

Les Sequestres d'Altona

ISSN 2072-0297



МОЛОДОЙ[®] УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



Les Mains sales

LES MOTS

LA NAUSEE

Je partie

22

2016

Часть II

16+

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 22 (126) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, *кандидат филологических наук, доцент (Армения)*

Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)*

Атаев Загир Вагитович, *кандидат географических наук, профессор (Россия)*

Ахмеденов Кажмурат Максutowич, *кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)*

Бидова Бэла Бертовна, *доктор юридических наук, доцент (Россия)*

Борисов Вячеслав Викторович, *доктор педагогических наук, профессор (Украина)*

Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук, доцент (Болгария)*

Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*

Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*

Данилов Александр Максимович, *доктор технических наук, профессор (Россия)*

Демидов Алексей Александрович, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, *доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)*

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, *доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)*

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, *доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)*

Игисинов Нурбек Сагинбекович, *доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)*

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, *кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)*

Кайгородов Иван Борисович, *кандидат физико-математических наук (Бразилия)*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*

Козырева Ольга Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Россия)*

Колпак Евгений Петрович, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*

Курпаяниди Константин Иванович, *доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)*

Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Лю Цзюань, *доктор филологических наук, профессор (Китай)*

Малес Людмила Владимировна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Нагервадзе Марина Алиевна, *доктор биологических наук, профессор (Грузия)*

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, *кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)*

Прокопьев Николай Яковлевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Прокофьева Марина Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)*

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, *доктор философских наук, профессор (Россия)*

Ребезов Максим Борисович, *доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)*

Сорока Юлия Георгиевна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Узаков Гулом Норбоевич, *доктор технических наук, доцент (Узбекистан)*

Хоналиев Назарали Хоналиевич, *доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)*

Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*

Шарипов Аскар Калиевич, *доктор экономических наук, доцент (Казахстан)*

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственные редакторы: Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович, Майер Ольга Вячеславовна

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 23.12.2016. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

На обложке изображен *Жан-Поль Сартр* (Jean-Paul Charles Aymard Sartre) (1905–1980) — французский философ, писатель, сценарист-документалист, эссеист. Многим он известен как автор сложных для восприятия, высокоинтеллектуальных романов («Тошнота», «Бытие и ничто», «Слова», «Идиот в семье» и др.), пропитанных идеями атеистического экзистенциализма. Ему приписывают авторство афоризма «Каждый суслик в поле — агроном».

Некоторым он запомнился как борец за свободную любовь, его имя связывают с сексуальной революцией XX века, движением хиппи, рок-фестивалями, Вудстоком.

Другие считают его бунтарем, ополчившимся на само время, склонным больше к эпатажу, чем к настоящей борьбе. В 1964 году Сартр демонстративно отказался от Нобелевской премии по литературе. Известно, что в последние годы жизни он много пил, принимал в огромных дозах тяжелые наркотики и продолжал пропагандировать идеи подлинности человека и его поступков, в которые сам перестал верить. Несомненно одно: эта неоднозначная и многогранная личность оставила яркий след в истории и культуре двадцатого столетия.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

МЕДИЦИНА

- Ганиева Д. К.**
Патология гепатопанкреатодуоденальной системы и факторы риска ее развития97
- Золотова Н. Н., Ни Г. В., Буриев М. Н., Норбекова Ш. М.**
Статическое плоскостопие в его историческом развитии.....99
- Кадомцева Л. В.**
Применение препаратов холина альфосцерата в комплексном лечении больных с дисциркуляторной энцефалопатией на фоне хронической ишемии мозга 102
- Литвиненко Ю. В.**
Бешенство. Актуальные вопросы..... 104
- Расулов Х. А., Хидирова Г. О., Исаева Н. З.**
Морфофункциональные изменения парасуставных элементов у крысят при гипотиреозе 111
- Улугов А. И.**
Функциональные изменения в миокарде при хронических гепатитах 113
- Шайхова М. А.**
Роль респираторных заболеваний в развитии неревматических миокардитов в детском возрасте 116

ГЕОГРАФИЯ

- Абакумова В. Ю.**
Применение ГИС для изучения взаимосвязи рельефа и речной сети на примере бассейна малой реки (Забайкальский край) 119

ЭКОЛОГИЯ

- Зубкова А. Д., Степанова Н. Ю.**
Мониторинг атмосферного воздуха города Казани в период максимальной транспортной нагрузки 124

- Малаев А. В., Ковальчук А. Ю.**
Оценка антропогенной нагрузки на земельный фонд Аулиекольского района Костанайской области Республики Казахстан на основе расчета эколого-хозяйственного баланса ее территории 126

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

- Рулева Т. А., Сарбатова Н. Ю.**
Использование лактулозы в производстве мясных изделий 130

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Авдеева Е. А.**
Отечественный и зарубежный опыт привлечения инвестиций в туристскую сферу на местном уровне..... 132
- Айткеев А. А., Джаныбеков У. Д., Айткеева А. А.**
Решение исходных проблем интеграции Евразийского экономического союза (ЕАЭС): переименование ЕАЭС в Евразийский союз (ЕАС) и его перспективы в пакетных проектах ЕАС ... 134
- Батаев А. В.**
Анализ финансовых показателей российского рынка автоматизированных банковских систем 137
- Батанова М. В., Карцева Н. С., Стеньгина А. Р., Шапагатов С. Р.**
Характеристики и взаимосвязь бизнес-процессов на предприятии 139
- Бексары Ж. М.**
Корпоративная культура в организации как фактор повышения эффективности управления 141
- Богомолова М. Ю.**
Анализ проблем оценки конкурентоспособности банка в современных условиях 145

Бокова В. О. Учет и аудит внешнеэкономической деятельности предприятия.....	149
Бунтовский С. Ю., Овчинникова Ю. А., Папикян Т. А. Развитие логистики как структуры розничной торговли (ритейла)	151
Бурмистрова Д. В. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса в контексте развития налогообложения хозяйствующих субъектов	153
Бурмистрова Д. В. Принцип определенности налогообложения ЕНВД	156
Быкова А. В. Инвестиционное сотрудничество России и Китая в период внешнеэкономических ограничений	157
Васильева Н. А. Востребованные вакансии и нехватка специалистов на рынке труда	160
Гавриленко А. В. Участие банков в продаже страховых продуктов	162
Касумов К. Т. Совершенствование учета затрат и реализации строительной продукции.....	164
Колесов И. А. К вопросу об особенностях управления рисками в банковском факторинге.....	169
Колочева В. В. Развитие технического регулирования в России	171
Кочмар А. Н., Ноева А. В. Особенности азиатского способа производства	174
Назарова Ю. А. Исторический аспект информационной борьбы	175
Недвиг А. В., Гончарова С. Н. Оценка и стратегия развития конкурентоспособности региона.....	178
Никитина А. А. ОСАГО, актуальные проблемы и пути их решения	182
Патрахин А. И. Стейкхолдер-менеджмент современной образовательной организации.....	184
Сивцева В. И. Проблема безбилетников в Республике Саха (Якутия)	186
Сивцева В. И. Проблема нехватки парковочных мест в Республике Саха (Якутия) и пути ее решения	188
Токарева В. П. Теоретические основы формирования персонального бренда: отечественный и зарубежный подходы	190
Щербакова Ю. В. Лизинг как эффективный инструмент финансовой стратегии сельскохозяйственных предприятий в Ставропольском крае	192

МЕДИЦИНА

Патология гепатопанкреатодуоденальной системы и факторы риска ее развития

Ганиева Дурдона Камаловна, кандидат медицинских наук, доцент
Ташкентский педиатрический медицинский институт (Узбекистан)

В основу данной статьи положены результаты ретроспективного анализа 105 историй болезни больных с патологией гепатопанкреатодуоденальной системы. На основании полученных данных выявлен нижний уровень медико-социальной активности и гигиенической грамотности населения, а сочетание 2-х и более факторов риска у одного человека усугубляет тяжесть течения и ускоряется время развития манифестаций заболевания — клинических, лабораторных, инструментальных.

Ключевые слова: гепатопанкреатодуоденальная система, нарушения, факторы риска

Актуальность. Изучение роли факторов риска в развитии патологии гепатопанкреатодуоденальной системы является одним из актуальных вопросов современной гастроэнтерологии, что определяется высокой заболеваемостью: за год впервые регистрируют 38,3% больных гастроэнтерологическими заболеваниями на 1000 населения [4, с. 11; 5, с. 5].

В целом патология гепатопанкреатодуоденальной системы сопровождается высокими показателями, как заболеваемости с временной утратой трудоспособности, так и инвалидизации в трудоспособном возрасте и приводит к значительному ухудшению качества жизни [2, с. 7; 3, с. 6].

Учитывая вышеизложенное, целью данного исследования является изучение роли некоторых факторов риска в развитии патологии гепатопанкреатодуоденальной системы на основе клинико-статистического исследования.

Материалы и методы исследования: в исследование включены результаты лечения 105 больных с патологией гепатопанкреатодуоденальной системы. Из обследованных 105 больных с гастроэнтерологическими заболе-

ваниями, женщин было 49, мужчин 56, средний возраст $51,14 \pm 2,3$.

Данные собирались путем выкопировки из истории болезни стационарного больного и анкетирования пациентов. Обработка полученных данных проводилась на персональном компьютере с применением офисных программ.

Результаты и их обсуждение: анализируя возрастные данные, было выяснено, что средний возраст для женщин составил $53,5 \pm 2,6$, а для мужчин — $46,05 \pm 3,2$. Мужской пол чаще страдает данной патологией, чем женщины, что составило соответственно 46,6% и 53,3%.

При поступлении в стационар пациенты были разделены по степени тяжести состояния, так в удовлетворительном состоянии поступили 60 (57,1%), средней степени тяжести — 42 (40%) и в тяжелом — 3 (2,9%) (рис. 1).

Из тех пациентов, которые находились на лечении, группу инвалидности, связанную с патологией гепатопанкреатодуоденальной системы, имели 32,3% (34) из них III группу имели 12 пациентов (35,3%) II группу — 20

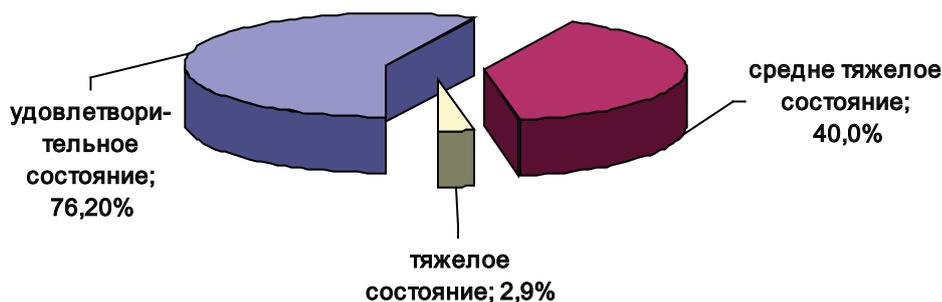


Рис. 1. Процентное соотношение пациентов по тяжести состояния при поступлении в стационар

(58,8%) и I группу — 2 (5,9%). У 66,7% пациентов (71) инвалидность отсутствовала.

