исследовательских разработок в коммерческих целях на первом этапе достаточно было организовать лабораторию и поставить опытного ученого руководству. Сегодня инновационное развитие не ограничивается знаниями ученых и изобретателей. Современным потребителям нужны не только новые знания, но и новые возможности и новые выгоды. Поэтому основой устойчивого развития и конкурентоспособности предприятий является способность применять на практике созданные на современном этапе возможности реальной инновационной среды, развитие инновационного менеджмента, поиск нетрадиционных путей, методов и средств решения конкретных проблем.

Таким образом, подводя итоги вышесказанного, технология принятия управленческих решений в организации на основе инновационного менеджмента является ключевым ключом к конкурентоспособности. Руководитель организации должен осуществлять различные алгоритмы в зависимости от природы проблемы, которые должны решаться при принятии управленческих решений, что позволяет организации работать на рынке не краткосрочно, а долгосрочно. В противном случае, его последствия не дают положительного эффекта.

Список литературы:

1. Инновационный менеджмент. Учебник / Под ред. С.Д. Ильенковой. - М.: Юнити, 2017.
2. Башкатова Ю.И. Управленческие решения: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008. – 120 с.

3. Абрамешин А.Е., Воронина Т.П., Молчанова О.П., Тихонова Е.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов/М.: Вита-Пресс, 2001.
4. Башкатова Ю.И. Управленческие решения: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008. – 120 с.
5. Степанова И.П. Инновационный менеджмент: курс лекций для студентов, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент»/ Саратовский социально-экономический институт ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». – Саратов, 2014. – 124 с.
6. Трофимова Л.А., Трофимов В.В. Инновационные подходы к принятию управленческих решений: учебное пособие /СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 78.
7. Kljushkin A., Shinkevich M., Gaidamashko I. 2018. Innovative method for assessing the system of service sector organizational management: from theory to practice. Revista Espacios, Vol. 39 (1).

СЕКЦИЯ 3. «ЮРИСПРУДЕНЦИЯ»

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СУВЕРЕНИТЕТ КАК КЛЮЧЕВОЙ ПРИЗНАК ГОСУДАРСТВА

Тагирова Регина Ринатовна

студент

*Елабужского института Казанского (Приволжского)
федерального университета,
РФ, г. Елабуга*

Мирзагитова Алсу Линаровна

научный руководитель, канд. пед. наук, доцент

*Елабужского института Казанского (Приволжского)
федерального университета,
РФ, г. Елабуга*

Всякое государство, находящееся на сегодняшней политической карте мира, отличается своими особенностями, которые характеризуются в различных областях его жизни.

Среди основополагающих признаков государства выделяют ключевой - суверенитет. Как один из признаков любого государства суверенитет, с времени своего возникновения порождает большое количество споров и всё еще не разработано его универсальное определение.

Государственный и политический деятель, российский ученый В.М. Гессен писал: «Прежде из-за суверенитета воевали короли, теперь о нем спорят профессора. Прежде для того, чтобы отстоять его, не жалели крови, теперь для того, чтобы объяснить его, не жалеют чернил» [2].

Для того, чтобы разобраться и понять, необходим ли государству суверенитет, нужно представить государство без суверенитета.

Население страны, ее территория, публичная власть, всё это присуще не только государству, но и муниципальным образованиям, субъектам федерации,

однако условия образования не являются суверенными, потому что в них не существует единой независимой и верховной власти.

Если в качестве признака назовём «верховную» власть – то само собой врывается в сферу суверенитета. Помимо того, отказываясь от суверенитета как признака государства, мы отвергаем независимость самого государства, которая значит не только самостоятельность государства в принятии решений, но и обособленность и самостоятельность его от других публичных учреждений.

Н.И. Грачев подчеркивает: «Именно в суверенитете заключается основополагающая идея государства.

Без стремления к ее реализации этносоциальный субстрат государства, государство образующая нация, не сможет достичь политико-правового единства, обеспечить наличие и сохранность своего государственного статуса, гарантировать внутреннюю упорядоченность, справедливый мир и согласие, создать условия для обретения необходимой внешней мощи культурного роста» [2].

На наш взгляд, суверенитет есть неотъемлемый признак государства и наличие его определяет существование различных государств, независимых и изолированных друг от друга [1].

Резюмируя, необходимо предложить следующее определение суверенитета. Суверенитет – это способность государственной власти независимо и самостоятельно осуществлять свои функции как внутри страны, так и во взаимоотношениях с другими странами. Наличие этого свойства означает, что государство может свободно регулировать свои дела на своей территории и проводить независимую внешнюю политику. Иными словами, суверенитет - это право государства и его способность командовать и требовать повиновения. А поскольку государство является центральным политическим институтом, суверенитет - это обязательное качество.

