№	Характеристика	AR.Drone 2.0	Собранный аппарат
1	Скорость	до 18 км/ч	~ 45 км/ч
2	Время полета без подзарядки	до 12 минут	до 15 минут
3	Дальность управления	до 50 м	до 1000 м
4	Размеры	450x450x95 мм	175 x 205 x 195 мм
5	Масса	420 г	668г
6	Управление	Wi-Fi	Пульт управления с частотой 2,4 GHz

Заключение

В научно-исследовательской работе было проведено исследование информации в сфере создания беспилотных летательных аппаратов и проведены необходимые расчеты, созданы элементы крепления дополнительного оборудования на 3D-принтере с помощью, которых удалось создать беспилотный аппарат, превосходящий свои заводские аналоги по основным характеристикам и способный работать в условиях высокогорья и лесного массива.

Список литературы:

1. Беспилотные летательные аппараты. Основы устройства и функционирования./ П.П. Афанасьев, И.С. Голубев, В.Н. Новиков, С.Г. Парафесь, М.Д. Пестов, И.К. Туркин/ Под редакцией И.С. Голубева и И.К. Туркина. - Издание второе, переработанное и дополненное. - М., 2008.
2. https://ru.wikipedia.org/wiki/Беспилотный_летательный_аппарат
3. Современные информационные технологии в задачах навигации и наведения беспилотных маневренных летательных аппаратах./ Веремеенко К.К., Желтов С.Ю., Ким Н.В., Себряков Г.Г., Красильщиков М.Н. – Физмат лит. М., 2009.
4. Основы проектирования беспилотных летательных аппаратов с учетом экономической эффективности./ Дракин И.И. – Машиностроение. М., 1973.

Разработка механизма подбора оптимального заказа поставщику для розничной торговой точки в 1С 8

*Семашка Е.Э., студентка,
Технический институт (филиал)
Северо-Восточного федерального университета,
г. Нерюнгри
E-mail: mamrik1990@mail.ru*

*Научный руководитель:
старший преподаватель Юданова В.В.*

Характерной особенностью розничного торгового предприятия является реализация товара непосредственно населению. Для успешной работы такого предприятия требуется постоянное пополнение и обновление торгового ассортимента в

соответствии с быстро меняющимся спросом и пожеланиями покупателей. Поэтому важным направлением деятельности в сфере розничной торговли является работа с поставщиками. Рассмотрим розничную торговую точку ИП Семашка в городе Алдан по продаже промышленных товаров. В своей закупочной деятельности предприятию приходится закупку товаров планировать весьма точно. Это связано, в первую очередь, с ограниченностью складского пространства. Несвоевременное оформление заказа поставщику приводит к возникновению следующих проблем:

1. Складские провалы – товары на торговой точке и складе закончились до того, как пришло новое поступление. В таком случае вопрос стоит либо в поздней закупке, либо в недобросовестном исполнении заказа поставщиком.

2. Складские избытки – поступившие товары превышают объемы складского помещения. Это может произойти как при завышенном заказе новых товаров, так и при недостаточных продажах уже имеющихся запасов.

Обе эти проблемы приводят к уменьшению прибыли, так как в первом случае нечем торговать, а во втором придётся продавать излишки по заниженной цене.

Также важно при закупке товара, учитывать какой товар может быть наиболее выгодно реализован покупателю. Что подразумевает:

1. Анализ продажи закупаемых товаров в предыдущих периодах, чтобы выделить товары, которые наиболее лучше продаются и приносят наибольшую прибыль, и товары, продажи которых очень низки и неприбыльны, поэтому закупка их нежелательна.

2. Подбор наиболее оптимального количества каждого товара, исходя из общего объема склада, объема, занимаемого товаром, и ожидаемой прибыли от продажи товара покупателям. При этом должны учитываться товары, которые закупать необходимо, но которые не приносят большой прибыли. Тогда их расходы на закупку могут быть компенсированы более дорогими товарами.

Таким образом, механизм подбора заказа поставщику можно представить в виде следующих этапов (рис. 1):

1. Подбор поставщиков. На данном этапе необходимо занести в программу цены, предлагаемые поставщиками, стоимость и срок доставки. Так же на этом этапе анализируются предыдущие поставки контрагента, и отсеиваются недобросовестные поставщики.

2. Анализ продаж за предыдущий период. Анализ расхода товаров. На этом этапе определяется, какие товары лучше всего закупить, чтобы избежать ситуации с излишками или складскими провалами и выгодно реализовать покупателю.

3. Подбор заказа поставщику. Этот этап консолидирует данные с предыдущих этапов, и подбирает наиболее выгодного поставщика и состав заказа.

4. Формирование заказа на основании подбора.

Рис. 1. Схема подбора заказа поставщику

Для автоматизации данного процесса на предприятии ИП Семашка была выбрана платформа 1С 8.3, которая наиболее адаптирована к созданию прикладных решений задач учета и управления в области торговли. В качестве основы реализации программного решения были разработаны основные прикладные объекты конфигурации.