Структура заболеваемости была представлена следующими заболеваниями: язвенная болезнь с локализацией язвы в желудке 15 (14,3%), язвенная болезнь с локализацией язвы в двенадцатиперстной кишке — 25 (24%), холецистит 30 (28,6%), панкреатит 32 (30,5%), гепатит 18 (17,1), гастриты и гастродуодениты 52 (49,5%), в том числе бульбиты у 10 (9,5%). Патологические состояния были сопряжены с рубцево-язвенной деформацией у 15 (14,3%), прочие осложнения заболеваний гепатопанкреатодуоденальной системы были диагностированы у 26 (24,8%).

При анализе анкет было выяснено социальное положение пациентов, так рабочие составили 28,6% (30), служащие — 17,1% (18), безработные и временно неработающие — 4,8% (5), учащиеся — 2,8% (3), пенсионеров и неработающих инвалидов — 44% (46), домохозяйек — 1,9% (2) и бизнесмены — 1% (1).

Профессиональные вредности имели в своем трудовом стаже 39 (37,1%) пациентов, из них контактировали с вредными веществами 12 (11,4%), излучениями 7 (6,6%), прочие вредности имелись у 20 (19%) больных (рис. 2).

Пациенты в среднем расходовали свои денежные доходы следующим образом: на питание 54,4% одежду 9,2%, лечение 34,1%, занятие физкультурой и спортом 0,5%, на культурные мероприятия 2,8%. Здесь следует обратить особое внимание на катастрофически низкий

показатель затрат на физкультуру и спорт, как один из самых весомых факторов здорового образа жизни, обладающий протективным действием в отношении развития патологий, в том числе гепатопанкреатодуоденальной зоны, что согласуется с данными литературы [1, с. 22].

По семейному положению пациенты разделились следующим образом: женаты или замужем — 52 (49,5%), холосты или не замужем — 15 (14,3%), разведены — 18 (17,1%), вдовцы — 12 (11,4%) (рис. 3).

При этом 7,6% (8) признались в крайне напряженных отношениях в семье. На отсутствие ссор в семье указывали в основном одинокие люди, что, очевидно, является ещё более неблагоприятным фактором.

В 57,1% (60) случаев перед развитием обострения или острого заболевания пациенты перенесли нервно-психические стрессы.

При анализе питания пациентов были получены следующие данные: утверждают, что соблюдают диету 47 (45%), не соблюдают 58 (55,2%).

При опросе факт сухоядения установлен у 69 (65,7%), нерегулярно питались 32 (30,5%) пациентов. Недостаточно пережевывают пищу вследствие различных причин 38 (36,1%). Средняя кратность приема пищи у больных с патологией гепатопанкреатодуоденальной системы составила 3,2 раза в сутки. Совокупность данных полученных в отношении питания пациентов позволило установить фактическое соблюдение диеты лишь у 3,8% (4), то есть только у них были соблюдены все нормы диети-

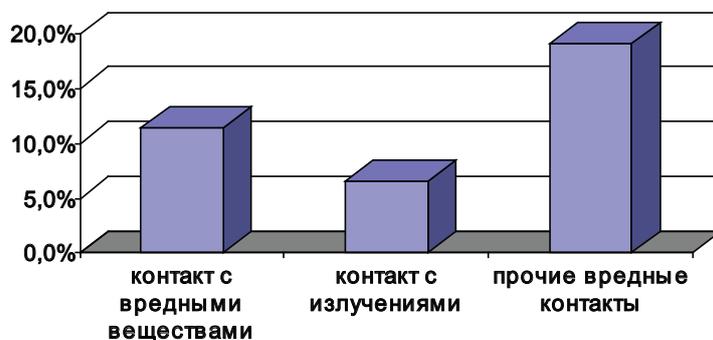


Рис. 2. Процентное соотношение пациентов, имевших в трудовом стаже профессиональные вредности

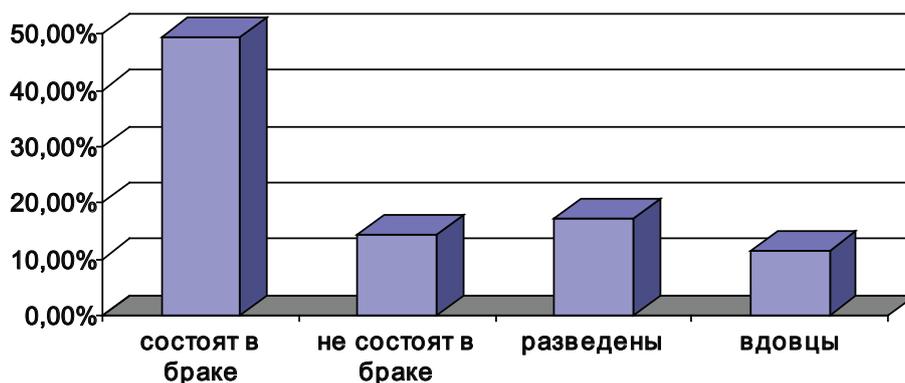


Рис. 3. Результаты данных анкетирования по семейному положению

ческого питания. Этот показатель значительно различается с субъективной оценкой соблюдения диеты, что прямо указывает на недостаточное понимание больным сути, необходимости и принципов диетического питания.

При анализе наличия вредных привычек были получены следующие данные.

Ежедневное употребление алкоголя в семье признают — 5 (4,7%) пациентов, 2–3 раза в неделю — 10 (9,5%), 3–4 раза в месяц — 12 (11,4%), очень редко — 70 (66,6%). Факт употребления алкоголя был установлен у 40% (42), из них 34,3% мужчин (от общего числа мужчин) и 9,5% (от общего числа женщин). При этом средний стаж злоупотребления алкоголем у этих лиц составил $19,3 \pm 8,2$ лет.

Факт курения установлен у 42 (40%), из них 38 мужчин (36,4% от общего числа мужчин) и 4 женщины (9,5% от общего числа женщин). При этом пачку сигарет в день выкуривали — 12 (28,5%) пациентов, полторы пачки в день курили — 10 (23,8%) и лишь 8 (19%) больных на момент опроса бросили курить.

Из опрошенных пациентов с профилактической целью в поликлиники обращаются лишь 40%, а из оставшихся сообщают, что «не видят в этом смысла».

Литература:

1. Арипова, У. А., Алиджанов Ф. Б. Еще раз о профилактике постхолестеринемического синдрома // Вестник врача общей практики. — 1997. — № 1. — С. 21–24.
2. Галкин, В. А. Современные представления о патогенезе холелитиаза как основа принципов профилактики билиарной патологии. // Терапевтический архив. — 2003. — № 1. — С. 6–9.
3. Галкин, В. А. Усовершенствование терапевтической помощи — актуальной задача здравоохранения. // Терапевтический архив — 2005. — № 1. — С. 6–8.
4. Российский статистический ежегодник. 2004: стат. сб. 1 Россия — Р 76. М., 2004—425 с.
5. Справочник о деятельности лечебно-профилактических учреждений Министерства здравоохранения Республики Узбекистан. — 2006.

Наследственность была отягощена у 25 (23,8%) больных, из них у 18 (17,1%) страдал один кровный родственник, у 5 (4,8%) два родственника, у 2 (1,9%) три и более родственника.

55 (52,4%) больных употребляли агрессивные в отношении органов желудочно-кишечного тракта лекарственные препараты: аспирин, анальгин, нестероидные противовоспалительные средства (индометацин, ортофен), прочие агрессивные в препараты.

Выводы:

1. К выраженным факторам риска развития гепатопанкреатодуоденальной системы следует отнести: 1) уровень семейного и материального благополучия; 2) жилищные условия; 3) режим и качество питания; 4) злоупотребления алкоголем; 5) курение; 6) бесконтрольное использование лекарственных препаратов; 7) наследственность.

2. Выявлен нижний уровень медико-социальной активности и гигиенической грамотности населения.

3. Сочетание 2-х и более факторов риска у одного человека усугубляет тяжесть течения и ускоряется время развития манифестаций заболевания — клинических, лабораторных, инструментальных.

Статическое плоскостопие в его историческом развитии

Золотова Наталья Николаевна, доктор медицинских наук, профессор;

Ни Геннадий Витальевич, магистрант;

Буриев Муродулло Норбекович, кандидат медицинских наук, доцент;

Норбекова Шахризода Муродуллоевна, студент

Ташкентский педиатрический медицинский институт (Узбекистан)

Среди встречающихся отклонений в состоянии здоровья и физического развития детей и подростков значительное место занимают функциональные и патологические изменения со стороны опорно-двигательного аппарата (ОДА), в том числе различные формы нарушений осанки и статические деформации свода стопы в виде продольного плоскостопия, которое выявляется у большинства детей и 20% взрослого населения [8, с. 773, 12, с. 1264]. По выражению British Medical Journal, плоскостопие

сравнивается с многообразием внешнего вида: «Наши ноги не более похожи, чем наши лица» [14, с. 598].

Плоская стопа часто сопровождается многими заболеваниями и деформации ОДА, и является локальным проявлением диспластического синдрома. С другой стороны, плоскостопие может явиться причиной формирования нарушений со стороны ОДА: деформация суставов нижних конечностей и позвоночника. Некоторые авторы обнаружили также значительный риск в 3–6 раз больше полу-

чения травм у лиц, имеющих низкий свод стоп, чем у здоровых, с выраженным сводом. Термин «плоская стопа» включает в себя большое количество деформаций, различающихся между собой по этиологии, патогенезу, патологической анатомии, клинике, способам лечения, но, несмотря на это, все они обозначаются одним и тем же термином. В русскоязычной литературе принято использовать термин «продольное плоскостопие» [13, с. 282].

Плоскостопие характеризуется опущением продольного свода и увеличением длины стопы. Продольный свод уплощается (ладьевидная кость расположена ближе к полу, иногда выступает в медиальную сторону) стопа соприкасается с полом почти всей площадью подошвы и находится в состоянии пронации, имеет место вальгусная деформация голеностопного и таранно-пяточного суставов. При этой патологии имеется вальгусная деформация заднего отдела стопы, подвывих в подтаранном суставе, отведение и супинация переднего отдела стопы относительно ее заднего отдела, которые приводят к уменьшению медиального продольного свода стопы. Вместе с тем, ряд авторов подчеркивают, что плоско-вальгусные стопы необходимо рассматривать, как отдельная нозологическая единица и говорить о вальгусной деформации стопы при плоскостопии не совсем корректно. Необходимо выделять плоскостопие физиологическое, проявляющееся у детей в возрасте от 4 до 6 лет и способностью в этом возрасте к самокоррекции и «нефизиологическое» (мобильное) у детей старшего возраста, связанное со снижением свода в положении стоя. Наиболее близким к этому термину в отечественной литературе относится термин «статическое плоскостопие» [2, с. 45].