Необходимо выделить основные проявления суверенитета, которым являются:

а) верховная власть должна быть институционализирована, то есть быть выраженной в системе органов власти всех уровней;

б) все решения верховной власти должны быть выражены в правовых нормах.

в) способность носителя верховной власти самостоятельно определять и осуществлять свою волю (это означает, что решения правительства должны приниматься исходя из их собственных интересов, без влияния извне);

г) верховная власть должна осуществляться без внешних ограничений, то есть другие суверенные субъекты не должны препятствовать ее осуществлению и вмешиваться в текущие политические и правовые процессы;

Закрепление в качестве отличительного признака государства суверенитета было связано с тем, что древние государства не знали сил, которые будут соревноваться с ним в своей власти.

Но в средние века церковь, крупные силовые единицы феодального общества стали конкурировать с государственной властью, возникла борьба и противостояние между государственной властью и другими силами.

Именно в этот период государство в поиске инструментов утверждения своего превосходства приходит к пониманию необходимости суверенитета - преимущественного права на власть.

Суверенитет является неотъемлемой чертой государства и концентрирует такие черты государственной власти, как верховенство, самостоятельность и независимость[3].

Независимость означает, что государству не нужна никакая другая власть, оно способно решать свои внутренние и внешние задачи без чьей-либо помощи, иначе власть не является независимой и, соответственно, теряет свойство суверенности.

Самостоятельность тесно связана с независимостью, с той лишь разницей, что зависимое правительство не может самостоятельно выполнять свои функции, сколько бы оно не хотело. Самостоятельность предполагает способность государства самостоятельно решать свои задачи и проблемы [4].

Верховенство значит, что в государстве нет другой власти выше государственной.

Государственная власть распространяется на всей территории страны и на все население. Государство самостоятельно осуществляет принудительную власть.

Все другие союзы, какими бы независимыми они ни были, применяют принуждение только под властью и контролем государства.

Принудительная власть родителей над детьми, мужа над женой находится в рамках, определенных государственным законодательством, и подконтрольна государственным органам.

Государство как бы является монополистом принуждения, только государственная власть наделена независимым правом принуждения [4].

Таким образом, суверенитет – это возможность государства самостоятельно, без внешних указаний, принимать решения во внутри и внешнеполитических вопросах, неся полную ответственность за последствия принимаемых решений.

Суверенитет перестает быть юридическим критерием государственности.

Он приобретает характер политического лозунга, используемого политической элитой в борьбе за власть.

Это в свою очередь позволяет утверждать, что анализ вопросов, связанных с пониманием государственного суверенитета в теоретико- правовом аспекте, представляется весьма актуальным.

Список литературы:

1. Авакьян С.А. Конституционный лексикон: Государственно-правовой терминологический словарь / С.А. Авакьян. М.: Юстицинформ, 2015. – 640 с.
2. Бредихин А.Л. Суверенитет как политико-правовой феномен: Монография. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 128 с.
3. Володина Н.В. Проявления государственного суверенитета в современном мире и России / Н.В. Володина // Правовая инициатива. – № 5. – 2013. – С. 56.
4. Кожемякин Н.В. Государственный суверенитет в системе международного права / Н.В. Кожемякин // Евразийский юридический журнал. – № 11(90). – 2015. – С. 39-41.

ЗАРУБЕЖНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В ОБЛАСТИ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ВРЕД, ПРИЧИНЕННЫЙ ЖИЗНИ (ЗДОРОВЬЮ) ПАЦИЕНТОВ ПРИ ОКАЗАНИИ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ США, ВЕЛИКОБРИТАНИИ, ИЗРАИЛЯ

Ушакова Ольга Сергеевна

студент

Ульяновского государственного педагогического университета имени И.Н. Ульянова, РФ, г. Ульяновск

Титов Сергей Николаевич

научный руководитель,

доцент

Ульяновского государственного педагогического университета имени И.Н. Ульянова, РФ, г. Ульяновск

Для того, чтобы проанализировать институт гражданско-правовой ответственности за вред, причиненный жизни и здоровью пациента, при оказании медицинских услуг, и выявить пробелы в российском законодательстве, необходимо рассмотреть опыт зарубежных стран в области гражданско-правовой ответственности медицинских организаций, на примере США, Великобритании, Израиля.