Для организации информационной базы данных о розничном предприятии, товарах, поставщиках и покупателях, в конфигурации созданы справочники. Справочник "Номенклатура" – содержит перечень товаров, которыми торгует предприятие (рис. 2). Справочник "Контрагенты" - это юридические лица, с которыми розничное предприятие ведет взаимоотношения (покупатели и поставщики). Помимо «Наименования» здесь указывается также уровень доверия к контрагенту. Это будет полезно при формировании заказа, чтобы на этапе подбора поставщиков сразу отсеивать лишних (рис. 3). Справочники «Организация» и «Склады» - служат для хранения информации о розничном предприятии и складских помещениях.

Рис. 2. Справочник – Номенклатура

Рис. 3. Справочник – контрагенты

Для хранения информации о совершенных хозяйственных операциях созданы следующие документы. Документ «Поступление товаров» - содержит данные об организации, складских помещениях и поставщике, а также сведения о поступившем товаре (рис. 4).

Рис. 4. Поступление товаров

Информация о продаже товаров будет храниться в документе "Реализация товаров" (данные об организации, покупателе (для розницы это покупатель "Наличный расчет") и сведения о проданных товарах). Заполнение данного документа приходится на конец рабочего дня (сумма за весь день) (рис. 5).

Документы Реализация товаров

Дата	Номер	Организация	Контрагент	Склад
12.02.2017 15:25:04	0000	ИП Сенавска	Наличный расчет	Торговая точка №1
13.02.2017 12:00:00	0000	ИП Сенавска	Наличный расчет	Торговая точка №1

Реализация товаров: Реализация товаров 000000002 от 13.02.2017 12:00:00

Номер: 00000002 Дата: 13.02.2017 12:00:00

Организация: ИП Сенавска Контрагент: Наличный расчет

Склад: Торговая точка №1

N	Наименование	Количество	Ед.	К.	Цена	Сумма
1	Товар 1	10,000	шт.	1,000	140,000	1,400,000
2	Товар 2	15,000	шт.	1,000	180,000	2,700,000
3	Товар 3	2,000	шт.	1,000	250,000	500,000

Ответственный: Администратор

OK Записать Закрыть

Рис. 5. Реализация товара

Документ "Перемещение товаров" – содержит данные о перемещении товаров между складами и торговыми точками (организация, склад-отправитель, склад-получатель и сведения о товарах) (рис. 6).

Документы Перемещение товаров

Дата	Номер	Организация	Склад-отправитель	Склад-получатель
12.02.2017 15:10:00	0000	ИП Сенавска	Склад №1	Торговая точка №1

Перемещение товаров: Перемещение товаров 000000001 от 12.02.2017 15:10:00

Номер: 00000001 Дата: 12.02.2017 15:10:00

Организация: ИП Сенавска

Отправитель: Склад №1 Получатель: Торговая точка №1

N	Наименование	Количество	Ед.	К.
1	Товар 1	100,000	шт.	1,000
2	Товар 2	100,000	шт.	1,000
3	Товар 3	50,000	шт.	1,000

Ответственный: Администратор

OK Записать Закрыть

Рис. 6. Перемещение товаров

Для быстрого доступа к основным объектам конфигурации разработан основной рабочий стол программы (рис. 7).

Рис. 7. Основной рабочий стол

Реализация рассмотренного механизма подбора заказа поставщику средствами платформы 1С 8 может быть отличным инструментом для руководителя фирмы по розничной торговле при организации работы с поставщиками, с учетом выгодных условий закупки и с учетом использования складских пространств предприятия.

Разработка и мультимедийное сопровождение эпоса олонхо с помощью программ ADOBE FLASH PROFESSIONAL CS6 и ADOBE PHOTOSHOP CS5

*Семёнов С.В., студент,
Вилуйский педагогический колледж им. Н.Г. Чернышевского,
г. Вилуйск
E-mail: Lenal_mrd@mail.ru*

*Научный руководитель:
Лебедева Л.А.*

Основная проблема исследования работы обусловлена, чтобы активизировать интерес подрастающего поколения к национальным культурным ценностям.

Новизна работы заключается в том, что в настоящее время нету таких программных продуктов интеллектуальных игр в области тем эпосов олонхо.

В нашей работе провели анализ программы Adobe Flash Professional CS6 и языки программирования Action Script 1.0, Action Script 2.0 и Action Script 3.0,

ActionScript 3.0 представляет, по сравнению с ActionScript 2.0, качественное изменение, он использует новую виртуальную машину AVM 2.0 и даёт взамен прежнего формального синтаксиса классов настоящее классовое (class-based) Объектно-ориентированное программирование. ActionScript 3.0 обеспечивает возрастание производительности, по сравнению с ActionScript 1.0/2.0, до 700 раз (это лишь обработка инструкций, не затрагивая графику). ActionScript 3.0 позволяет работать с бинарными данными, с BitMap (что обеспечивает значительный прирост