Продольное плоскостопие разделяют на гибкое и ригидное, т.е. «жесткое» (анг. интерпретация) [14, с. 599]. Эта дифференциация двух форм имеет важное значение как для прогноза, так и лечения плоскостопия. Причиной гибкого плоскостопия являются структурные изменения мягких тканей, а ригидное плоскостопие вызвано изменениями со стороны костной системы и мягких тканей. Клинически они отличаются тем, что ригидное сохраняется без нагрузки, а гибкое проявляется только при нагрузке. Помимо этого обстоятельства, наиболее гибкие плоские стопы могут хорошо функционировать, лишь небольшая часть детей жалуются на боли после физических нагрузок. Поскольку большинство плоскостопия являются функциональными, поэтому в лечении обычно не нуждаются. Использование данным контингентом ортопедических стелек для обуви может лишь уменьшить износ подошвы обуви и предполагают некоторое облегчение стопы при статических нагрузках. Тем не менее, нет никаких оснований полагать, что длительное применение стелек для обуви позволяет изменить естественный свод стопы.

До настоящего времени используется устаревшая концепция о сводчатом строении стопы с выделением продольного и поперечного сводов, в то время как многие авторы обоснованно считают свод стопы единым образованием [3, с. 6]. Формирование статического пло-

скостопия — сложный биомеханический процесс, не сводящийся к уплощению сводов стоп. Кости с точками прикрепления мышц совершают взаимно опосредованные перемещения, итогом которых становятся в том числе пронация пятки и супинация переднего отдела стопы. Головка таранной кости, а за ней «вилка» голеностопного сустава и вся голень, поворачиваются кнутри. Возникает перенапряжение мышц, прикрепляющихся «гусиной лапкой» на внутреннем мыщелке большеберцовой кости, а также наружных ротаторов бедра.

Исходя из этого и согласно данным современной литературы, патологические изменения стопы, сопровождающиеся снижением или полным отсутствием продольной части свода, должны определяться термином плоско-вальгусная деформация стопы и рассматриваться как многокомпонентная деформация, состоящая из следующих элементов [7, с. 56]: 1 — подошвенного сгибания таранной, пяточной костей, избыточной пронации в подтаранном суставе; 2 — горизонтального смещения головки таранной кости кнутри и вертикального книзу по отношению к ладьевидной кости; 3 — укорочения наружной и удлинения внутренней колонны стопы; 4 — супинации переднего отдела стопы по отношению к заднему. Кроме этого происходит: 1 — перерастяжение сухожилия задней большеберцовой мышцы и её функциональная недостаточность; 2 — укорочение ахиллова сухожилия.

При определении этого патологического состояния учитываются клинические и рентгенологические данные, характеризующие только внутреннюю часть свода стопы. Однако это не соответствует тем сложным многоплоскостным изменениям анатомических структур стопы, имеющих место в действительности. Согласно исследованиям V. Mosca 1998, при плоской стопе, в силу тесной взаимосвязи всех трех анатомо-функциональных отделов стопы (заднего, среднего и переднего), изменения не могут произойти только в одном из них, деформация всегда носит комбинированный характер. И это при плоскостопии наблюдается даже при небольших отклонениях, клинически определяемых как снижение продольного свода.

Проблема ранней диагностики повреждений и заболеваний стоп является актуальной при выборе способов профилактики, лечения и оценки их эффективности. В отечественной ортопедии проводят измерение угла свода стопы, который образуется при пересечении двух линий между подошвенными поверхностями пяточной и первой плюсневой костей. В норме вершина этого угла соответствует таранно-ладьевидному суставу и равна 120–135°, высота свода > 35 мм. При изменении этих параметров в зависимости от размеров угла и высоты свода выделяют 3 степени продольного плоскостопия [6, с. 60]:

— 1-я степень — угол 130–140°, высота 35–25 мм, отсутствуют деформации костей стопы.

— 2-я степень — угол 141–155°, высота 24–17 мм, возможно наличие признаков деформирующего артроза таранно-ладьевидного сустава.

— 3-я степень — угол $>155^\circ$, высота <17 мм; наличие деформирующего артроза таранно-ладьевидного и прочих суставов стопы.

По данным литературы, в настоящее время существует множество различных методик, позволяющих оценить высоту свода стопы и степень ее распластанности. Среди существующих методов диагностики патологии стопы выделяют следующие: визуальная оценка стопы, подометрия, методы планто-контурографии, гониометрия, рентгенография, ихнометрия, динамометрия (регистрация опорных взаимодействий), методы видеорегистрации и миотонометрии. Визуальные методы считаются наиболее простыми и распространенными методами. Как правило, они используются при проф.осмотрах, заключаются в осмотре медиального (внутреннего) свода стопы и подошвенной поверхности обеих стоп, а также определении формы стопы, относящейся к одной из трёх основных групп: изогнутая (плоскоизогнутая), правильная (нормальная) и плоская. Результаты этого метода зависят от жалоб и ощущений исследуемого. Используются также функциональные пробы: 1) рычажный тест I пальца, 2) проба Штритер, 3) тест активного подошвенного сгибания пальцев стопы, 4) тест активного разведения пальцев стопы, 5) определение укорочения ахиллова сухожилия, 6). возможность одномоментной пассивной коррекции деформации стопы [9, с. 3]. Регистрация реакций опоры — классический метод исследования двигательной функции нижней конечности, применяемый в подавляющем большинстве исследований. Для исследования реакций опоры используют различные по принципу действия тензометрические датчики, встроенные в стельки или вкладываемые в обувь. Кроме того, регистрацию опорных взаимодействий проводят с помощью специальных тензодинамометрических платформ с дальнейшей компьютерной обработкой результатов исследования. Методы видеорегистрации позволяют проводить диагностику в динамическом режиме при движении испытуемого. Преимущества этих методов очевидны, однако к недостаткам можно отнести высокую стоимость специального оборудования, сложность неоднозначность

вычисления производных параметров и их использование при массовых проф.осмотрах, связанных со значительными затратами.

Изучение анатомических и биомеханических особенностей деформации стопы позволяет приступить к обоснованной и своевременной коррекции. Лечение больных, страдающих от симптоматического мобильного плоскостопия, проводится нехирургическими и хирургическими методами. Необходима коррекция жизненных привычек и ношение соответствующей обуви. Ряд авторов указывают на эффективность консервативного лечения, улучшающего метаболические процессы, кровообращение и микроциркуляцию, укрепляющего мышцы и связки стопы и удерживающих свод таких как: физические — лечебная физкультура, массаж физиотерапевтические процедуры [3, с. 12, 4, с. 96, 7, с. 56, 9, с. 8]. Ортопедические стельки индивидуального производства обладают более выраженным корригирующим воздействием ввиду более равномерного распределения нагрузки, что доказано предварительным тестированием с использованием компьютерно-диагностического оборудования [4, с. 96, 5, с. 26]. При неэффективности консервативного лечения мобильного плоскостопия в некоторых клинических ситуациях может потребоваться хирургическая коррекция. Существует ряд методов оперативного лечения плоско-вальгусной деформации стопы, позволяющих восстановить анатомическое соответствие и биомеханику задних отделов стопы с положительными исходами [2, с. 49, 11, с. 131]. Сроки и методы консервативного или оперативного лечения дискуссионны в среде травматологов-ортопедов, но все сходятся в едином мнении, что предупредить плоскостопие значительно легче, чем лечить [1, с. 50, 4, с. 99].

Таким образом, профилактика деформаций стопы должна проводиться уже с момента стояния и первых шагов ребёнка в удобной обуви с просторным носком, плотной задней частью и невысоким каблуком. Развитие продольной подошвенной дуги у детей школьного возраста зависит от возраста и веса, которые являются основными прогностическими факторами плоскостопия.

Литература:

1. Большаков, О. П., Котов И. Р., Полякова Е. Л. Возможности голографической интерферометрии в ранней диагностике плоскостопия у детей/ Ортопедия, травматология и восстановительная хирургия детского возраста. Том III. Выпуск 1. 2015. С. 50–56.
2. Кенис, В. М., Лапкин Ю. А., Хусаинов Р. Х, Сапоговский А. В. Мобильное плоскостопие у детей (обзор литературы)/ В. М. Кенис, Ю. А. Лапкин, Р. Х. Хусаинов, А. В. Сапоговский //Ортопедия, травматология и восстановительная хирургия детского возраста. 2014. Том 2. Вып. № 2. С. 44–54.
3. Комачева, О. А. Коррекция плоскостопия у детей 5–7 лет средствами адаптивной физической культуры с применением игрового метода / О. А. Комачева: Автореф. Смоленск, 2012. 24с.
4. Лашковский, В. В., Мармыш А. Г. Детская и поростковая подиатрия — современные подходы к диагностике и лечению заболеваний стоп/ В. В. Лашковский, А. Г. Мармыш // Новости хирургии. Том 19. № 2. 2011. С. 94–100.
5. Логачева, Г. С., Малиновская Е. В. Опыт реабилитации детей с нарушениями опорно-двигательного аппарата в условиях детского дошкольного учреждения/ Г. С. Логачева, Е. В. Малиновская // Медицина и образование в Сибири. 2014. № 5. С. 26.

6. Мармыш, А. Г., Горбузов В. Н., Болтрукевич С. И., Аносов В. С. Возможности педобарографии в диагностике и ортопедической коррекции продольного плоскостопия / А. Г. Мармыш, В. Н. Горбузов, С. И. Болтрукевич, В. С. Аносов // Журнал Гродненского государственного медицинского университета. 2010. № 2. С. 59–64.
7. Особенности формирования стопы у детей школьного возраста / С. И. Болтрукевич [и др.] // Журн. Гродн. мед. ун-та. — 2005. — № 4. — С. 55–57.
8. Cowan DN. Foot morphologic characteristics and risk of exercise-related injury / D. N. Cowan [et al.]. Archives of family medicine. 1993;2(7):773–777.
9. Carr JB 2nd, Yang S, Lather LA. Pediatric Pes Planus: A State-of-the-Art Review. Pediatrics. 2016 Mar;137(3):1–10. doi: 10.1542/peds.2015–1230. Epub 2016 Feb 17.
10. Chang, J. H. Prevalence of flexible flatfoot in Taiwanese school-aged children in relation to obesity, gender, and age / J. H. Chang [et al.]. Eur J Pediatr. 2010;169(4):447–52.
11. Kim JR, Park CI, Moon YJ, Wang SI, Kwon KS. Concomitant calcaneo-cuboid-cuneiform osteotomies and the modified Kidner procedure for severe flatfoot associated with symptomatic accessory navicular in children and adolescents. J Orthop Surg Res. 2014 Dec 5;9:131. doi: 10.1186/s13018–014–0131–2.
12. Nachbauer, W. Effects of arch height of the foot on ground reaction forces in running / W. Nachbauer, B. M. Nigg. Medicine and science in sports and exercise, 1992;24(11):1264–1269.
13. Mosca, V. S. The Child, s Foot: Principles of Management / V. S. Mosca // J. Pediatric. Orthopaedics. — 1998. — Vol. 18, N3. — P. 281–282.
14. Solomon, L. Apley's System of Orthopaedics and Fractures. Warwick, Nayagam, — 2010, 993 p.