США, как и в России за последние года имеет место тенденция роста случаев привлечения врачей к гражданско-правовой ответственности. В США ответственность врача за нанесение вреда здоровью пациента устанавливается общим правом штата.

В данной стране отсутствует национальный закон, нормативный акт о профессиональной ответственности врача, в случае ненадлежащего оказания медицинских услуг.

В Великобритании и США при определении размера компенсационных выплат за причинение морального вреда действуют три основных подхода: концептуальный, личностный и функциональный [1, с. 167]. Концептуальный подход предполагает проведение аналогии с имущественным ущербом.

В связи с этим вред, причиненный здоровью человека, расценивается, как и любой другой, связанный с посягательством на имущественные ценности, поэтому каждая часть тела человека имеет фиксированную ценность, и в случае причинения вреда подлежит денежной компенсации.

В Великобритании, например, действуют своеобразные «тарифы» в соответствии, с которыми сумма денежной компенсации зависит от поврежденного органа и тяжести увечья. Так, потеря глаза оценивается в 28 750-34 000 фунтов, полная слепота - около 140 000 фунтов, тяжелые увечья лицевой области у женщин - в 25 000-50 000 фунтов. Эти цифры отражают существующую тенденцию увеличения размеров компенсации в отношении более тяжелых увечий.

Считаем, что Российской Федерации необходимо пере принять некий опыт по денежной компенсации за причинение вреда здоровью.

Если провести сравнительный анализ по выплатам компенсирующего характера в Великобритании и в России, то можно столкнуться с невероятно низкими размерами выплат в России. Как уже было сказано выше, к примеру, при оказании медицинских услуг у пациента пострадал глаз, и в Великобритании за это медицинская организация понесет гражданско-правовую ответственность и заплатит пациенту 30 000 фунтов (1 фунт стерлингов равен 101,98 по курсу Центрального Банка Российской Федерации по состоянию на 10 февраля 2021 года, т.е. 3 059 400 в российских рублях [2]).

Уровень медицинских специалистов в Израиле определяется как самый высокий в мире.

Израильское законодательство четко регулирует отношения врача и пациента, и при обращении пациента в суд, на его защиту встают и общественные и государственные организации.

Судом формируется компетентная комиссия для рассмотрения обращения пациента, в комиссию входят светила медицины, очень опытные и заслуженные деятели здравоохранения. Каждый из них чтит законы и никогда не пойдет на сделку с совестью, чтобы прикрыть виновное лицо.

В законодательстве предусмотрена уголовная ответственность за врачебную ошибку самому врачу, а медицинское учреждение платит значительные штрафы и компенсации пациенту за нанесенный ущерб, как физический, так и моральный. За собственные ошибки расплачиваются страховые компании, фармацевтические фирмы, фирмы производители медицинского оборудования и т.д. По последним показателям статистики процент врачебных ошибок в больнице «Ихиллов» составляет менее 2%, что является самым маленьким показателем не только в Израиле, но и в мировом здравоохранении [3].

Подведем итог. Зарубежное законодательство по сравнению с российским, не имеет четкой регламентации гражданско-правовой ответственности за вред, причиненный жизни (здоровью) пациентов при оказании медицинских услуг. Считаем, что Российской Федерации необходимо выйти на новый уровень, принять опыт зарубежных стран, таких как Великобритания и США, увеличить размер компенсационных выплат, а так же предлагается закрепить на законодательном уровне возможность получать пожизненную выплату при причинении вреда здоровью при получении медицинских услуг, если тяжесть вреда будет доказана.

Список литературы:

1. Тоточенко Д.А. Компенсация морального вреда при ненадлежащем оказании медицинской помощи в России и за рубежом // Актуальные проблемы экономики и права. - 2015. - № 4. - С. 167.
2. Курсы доллара США и евро, установленные Центральным банком Российской Федерации в 2021 году // СПС КонсультантПлюс, 2021.
3. Врачебная ошибка и ответственность [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://telavivhospital.org.il/vrachebnaya-oshibka-otvetstvennost-v-bolnitse-ihilov-izrail/> (дата обращения: 29.01.2021).

ДЛЯ ЗАМЕТОК

**ОБЩЕСТВЕННЫЕ
И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ.
СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ**

*Электронный сборник статей по материалам XXXVI студенческой
международной научно-практической конференции*

№ 3 (36)
Март 2021 г.

В авторской редакции

Издательство «МЦНО»
123098, г. Москва, ул. Маршала Василевского, дом 5, корпус 1, к. 74
E-mail: mail@nauchforum.ru

16+