Применение препаратов холина альфосцерата в комплексном лечении больных с дисциркуляторной энцефалопатией на фоне хронической ишемии мозга

Кадомцева Лариса Викторовна, кандидат медицинских наук, доцент
Ташкентский педиатрический медицинский институт (Узбекистан)

Цереброваскулярные заболевания (ЦВЗ) относятся к чрезвычайно распространенной патологии человека. По данным профилактических осмотров населения, они выявляются в 20–30% случаев даже у лиц трудоспособного возраста и являются важнейшей медико-социальной проблемой, поскольку дают самые высокие показатели по смертности и инвалидизации. ЦВЗ разделяются на острые (инсульты и преходящие нарушения мозгового кровообращения — транзиторные ишемические атаки), а также хронические формы нарушения мозгового кровообращения (хроническая недостаточность мозгового кровообращения — ХНМК). Это наиболее часто встречающаяся цереброваскулярная патология, приводящая к инвалидизации с нарастанием когнитивных нарушений вплоть до деменции [1, 2].

Терапевтические мероприятия при ХНМК должны быть направлены на улучшение церебральной гемодинамики и повышение функциональных возможностей мозга [2]. В течение последних десятилетий фармацевтическими компаниями предлагается большое количество новых лекарственных препаратов для лечения сосудистых заболеваний ЦНС и коррекции связанных с ними расстройств.

Когнитивные нарушения являются одним из наиболее ранних клинических проявлений хронической недостаточности мозгового кровообращения, их выраженность

и темп прогрессирования в значительной степени определяют прогноз заболевания и его исход. Своевременный и адекватный выбор терапевтической тактики при данных видах поражения мозга, способствует сдерживанию прогрессирующего характера нарастания нейропсихологических нарушений, положительной динамике в интеллектуально-мнестической и эмоционально-мотивационной сферах. Считается, что применение препаратов, обладающих нейротрофическим и нейропротективным действием, может иметь очень существенное значение в лечебной тактике [4].

Фармацевтической компанией «Сотекс» также представлен Церетон® (холина альфосцерат) — препарат группы нейрометаболических препаратов, участвующий в широком спектре функций нервной системы. В ткани головного мозга холина альфосцерат расщепляется на холин и глицерофосфат. В последующем холин принимает участие в синтезе ацетилхолина, а глицерофосфат является одним из предшественников фосфатидилхолина — важного компонента мембраны нейрона. Кроме того, холина альфосцерат непосредственно связан с синтезом некоторых гормонов, в частности, гормона роста. Препарат стимулирует дозозависимое выделение ацетилхолина, обладая, по сути, фармакологическими свойствами центрального холиномиметика. Холина альфосцерат положительно воздействует на структуру нейронов,

обеспечивает пластичность нейрональных мембран и функцию рецепторов, улучшая тем самым обмен информации между нервными клетками [5]. В ходе рандомизированных двойных слепых клинических исследований установлена существенная эффективность холина альфосцерат (глиатилин), назначавшегося по 400 мг 3 раза в сутки на протяжении 180 дней пациентам с сосудистой деменцией и болезнью Альцгеймера, с возрастным когнитивным снижением. Получены положительные результаты применения препарата при лечении пациентов, перенесших острый инсульт или транзиторные ишемические атаки. Церетон® хорошо зарекомендовал себя в комплексной терапии пациентов, перенесших ишемический мозговой инсульт, при некоторых очаговых и диффузных поражениях мозга различного генеза [3]. Значительный интерес вызывает возможность применения препарата Церетон® для лечения больных с когнитивными нарушениями, не достигающими степени деменции. Усиление метаболических процессов в головном мозге под влиянием Церетона® и активизация ретикулярной формации обеспечивает клинические эффекты в виде положительного влияния на познавательные, психические и поведенческие функции, продемонстрированные рядом исследователей.

При хронической сосудистой недостаточности головного мозга не обязательно начинать лечение с внутривенного введения препарата — возможно назначение его и внутримышечно. Дозировки при этом — 4 мл препарата, т.е. 1000 мг в сутки в течение 5–10 дней, после чего можно переходить на пероральный прием.

Целью настоящего исследования явилось изучение эффективности применения препарата Церетон® в комплексном лечении больных с дисциркуляторной энцефалопатией на фоне хронической ишемии мозга.

Материалы и методы исследования: в основу исследования положены данные обследования 75 больных с УКР анестического типа на фоне хронической ишемии мозга. Больные были подразделены на 2 рандомизированные группы. Первую группу составили 30 больных с УКР на фоне ХИМ (основная группа), в комплекс лечения которых были включен препарат Церетон®, вторую группу составили 45 пациентов, находившихся на базисном лечении.

Для оценки нейропротективного эффекта обследованным больным было проведено изучение когнитивных вызванных потенциалов Р300. Исследование акустического когнитивного вызванного потенциала (АКВП) или Р300 проводили по стандартной методике «odd-ball парадигма». Для исследования использовали четырехканальный электромиограф фирмы MEDELEC «Sapphire premium». При исследовании Р300 пациентам предъявлялись серии вербальных и невербальных зрительных стимулов, среди которых они распознавали и реагировали нажатием кнопки на значимый редкий стимул. Соотношение значимых и незначимых стимулов составляло 1:4. Длительность предъявления стимула 550 мс, частота подачи

стимулов — раз в 1 с. Проводились простая и сложная пробы. Запись КВП проводилась от 19 стандартных отведений по схеме 10–20 с двумя референтными ипсилатеральными ушными электродами. Количественному анализу подвергались изменения пиков N200 и Р300 в лобных, центральных и теменных отведениях. Для всех отведений рассчитывались значения показателей амплитуды и латентности. За Р300 принимался максимальный позитивный компонент с латентностью ≥ 300 мс. За N200 принимался максимальный негативный компонент, предшествующий не менее чем за 60 мс пику Р300 с латентностью ≥ 180 мс.

Статистическую обработку данных проводили с помощью пакета прикладных программ «Excel, Statistica for Windows 6.0». Все значения представлены в виде $M \pm m$. Статистически значимыми считали при значении $P < 0,05$.

Результаты и их обсуждение: Рассмотрим субъективные симптомы в динамике лечения для каждой группы в отдельности. Как видно из представленных данных таблицы 1, головная боль отмечалась практически с одинаковой частотой в обеих группах. После лечения наблюдался регресс головной боли, так основной группе — на 26,7%, а в группе сравнения — на 4,7%. После лечения регресс головокружения после лечения отмечался в основной группе — на 20%, в группе сравнения — на 7%. Частота встречаемости снижения памяти после лечения снизилась на 76,7% и 11,6% соответственно.

Такая же тенденция наблюдается и при наличии жалоб на шум в ушах, повышенную утомляемость, снижение работоспособности и внимания и нарушение сна.

У пациентов с УКР на фоне ХИМ, после проведенной терапии во всех лечебных группах заметна положительная динамика объективных симптомов. Центральный парез VII пары черепно-мозговых нервов имел тенденцию к снижению у пациентов основной группы в отличие от группы сравнения. Центральный парез XII пары черепно-мозговых нервов после лечения так же имел тенденцию к нивелированию. Особенно в основной группе.

После проведенного лечения была установлена положительная динамика нивелирования анизорефлексии, которая была наиболее выражена в группе пациентов принимавших Церетон®.

Снижение конвергенции, слабость аккомодации были обнаружены у 70,0% больных основной группы и у 89,6% пациентов группы сравнения. Наибольший показатель нивелирования данного синдрома был установлен при лечении у пациентов основной группы. Такая же динамика была установлена и при выявлении рефлексов орального автоматизма.

Неустойчивость в позе Ромберга диагностирована у 83,3% больных основной группы и у 90,9% в группе сравнения, тогда как после лечения выявляемость данного симптома снизилась на 30% и на 7% соответственно по группам.

Интенция при пальце-носовой пробе после лечения снижалась на 13,3% и на 3,3% соответственно. Интенция

при коленно-пяточной пробе имела тенденцию к выраженному нивелированию после лечения в основной группе.

При анализе изменения параметров волны Р300 когнитивных ВП было выявлено уменьшение среднего времени реакции при вербальной стимуляции как сразу после окончания лечения. При невербальной стимуляции наблюдалась сходная динамика (табл. 1).

Амплитуда КВП Р300 достоверно изменялась в обеих лечебных группах, что может свидетельствовать о нейропротективном эффекте терапии. Так, было обнаружено

достоверное увеличение значения амплитуды указанной волны в правом лобном отведении при невербальной стимуляции и правом центральном отведении при вербальной стимуляции при обследовании пациентов после проведенного курса лечения в основной группе.

Также было отмечено укорочение латентного периода волны Р300 в теменных отведениях при вербальной стимуляции и во всех отведениях при невербальной стимуляции по сравнению с исходными значениями по окончании лечения.

Таблица 1. Динамики показателей когнитивных потенциалов Р300 у пациентов с УКР

Группы	Периоды	Показатели			
		ЛП N2	ЛП P3	МПИ N2	Ампл N2/P3
Основная группа	до лечения	234±1,9	343±3,4	105,9±1,9	15,1±0,8
	после лечения	251,8±1,8*	389,9±3,2*	124,2±1,5*	19,7±0,7*
Группа сравнения	до лечения	232,9±1,5	342,5±2,3	105,4±2,5	14,9±0,4
	после лечения	231,8±1,4	341,3±2,4	104,9±1,9	15,9±0,7*

Примечание: * — достоверность данных между показателями до и после лечения (* — P<0,05; ** — P<0,01)

На основании полученных данных после проведенного лечения было обосновано назначение препаратов Церетон® у больных с УКР амнестического типа на фоне ХИМ.

Таким образом, на основании полученных данных установлена зависимость качества терапевтического ответа среди пациентов с УКР амнестического типа на фоне хро-

нической ишемии мозга. Обнаружена взаимосвязь определенных структурных составляющих амнестический тип УКР при ХИМ с ответом на применение препаратов Нейрокс® и Церетон®, что в свою очередь способствует оптимизации терапии когнитивного дефицита с целью приостановления или замедления его прогрессирования.

Литература:

1. Аведисова, А. С., Ястребов Д. В. Оценка диагностики и терапии астенических расстройств по результатам анкетирования врачей общей практики. Журн неврол и психат 2010; 110: 2: 56–60.
2. Гусев, Е. И., Скворцова В. И., Платонова И. А. Терапия ишемического инсульта. Consilium medicum (спецвыпуск «Неврология») 2003; 18–25.
3. Шмырев, В. И., Крыжановский С. М. Опыт применения отечественного препарата церетон у больных в остром периоде ишемического инсульта // Журн. Неврол и психиатр. 2008; 12: 46–49.
4. Chacon MR, Jensen MB, Sattin JA, Zivin JA. Neuroprotection in cerebral ischemia: emphasis on the SAINT trial. Curr Cardiol Rep 2008; 10 (1): 37–42.
5. Stampfer, M., Ridker P. Risk Factor Criteria. Circulation 2004; 109: IV3-IV5.

Бешенство. Актуальные вопросы

Литвиненко Юрий Вячеславович, врач-хирург
Поликлиника № 5 г. Набережные Челны (Республика Татарстан)

Медицинская наука добавляет годы жизни...

NN

По данным ВОЗ, бешенство является десятой по значимости причиной смерти людей в структуре инфекционных болезней и регистрируется более чем в 150

странах. Бешенство является острой природно-очаговой инфекцией и представляет огромную опасность. Ежегодно в мире от этой болезни погибает более 55 тысяч человек.

В настоящее время бешенство остается одной из важнейших проблем, как здравоохранения, так и ветеринарии. Его эпидемиологическая значимость определяется абсолютной летальностью, повсеместным распространением, прямой связью с заболеваниями среди животных, уровнем социально-экономического развития государства и организацией антирабической помощи населению.

В Российской Федерации ежегодно регистрируется от 4-х до 22-х случаев заболевания. Вместе с тем, за медицинской помощью, в связи с нападением животных каждый год обращается от 250 до 450 тысяч человек. К сожалению, в последние годы отмечается ухудшение ситуации, связанной с бешенством среди животных, увеличивается число неблагополучных пунктов.

Необходимо отметить, что более половины случаев заболеваний гидрофобией в последние годы связано с нападением диких животных, что отличает эпидемический процесс бешенства на современном этапе от наблюдений в начале прошлого столетия, когда 87,5% заболевших подвергались нападению собак. Вместе с тем, при анализе обращений за антирабической помощью, установлено, что наиболее часто население подвергается нападению бродячих животных (собак) в населенных пунктах, число случаев бешенства среди которых с 1990 года выросло в 5,3 раза. На протяжении последних 2-х лет наблюдается тенденция к росту показателей заболеваемости.

Бешенство (гидрофобия) — острая инфекционная вирусная болезнь, возникающая после попадания на поврежденную кожу и слизистую слюны инфицированного животного и характеризующаяся развитием специфического энцефалита со смертельным исходом. Относится к одной из 12 особо опасных инфекций (т.к. прогноз при заболевании заведомо неблагоприятный с неизбежной летальностью).

Этиология — вирус *Neuroiocytes rabid*, относится к группе миксовирусов рода *Lyssavirus* семейства *Rhabdoviridae*. Имеет форму винтовочной пули, размеры от 90—170 до 110—200 нм, содержит однонитевую РНК.

Вирус устойчив к фенолу, замораживанию, антибиотикам. Разрушается кислотами, щелочами, нагреванием (при 56°C инактивируется в течение 15 мин, при кипячении — за 2 мин. Чувствителен к ультрафиолетовым и прямым солнечным лучам, к этанолу к высушиванию. Вирус патогенен для большинства теплокровных животных и птиц. Различают уличный (циркулирующий в природе) и фиксированный вирус бешенства, поддерживаемый в лабораториях. Фиксированный вирус не выделяется со слюной и не может быть передан во время укуса. Быстро инактивируется сулемой (1:1000), лизолом (1—2%), карболовой кислотой (3—5%), хлорамином (2—3%).

Вирус патогенен для большинства теплокровных животных и птиц. Различают уличный (циркулирующий в природе) и фиксированный вирус бешенства, поддерживаемый в лабораториях. Фиксированный вирус не выделяется со слюной и не может быть передан во время укуса.

Патогенез. После внедрения через поврежденную кожу или слизистые вирус бешенства распростра-

няется по нервным стволам центробежно, достигает центральной нервной системы, а затем опять-таки по ходу нервных стволов центробежно направляется на периферию, поражая практически всю нервную систему. Таким же перинеуральным путем вирус попадает в слюнные железы, выделяясь со слюной больного.

Нейрогенное распространение вируса доказывается опытами с перевязкой нервных стволов, которая предупреждает развитие болезни. Тем же методом доказывается центробежное распространение вируса во второй фазе болезни. Скорость распространения вируса по нервным стволам составляет около 3 мм/ч.

Достигая головного мозга, вызывает в нем отек, кровоизлияния, дегенеративные и некротические изменения нервных клеток). Разрушение нейронов наблюдается в коре большого мозга и мозжечка, в зрительном бугре, подбугорной области, в черном веществе, ядрах черепных нервов, в среднем мозге, базальных ганглиях и в мосту мозга. Однако максимальные изменения имеются в продолговатом мозге, особенно в области дна IV желудочка. Вокруг участков пораженных клеток появляются лимфоцитарные инфильтраты (рабические узелки). В цитоплазме клеток пораженного мозга (чаще в нейронах аммониевого рога) образуются оксифильные включения (тельца Бабеша-Негри), представляющие собой места продукции и накопления вирионов бешенства

Эпидемиология. Бешенство — типично зоонозная инфекция. Основным источником и резервуаром вируса бешенства являются больные дикие плотоядные животные (волки, енотовидные собаки, шакалы, лисы), а из домашних животных собаки, кошки, а в странах Америки — летучие мыши. Болеть могут также ежи, лоси, рыси, медведи. Заражение животных и человека происходит при укусе, а в ряде случаев и при ослюнении бешеным животным, а также при ранении предметами загрязненными слюной или мозгом бешеных животных. От человека к человеку инфекция, как правило не передается. Однако со слюной больного вирус выделяется во внешнюю среду, поэтому при укусах и ослюнении больным окружающими лиц показано проведение антирабических прививок.

Различают эпизоотии бешенства природного и городского типов. Полагают, что природные эпизоотии среди лисиц объясняют нарушением биологического равновесия; увеличение лисиц из-за обилия питания, сокращения охоты на них, ограничение численности естественных врагов (волков, золотистых орлов и т.д.). Возможно, среди лисиц циркулирует генетически измененные штаммы уличного вируса бешенства. Естественными являются природные эпизоотии бешенства, поддерживаемые дикими плотоядными животными из семейства собачьих (волки, енотовидные собаки, лисицы, шакалы), куньих (скунсы, куньицы, барсуки, ласки, хорьки, горностаи), кошачьих (дикая кошка, рысь), виверных (генеты, мангусты, виверы) и рукокрылых (вампиры, насекомоядные и плотоядные летучие мыши). В го-

родских очагах источником Б. являются бродячие или безнадзорные животные (собаки, кошки). Для эпизодии бешенства городского типа неизбежными считаются следующие положения; всегда острое клиническое течение болезни со смертельным исходом, выделение вируса в окружающую среду лишь через слюнные железы в последние 7–8 дней инкубационного периода и в продолжении болезни передача инфекции путем укуса. При оценке роли отдельных видов животных следует учитывать, что бешенство собак и кошек в ряде случаев может протекать в стертой или даже бессимптомной форме.

Анализ материалов показывает, что около 53% заболевших в нашей стране людей своевременно не обратились за мед. помощью и не получали антирабические прививки. Локализация укуса имеет решающее значение в частоте заболеваемости — в 40–43% верхние конечности; 15–17 — голова, лицо. 32% — нижние конечности; 8–13% — туловище. Основным источником бешенства для человека — собаки, кошки, лисы. В разные годы эти показатели колеблются в нашей стране от 82 до 96%.

Иммунитет. Естественный иммунитет к бешенству существует у холоднокровных животных. Естественный приобретенный иммунитет к бешенству не известен, т.к. случаи выздоровления от бешенства достоверно не доказаны.

Клиническая картина. Продолжительность *инкубационного периода* при бешенстве обычно колеблется, но чаще составляет 30–90 дней (крайние сроки от 10–12 дней до года). У собаки инкуб. период 7–10 дней, т.е. он короче и их достаточно наблюдать до 10 дней, а там уже видно, заболела она или нет. Скорость течения болезни и длительность периода инкубации зависит от площади раневой поверхности и близости к нервным окончаниям (кончики пальцев, лицо, промежность). Чем короче инкубационный период, тем быстрее течение болезни. Наиболее короткий инкубационный период наблюдается при укусах в лицо, голову, наиболее длинный — при одиночных укусах туловища и нижних конечностей. Он короче также при тяжелых повреждениях тканей и у детей. Во время инкуб. периода состояние больных как правило не страдает.

В течении заболевания выделяют продромальную стадию, стадию развившейся болезни (или стадию возбуждения), и стадию параличей, заканчивающуюся летальным исходом.

Продромальная стадия (ст. предвестников) длится 1–3 дня. Первые признаки болезни проявляются почти всегда на месте укуса, где ощущается зуд, тянущие и ноющие боли, невралгические боли по ходу нервов, ближайших к месту укуса. Рубец на месте укуса иногда слегка воспаляется и становится болезненным.

Отмечаются субфебрильная температура, общее недомогание, головная боль, сухость во рту, снижение аппетита. Появляется повышенная чувствительность к зрительным и слуховым раздражителям, гиперестезия, чувство стеснения в груди и глотке. Рано нарушается сон:

появляются страшные сновидения, затем устанавливается бессонница. Самочувствие ухудшается. Больные испытывают беспричинный страх, тревогу, чувство тоски, появляются мысли о смерти. Появляются потливость, мидриаз, но реакция зрачков при этом сохраняется.

Первый клинически выраженный приступ болезни (**«пароксизм бешенства»**) — повышенной рефлекторной возбудимостью и резкой симпатикотонией) большей частью развивается внезапно под влиянием какого-либо раздражения. Приступ характеризуется внезапным вздрагиванием всего тела, руки вытягиваются вперед и дрожат, голова и туловище отклоняются назад. Приступ длится несколько секунд, сопровождаясь чрезвычайно болезненными спазмами мышц глотки, приводящими к одышке инспираторного типа. Вдох затруднен, со свистом. Лицо цианотично, выражает страх и страдание, взгляд устремлен в одну точку. Больной мечется, умоляет о помощи. Часто наблюдаются икота, рвота. Во рту скапливается вязкая слюна, сильная потливость, тахикардия. Такие приступы кратковременны, но они часто следуют друг за другом и могут быть вызваны самыми незначительными раздражителями, среди которых часто на первое место ставится колебания воздуха (сквозняк, открывание двери на расстоянии 3–4 метров от больного). Аналогичные явления вызывает попытка сделать глоток воды. Затем судороги начинают возникать только при виде воды или даже упоминании о ней. (гидрофобия). Вызвать приступ могут также: яркий свет (фотофобия), громкий разговор (акустикофобия) прикосновение к коже, поворот головы, кашель, натуживание и др. Через день-два слюна становится более жидкой и обильной, которую больной не заглатывает, а непрерывно сплевывает или она стекает по подбородку Усиливаются потоотделение, учащается рвота. Возбуждение нарастает, появляются зрительные и слуховые галлюцинации. Иногда возникают приступы буйства с агрессивными действиями. Если за 2–3 дня второй стадии больной не скончался от внезапно наступившего паралича дыхательного или сосудодвигательного центров, то заболевание на 12–20 часов до смерти переходит в **паралитическую стадию**. Поражения нервной системы при Б. не имеют строгой специфичности и чрезвычайно разнообразны по локализации, распространенности и срокам появления. Они носят характер парезов, параличей черепных нервов или конечностей, параличей. В одних случаях эти явления развиваются на верхних конечностях, далее распространяются на нижние, затем на бульбарные отделы, в других — наоборот. Часто развитие параличей идет по типу восходящего паралича Ландри. В качестве вариантов течения выделяют бульбарную форму, паралитическую (начинается с параличей) и мозжечковую с мозжечковыми расстройствами. Смерть наступает от паралича дыхательного центра и упадка сердечной деятельности. Общая **продолжительность заболевания 3–7 дней**.

Иногда заболевание без предвестников сразу начинается со стадии возбуждения или появления параличей.

У детей бешенство характеризуется более коротким инкубационным периодом. Приступы гидрофобии и резкого возбуждения могут отсутствовать. Заболевание проявляется депрессией, сонливостью, развитием параличей и коллапса. Смерть может наступить через сутки после начала болезни. В качестве вариантов течения выделяют бульбарные, паралитические (типа Ландри), менингоэнцефалитические и мозжечковые формы болезни.

Лечение. Симптоматическое имеющее целью защитить больного от внешних раздражителей, снять повышенную возбудимость, поддержать нормальный водный баланс. В больших дозах вводят морфин, пантопон, аминазин, димедрол, хлоралгидрат в клизмах. Введение курареподобных препаратов, перевод на ИВЛ могут продлить жизнь на несколько дней. Больного бешенством госпитализируют в отдельную палату, максимально ограждают от различных внешних раздражителей. За больным устанавливается постоянное наблюдение.

Диагноз устанавливается на основании опроса, эпидемиологического, клинического и лабораторного исследования. При сборе анамнеза необходимо обратить внимание на возможность ослюнения без укуса, болевые ощущения в месте бывшего укуса в продромальном периоде болезни с эмоционально-психическим состоянием больного в этом периоде. Выясняется дальнейшая судьба животного (пало, находится под ветеринарным наблюдением, скрылось). При осмотре обращают внимание на наличие рубцов от бывших укусов, состояние зрачков, потливость, слюнотечение. Следует учитывать, что из-за длительного инкубационного периода больной может забыть о незначительных повреждениях или их осложнениях, особенно если контакт был с внешне здоровым животным в течение короткого промежутка времени. Наибольшее значение для диагноза имеет общая возбудимость, приступы гидро-, аэро-, акустикобий, приступы бурного аффективного возбуждения с двигательным беспокойством, яростью, склонностью к агрессии. На 2-й, 3-й день болезни начинают развиваться вялые параличи и парезы различного характера и локализации. Очень существенна динамика клинических проявлений болезни, ее цикличность.

При дифференциальном диагнозе необходимо учитывать столбняк, истерию, отравление атропином, энцефалиты, лиссофобию.

Для столбняка характерен тонический спазм мускулатуры, на фоне которого под влиянием различных раздражителей возникают приступы тонических судорог, тризм и опистотонус. После приступа тонус мышц остается повышенным. Мышцы кистей и стоп в судорожный припадок не вовлекаются. Сознание сохранено, бреда и галлюцинаций нет.

При энцефалитах (летаргическом, полиомиелите и др.) до развития паралитической фазы отсутствует стадия возбуждения, сочетающаяся с гидрофобией, аэрофобией и выраженной симпатикотонией

Лиссофобия (боязнь заболеть бешенством) возникает чаще всего у психопатических личностей. Основное

отличие от бешенства — отсутствие вегетативных расстройств (мидриаз, потливость, тахикардия и др.) и динамики клинических проявлений. Аэрофобии как правило нет, в состоянии наркоза все основные симптомы полностью исчезают.

Отравления препаратами исключают на основании тщательно собранного анамнеза и отсутствия характерной цикличности болезни. Приступы белой горячки не сопровождаются ни водобоязнью, ни судорогами

Профилактика включает выявление и уничтожение животных — источников возбудителя инфекции и предупреждение заболевания человека бешенством после инфицирования. Комплекс мер по борьбе с эпизоотией бешенства среди домашних плотоядных составляет: обязательная регистрация собак и профилактическая их иммунизация, отлов бродячих собак и кошек, лабораторная диагностика каждого случая заболевания, карантин и другие меры в очаге заболевания, санитарно-ветеринарная пропаганда.

Борьба с эпизоотиями природного типа бешенства имеет целью сокращение числа животных, являющихся резервуаром инфекции.

Антирабическая помощь состоит из местной обработки раны (неспецифическая), введения АРВ или одновременного введения АРВ и АИГ (специфическая). Профилактику бешенства проводят в рабиологических центрах и (или) в травмпунктах, хирургических отделениях поликлиник. Частота ран после укусов животных колеблется от 0,6% до 2,5% от общего числа случайных ранений и может достигать 3% всех обращений за мед. помощью. Характерными особенностями ран после укусов является значительная степень повреждения тканей и бактериальная обсемененность раны содержимым из ротовой полости животных. Вследствие этого часто отмечается развитие местных гнойных осложнений и случаев сепсиса, вялое течение раневого процесса, а также и причиной развития бешенства

Классификация укушенных ран:

- ссадины, царапины (не проникающие глубже кожи), нагнаиваются редко;
- поверхностные раны (открывающиеся в подкожную клетчатку);
- глубокие (с повреждением фасции);

Местная обработка чрезвычайно важна и ее необходимо проводить немедленно и как можно раньше после укуса и повреждения. ПХО начинают с туалета — раневую поверхность обильно промывают водой с мылом (или детергентом), а края ее обрабатывают 70-гр. спиртом или 5% настойкой йода, глубокие укушенные раны промывают струей мыльной воды с помощью катетера. ПХО проводится под местной инфильтрационной анестезией. После ревизии раны и удаления инородных тел, все погибшие, нежизнеспособные и пропитанные воспалительным участком раны иссекают, проводят тщательные гемостаз. При необходимости ко дну раны проводят хлорвиниловый дренаж диаметром от 0,3 до 1,0 см. с выведением через отдельные разрезы и фиксируют к коже.

Все раны нанесенные животными в течении первых 3-х суток не иссекаются и не зашиваются, кроме тех, которые требуют специального мед. вмешательства по жизненным показаниям:

- по косметическим показаниям (наложение кожных швов на раны лица;
- обширных ранах (несколько наводящих кожных швов после предварительной обработки);
- прошивание кровотокающих сосудов в целях остановки наружного кровотечения;

При наличии показаний к применению АИГ его используют в первые 3 дня после травмы и перед наложением первичных швов. Как можно большую часть рекомендованной дозы АИГ следует вводить путем орошения раны или инфильтрации тканей вокруг нее. Если анатомическое расположение повреждения (кончики пальцев, лицо и др.) не позволяют ввести всю рекомендованную дозу АИГ в ткани вокруг раны, то остаток вводят в/м (локализация введения должна отличаться от места инокуляции АРВ — (верхняя часть бедра, предплечье мышцы ягодицы, верхнее-лопаточная область). АИГ должен быть введен в течение часа. Макс. сут. доза АИГ не должна превышать 30 мл.

По мере очищения раны через несколько дней производят наложение первично—отсроченных швов иссекая по необходимости имеющиеся в ране участки некроза и измененной ткани. Если в ходе операции удастся иссечь все нежизнеспособные ткани, завершают операцию наложением повязки с растворами антисептиков. При постановке дренажа промывание осуществляется два раза в день (фурациллин, раствор борной кислоты, 2% содой).

Удаление дренажей и швов производят на 9—10 день после операции при полном клиническом заживлении раны. При развитии в области раны гнойных осложнений, швы распускают и дальнейшем ведут рану под повязками с гипертоническим раствором и протеолитическими ферментами, борной кислотой, хлогексидином.

Только через 24 часа после последней инъекции АИГ назначается курс АРВ, во избежание утяжеления состояния присоединившейся в течении суток анафилактической реакции и местной аллергической реакции.

Обязательным условием активного хирургического лечения ран после укусов является антибактериальная терапия. Выделяемая из ран микрофлора (*Pasteurella malticida*, *St. aureus*, *S viridans*, анаэробы) обладают наибольшей чувствительностью к полусинтетическим пенициллинам (оксациллин, карбенициллин, азлоциллин), линкозамидам (клиндамицин, линкомицин), цефалоспорином. Общую антибактериальную терапию проводят в течение 7 дней после операции, дополняя в первые дни местной антибактериальной терапией, которая заключается в выполнении медикаментозных новокаиновых блокад с указанными препаратами.

После местной обработки немедленно начинают лечебно-профилактическую иммунизацию.

Иммунизация бывает **профилактической и лечебно-профилактической**.

С профилактической целью иммунизируют лиц, работа которых связана с риском заражения — сотрудников лабораторий, работающих с уличным вирусом бешенства, ветеринаров, охотников, мясников, собаководов, работников бойни, таксидермистов.

Таблица 1. Схема профилактической иммунизации

Первичная иммунизация	Три инъекции АРВ по 1,0—0,7, 30 день
Первая ревакцинация	Через год — одна инъекция АРВ 1,0
Следующая ревакцинация	Через каждые три года — одна инъекция АРВ по 1,0

Противопоказания к профилактической иммунизации: — острые инфекционные и неинфекционные заболевания, хр. Заболевания в стадии обострения или декомпенсации (прививки проводятся не ранее одного месяца после выздоровления (ремиссии);

- системные аллергические реакции на предшествующее введение данного препарата (генерализованная сыпь, отек Квинке);
- аллергическая реакция на антибиотики гр. Аминоглицозидов;
- беременность;

Иммунизацию людей доноров при производстве АИГ проводят по схеме на 0,3,7,14,30,90 день.

Лечебно-профилактическая иммунизация показана при всех укусах, царапинах, ослонении кожи и слизистой оболочки явно бешеными, подозрительными на бешенство и неизвестными животными, включая хищных

птиц; при ранении предметами загрязненным им слюной или мозгом бешенных или подозрительных на бешенство животных и людей (вскрытие трупов, разделка туш и др.); при укусах через одежду, если она проколота или разорвана зубами, или укусах через тонкую или вязанную одежду. Дозы и схемы иммунизации одинаковы для детей и взрослых. Курс лечения назначают независимо от срока обращения пострадавшего за мед. помощью, даже через несколько месяцев после контакта с больным, подозрительным на бешенство и неизвестным животным. Наблюдение в течении 10 дней устанавливается только за собаками и кошками. Если есть эта возможность, то курс прививок АРВ будет **условным** (это 2—4 инъекции, проводимые лицам, укушенным внешне здоровыми животными, находящимися под наблюдением). При укусах, царапинах, ослонении слизистых и кожных покровов явно бешеными или подозрительными на бешенство животными, а также внешне здоровыми животными, за

судьбой которых нельзя проследить (дикие животные, бродячие собаки и кошки) назначают **безусловный курс** антирабической вакцинации. Это обусловлено тем, что в слюне животных вирус бешенства обнаруживается за 3 суток до развития заболевания. Прививки проводят также при ослюнении и повреждениях, нанесенных человеком, страдающим гидрофобией.

Основным критерием при определении курса прививок в указанных случаях является тяжесть укуса и его локализация. При множественных укусах тела, при любых укусах наиболее опасной локализации (лицо, голова, шея, кисти, пальцы рук и стоп промежности, гениталий), ослюнении поврежденных слизистых оболочек, при любых укусах, нанесенных дикими плотоядными животными (волки, лисы, шакалы и др.) и неизвестными полевыми грызунами (т.к. грызуны поддерживают циркуляцию вируса) в местностях неблагополучных по бешенству, назначают комбинированные прививки — однократное введение антирабической сыворотки или гамма-глобулина с последующим курсом прививок антирабической вакциной.

Антирабические препараты

Вакцина антирабическая культуральная концентрированная инактивированная сухая штамма вируса бешенства Внуково 32. (КОКАВ) С 1994 г. Антирабическая вакцина позволила сократить курс вакцинации до 6 в/м инъекций и уменьшить разовую прививочную дозу до 1 мл. Предназначена для профилактической и лечебно-профилактической иммунизации людей. Вакцина индуцирует выработку иммунитета против Б. 1 лоза (1 мл.) содержит не менее 2,5 МЕ. Содержимое растворяют в 1мл воды для инъекций и вводят медленно **в/м в дельтовидную мышцу**. Вакцинированный должен находиться под наблюдением не менее 30 минут Во время антирабических прививок и в течение 2-х месяцев с момента их окончания категорически запрещается проведение других профилактических прививок. Лечебные сыворотки вводятся только по витальным показаниям. Никогда не следует вводить вакцину в ягодичную область.

АРВ вводится только через 24 часа после последней инъекции антирабического гамма-глобулина.

Прививки **не назначают**, когда возможность инфицирования исключается:

- 1) при укусах через неповрежденную плотную или многослойную одежду;
- 2) при ранении нехищными птицами;
- 3) при укусах неизвестными синантропными грызунами в местностях эпизоотически благополучных по бешенству;
- 4) при случайном употреблении молока или мяса больных животных;
- 5) при укусе, ослюнении или нанесении царапин, животными за 10 и более дней до заболевания последних;
- 6) если в течение 10 дней после укуса, ослюнении или нанесении царапин животное остается здоровым;

7) при ослюнении или укусах легкой или средней тяжести, нанесенными здоровыми в момент укуса или оцарапывания животными при благополучных данных (эпизоотическое благополучие местности, изолированное содержание, укус, спровоцированный самим пострадавшим, вакцинированное против бешенства животное). Однако за животным обязательно устанавливается ветеринарное наблюдение в течение 10 дней с тем, чтобы немедленно начать прививки пострадавшему при обнаружении у животного первых подозрительных признаков заболевания, его гибели или исчезновении;

8) при спровоцированном ослюнении неповрежденной кожи неизвестными домашними животным в местностях стойко благополучных по бешенству;

9) в случае контакта с больным бешенством человеком, если не было явного ослюнения слизистой оболочки или повреждения кожи;

10) лицам, заболевшим бешенством, прививки АРВ не делают.

Для лиц, получивших ранее полный курс лечебно-профилактических или профилактических прививок с окончания которого прошло не более года, назначают три инъекции вакцины по 1,0 на 0,3,7 день; если прошёл год и более или был проведен неполный курс иммунизации АРВ, то по 1,0 на),3,7,14,30,90 день

В случаях проведения вакцинотерапии на фоне приема кортикостероидов и иммунодепрессантов определение уровня антител является обязательным. При отсутствии антител (менее 1:60) проводится дополнительный курс лечения. Прививающийся должен знать, что ему запрещается употребление каких-либо спиртных напитков в течение всего курса прививок и 6 месяцев после его окончания. Следует также избегать переутомления, переохлаждения, перегревания.

Антирабический иммуноглобулин (АИГ) назначается для создания кратковременного (на 2–3 недели), пассивного иммунитета достаточного для того чтобы по окончании срока действия заработал активный, который достигается введением АРВ, т.к. нейтрализует вирус Б. как *in vitro*, так и *in vivo*. Вся доза АИГ вводится в один день. Наиболее эффективно введение в первые 2–3 суток после укуса. Различают гетерологичный АИГ (лошадиный) который назначается в дозе 40 МЕ/кг массы тела, и гомологичный (человеческий) в дозе 20 МЕ/кг. Доза рассчитывается по формуле:

$$\text{АИГ (мл.)} = \frac{20(40) * \text{М(кг)}}{\text{Титр АИГ}}$$

Используется для комбинированной иммунизации против бешенства при:

- ослюнении поврежденных кожных покровов: царапины, повреждения, укусы головы, лица, шеи, кисти, пальцев рук и ног, промежности, гениталий;
- ослюнении слизистых оболочек с повреждением и без повреждения;

— множественные укусы и повреждения любой локализации;

— одиночные глубокие укусы и царапины, нанесенные дикими животными, дикими плотоядными, летучими мышами и грызунами;

Гетерологичный АИГ является белковой фракцией иммунной сыворотки крови лошади и поэтому перед его введением проверяют чувствительность к чужеродному белку в обязательном порядке с выполнением внутрикожной пробы с разведенным 1:100 ИГ, который в дозе 0,1 вводят внутрикожно в сгибательную поверхность предплечья. Если через 20–30 минут отек и покраснение в месте введения менее 1 см. реакция отрицательная и в подкожную клетчатку плеча вводят 0,7 мл разведенного 1:100 ИГ. Если через 30 мин. реакция отрицательная, то дробно в три приема с интервалом через 10–15 мин. вводят всю рассчитанную дозу ИГ в течение одного часа путем инфльтрации вокруг ран и в глубине раны, остаток ИГ вводят в/м в места отличные от введения АРВ (мышцы ягодиц, верхняя часть бедра, предплечье).

Перед первой инъекцией рекомендуется парентеральное введение антигистаминных препаратов (супрастин, димедрол и др.) При введении АИГ всегда должны быть наготове растворы 0,1% 0,3–1,0 мл адреналина, 5% 0,2–1,0 мл эфедрина. Для предупреждения осложнений аллергической природы после введения ИГ необходимо назначит перорально антигистаминные препараты (дипразин, фенкарол и др.) в возрастной дозировке 2 раза в сутки в течение 7–10 дней.

Пациенту, который получил в течение ближайших 24 часов ПСС, АИГ вводят без предварительной постановки внутрикожной пробы. После введения мед. наблюдение обязательно в течение часа.

После введения АИГ могут наблюдаться следующие **осложнения** наступающие на 1–2 сутки:

— местная аллергическая реакция — незначительная припухлость, краснота, зуд, увеличение регионарных л/у

— общая — недомогание, головная боль, слабость, повышение температуры тела;

— при появлении неврологической симптоматики необходима срочная госпитализация;

— анафилактический шок;

Сывороточная болезнь обычно наступает на 6–8 сутки. **Меры медицинской помощи при возникновении осложнений:** при появлении признаков шока прежде всего необходимо прекратить введение вызвавшего шок вещества и принять меры для недопущения его дальнейшего поступления в организм. С этой целью накладывают жгут на конечность (если в нее вводился препарат) проксимальнее места инъекции, Последнее обкалывают 0,2–0,5 мл 0,1% р-ра адреналина (в 3–5 мл 0,9% натрия хл.) и кладут на него лёд, Больному придают горизонтальное положение с низко опущенной головой, снимают с него стесняющую одежду, энергично согревают (тёплое одеяло, грелки к конечностям, чай с сахаром) Адреналин помимо места инъекции немедленно вводят

п/к в количестве 0,3–1,0 мл., а в тяжелых случаях в/в медленно. При недостаточном эффекте введение адреналина можно повторить через 10–15 минут. При очень тяжелом состоянии показано капельное в/в введение 0,2% р-ра норадреналина или 1% р-ра мезатона в 200–500 мл. 5% р-ра глюкозы (из расчета 3–5 мл препарата на 1 литр) со скоростью 50–60 капель в минуту. Одновременно в/м вводят один из антигистаминных препаратов: димедрол 1% от 0,1 до 2 мл., дипразин (2,5% р-р от 0,3 до 1,0 мл, супрастин (2% р-р) от 0,3 до 2 мл. (в зависимости от возраста).

Необходимо обеспечить больному доступ свежего воздуха, давать кислород, ввести п/к кордиамин, кофеин, а при острой сердечной недостаточности — в/в коргликон от 0,1–1,0 мл медленно в 10–20 мл 20% р-ра глюкозы. При наличии астматического компонента вводят в/в эуфиллин (2,4% р-р от 1, до 3,0 мл, в/м 24% р-р до 1,0 мл. Показаны также ингаляции бронхолитиков, которые чередуют с вдыханием кислорода. Нарушение дыхания или его остановка является показанием к в/в введению лобелина (1% р-р от 0,1–0,5 мл (медленно) или цититона.

С целью возбуждения симпатической НС, усиления выделения адреналина и уменьшения сосудистой проницаемости назначают CaCl в 10 мл при отсутствии эффекта от указанных мероприятий нельзя медлить с назначением кортикостероидных гормонов, оказывающих мощное антиаллергическое действие. В/в вводят водорастворимый преднизолон (3% р-р) из расчета 2–2,5 мг на кг массы тела в сутки в 20% р-ре глюкозы или гидрокортизона (4 мг/кг * сут.). По мере улучшения состояния переходят на пероральное применение гормонов постепенно снижая их дозу (на ¼-1/2 таблетки каждые 3–6 дней). С целью снижения аллергических реакций применяют также новокаин (в/в 0,25% р-р по 1–10 мл) или 30% р-р натрия тиосульфата (в/в по 5–50 мл)

Профилактические мероприятия по Б. регламентируются следующими нормативными документами:

— (фед.) — приказ № 297 от 7.10.97 «О совершенствовании мер по профилактике заболеваемости людей бешенством»

— (респ) — приказ № 23/3 от 08.01.98 г. «О совершенствовании мер по профилактике заболеваемости людей Б».

— (респ) — приказ № 403 от 03.06.96 г. «О мероприятиях по профилактике Б. в республике Татарстан»

— СП 3.1.2627.10 от 06.05.10 г. «Профилактика бешенства среди людей»

Центр антирабической помощи создается на базе одного ЛПУ, имеющего в своем составе травмпункт или травматологическое отделение. Руководитель — травматолог или хирург, назначается приказом гл. врача и подчиняется ему, деятельность центра осуществляется в тесном контакте с центрами госэпиднадзора, ветеринарной службой, обеспечивает единство при оказании лечебной, консультативной и профилактической помощи.

Обязаны:

- в течение 12 часов передать на каждого обратившегося телефонограмму, письменное «Экстренное извещение об инфекционном заболевании» ф 058/у, заполнить «Карту обратившегося за антирабической помощью» ф.045/у в центр госэпиднадзора;
- назначить и обеспечить проведение курса антирабической вакцинации, в том числе в выходные и праздничные дни;
- обеспечить госпитализацию следующих категорий пострадавших для проведения курса прививок (лиц, получивших тяжелые и множественные укусы и укусы опасной локализации, лиц, проживающих в сельской местности, прививающихся повторно, имеющих отягощенный анамнез);
- информировать центры госэпиднадзора в районе которого находится травмпункт, кабинет или хир.отделение, при переезде пострадавшего в другое место жительства;
- в случае возникновения поствакцинальных осложнений;
- о прививающихся, не закончивших курс;
- о каждом случае отказа от антирабических прививок;
- направлять копии всех заполненных карт обратившегося за антирабической помощью в центры ГЭН;
- обеспечивать непрерывность проведения курса АРВ по возможности одной серией вакцины;
- оформлять отказ от оказания антирабической помощи в виде расписки, заверенной двумя врачами и печатью ЛПУ;
- оформить и выдать справку о прохождении курса АР прививок и заполнить учетный лист прививочного свидетельства;
- вести учет поствакцинальных реакций и осложнений;

Литература:

1. Абаев, Ю. К. Раневая инфекция в хирургии М., 2003 г. С. 188–190.
2. БМЭ 1982 г. т. 2. стр. 95–109., т. 3 стр. 316–319, 328–330. Т. 24 стр. 799–802.
3. Гриценко, В. В. Амбулаторная хирургия., М2002 г. С. 401–404
4. Ерохин, Е. А. Хирургическая инфекция К. 2002 г. Стр. 688–699.
5. Хоронько, Ю. В. Справочник по неотложной хирургии. М. 1999г

– определять потребность в АР препаратах и своевременно направлять заявки;

Итак, подводя итог важно обратить внимание на следующие актуальные вопросы:

Бешенство — это смертельное заболевание, которое можно предупредить. В арсенале у медицинских работников имеются достаточно **эффективные лекарственные средства (вакцина и иммуноглобулин)**, однако они гарантируют защиту от заболевания бешенством при своевременном (счет идет на часы) обращении пострадавших к врачу (хирургу, травматологу).

Бешенство можно предупредить для чего следует знать и выполнять следующие правила поведения:

Необходимо соблюдать установленные правила содержания домашних животных (собак, кошек) и ежегодно в обязательном порядке представлять в ветеринарную станцию по месту жительства для проведения профилактических прививок против бешенства.

В случаях изменений в поведении домашнего животного, получения им повреждений от другого животного, смерти без видимых на то причин обязательно обратиться к ветеринарному специалисту для установления наблюдения или выяснения причины смерти животного.

Только врач (хирург, травматолог) оценит риск возможного заражения вирусом бешенства и назначит при необходимости прививочный курс.

Ни в коем случае не следует отказываться от назначенного лечения и самовольно прерывать его, это может привести к трагическим последствиям.

Все зависит только от нас! Наше здоровье — не исключение. Как и с какой ответственностью, мы будем относиться к себе, окружающим нас людям и животным, таким и будет результат.

Морфофункциональные изменения парасуставных элементов у крысят при гипотиреозе

Расулов Хамидулла Абдуллаевич, кандидат медицинских наук, доцент;

Хидирова Гулназа Озадовна, ассистент;

Исаева Нилуфар Зубидуллаевна, ассистент

Ташкентский педиатрический медицинский институт (Узбекистан)

Целью данной работы является изучение парасуставных структур нижних конечностей морфологическими методами и создание характеристики морфологических изменений, происходящих при тиреоидной патологии у экспериментальных животных. Исследования проведены у 72 крысят, родившихся от взрослых

особей в условиях экспериментального гипо- и гипертиреоза. Нами установлено, что при гипертиреозе из-за задержки дифференциации тканей происходят выраженные гораздо резче, чем при гипотиреозе изменения фиброзных компонентов нижних конечностей, которые являются причиной недоразвития и неправильного формирования.

Актуальность. Одним из ведущих стимуляторов метаболизма, роста и развития организма являются тиреоидные гормоны, что обусловлено их широким спектром действия на центральную нервную систему, нейроэндокринные механизмы регуляции морфогенеза и физиологические функции органов. Одним из самых частых заболеваний эндокринной системы является гипотиреоз, который в отдельных группах населения достигает распространенности 4,6%.

Одним из ведущих стимуляторов метаболизма, роста и развития организма являются тиреоидные гормоны, что обусловлено их широким спектром действия на центральную нервную систему, нейроэндокринные механизмы регуляции морфогенеза и физиологические функции органов [2].

Взаимосвязь между патологией щитовидной железы и состоянием костной ткани впервые была отмечена еще в 1891 г., когда Recklinghausen описал множественные переломы костей у пациента с тиреотоксикозом [1]. Общеизвестна роль гормонов в регуляции дифференцировки и функциональной активности клеток костной ткани [3].

В литературе имеются убедительные сведения о том, что элементы опорно-двигательного аппарата являются органами-мишенями с наличием специфических рецепторов для половых и тиреоидных гормонов и могут реагировать на гормональный дисбаланс в организме [7].

Многие авторы, занимаясь изучением эндокринного статуса больных при деформациях нижних конечностей, пришли к заключению, что данная патология является гормонально обусловленной и, в основном, развивается в позднем периоде внутриутробной жизни ребенка. Нарушения развития соединительной ткани, имеющие место при гипофункции щитовидной железы, также могут обуславливать деформаций скелета [4, 5, 6].

В литературе недостаточно освещены морфологические изменения парасуставных элементов на фоне заболеваний щитовидной железы. Между тем, решение этих вопросов способствовало бы более углубленному выяснению места и значения гипо- и гипертиреоидного состояния материнского организма в период беременности в патогенезе деформаций нижних конечностей от системной вплоть до генерализованных форм и послужило бы основанием для разработки новых путей патогенетической профилактики и лечения.

Целью данной работы является изучение парасуставных структур нижних конечностей морфологическими методами и создание характеристики морфологических изменений, происходящих при тиреоидной патологии у экспериментальных животных.

Материалы и методы. Эксперименты проводились у 72 крысят в следующих сериях:

В первой серии изучены морфологические данные параартикулярных элементов нижних конечностей у контрольных животных.

Во второй серии изучались морфологические изменения анатомических структур мягкотканого характера нижних конечностей при гипотиреозе. Для этого гипотиреоз вызывали применением одного из тиреостатиков — мерказолила в дозе 3 мг/кг массы животных после выявления беременности. Уровень СБИ снизился с 1,4 мкг/мл до 0,2 мкг/мл.

В третьей серии у животных вызывали гипертиреоз введением раствора L-тироксина в дозе 100 мкг/100 г веса крыс в течение беременности. При этом уровень СБИ в 2,5–3 раза превышал контрольную величину (при норме 1,4 мкг/мл).

Все крысы содержались в одинаковых условиях вивария и получали обычный пищевой рацион. Животных выводили из опыта путём передозировки эфира. Кусочки тканей из различных компонентов парасуставных образований нижних конечностей у контрольных и экспериментальных крыс при гипо- и гипертиреозе фиксировали в жидкости Карнуа и в 12% растворе нейтрального формалина, обезживали в спиртах возрастающей концентрации и заливали в парафин.

Серийные гистологические срезы окрашивались гематоксилином и эозином, а также по методу Ван-Гизона. Нейтральные мукополисахариды выявлялись ШИК-реакцией, а кислые — окраской толуидиновым синим.

Результаты исследования. При гистологическом исследовании у всех контрольных животных четко определяется суставные капсуло-связочные структуры из богатой клетками волокнистой соединительной ткани. Синовиальная оболочка — волокнистая, местами с очень короткими ворсинками. Коллагеновые волокна состоят из плотно прилегающих пучков волокон.

Апофизов бедренной кости составляет новообразованная хрящевая ткань, состоящая из хондроцитов, располагающихся по поверхности колонками перпендикулярно. Они лежат в глубине, между ними видны молодые хрящевые клетки с базофильными ядрами. Апофизы окружены плотной соединительно-тканной структурой.

Результаты гистохимических исследований показали, что в гиалиновом хряще в местах прикрепления сухожилий в значительных количествах присутствуют как кислые, так и нейтральные мукополисахариды.

Гистохимическими исследованиями установлено, что при гипотиреозе крупных сухожилий нижних конечностей

наблюдается значительное ослабление реакции метахро-мазии, в то время как в этих местах отмечается некоторое увеличение ШИК-позитивных веществ.

Во внутренней оболочке сухожильных влагалищ изменения характеризуются диффузным выявлением мукоидных веществ, как в основном веществе, так и в цитоплазме фибробластов. Определяется яркая ШИК-реакция в фиброзном слое сухожильного влагалища и в виде гранулярных включений в покровных клетках.

Значительное ослабление интенсивности всех реакций на кислые мукополисахариды в местах прикрепления фиброзных образований к костным апофизам говорит о глубоких физико-химических изменениях в параартикулярных структурах нижних конечностей.

Проведенные гистологические и гистохимические исследования позволяют характеризовать наиболее ранние изменения элементов параартикулярных структур при гипотиреозе, что, по-видимому, связано с нарушением метаболизма и может быть причиной развития деформаций, различной тяжести.

Гистологическими исследованиями установлено, что в суставной капсуле, связках, сухожилиях и их влагалищах, в гиалиновом хряще апофизов костей обнаружены дистрофические изменения, приводящие к неправильному формированию конечностей.

При гистохимическом исследовании в коллагеновых волокнах фиброзных структур, а также во внутренней

оболочке сухожильных влагалищ, содержание кислых мукополисахаридов значительно снижается. Кроме того, отмечается неравномерное распределение ШИК-позитивных веществ.

Таким образом, обнаруженные гистологические и гистохимические изменения в парасуставных элементах нижних конечностей свидетельствуют о серьезных нарушениях в стадии постнатального формирования конечностей при гипертиреозе и могут явиться причиной развития деформаций.

Выводы:

1. Установленная в компонентах параартикулярных структур у контрольных животных морфологическая картина соответствует его нормальному строению.

2. Проведенные гистологические и гистохимические исследования позволяют проанализировать наиболее ранние изменения параартикулярных тканей при гипотиреозе. Усиление реакции на мукополисахариды в участках разволокнения коллагеновых структур, по-видимому, связано с нарушением метаболизма в парасуставных элементах при гипотиреозе и может быть причиной развития деформаций в нижних конечностях.

3. При гипертиреозе в результате задержки дифференциации тканей происходят выраженные гораздо резче, чем при гипотиреозе изменения фиброзных компонентов нижних конечностей, которые являются причиной недоразвития и неправильного формирования.

Литература:

1. Будневский, А. В., Грекова, Т. И. Бурлачук В. Т. Гипотиреоз и нетиреоидные заболевания. — Петрозаводск: Интел. Тек., 2004. — С. 169.
2. Корнилов, Н. В., Аврунин А. С. Адаптационные процессы в органах скелета. — СПб.: МОРСАР АВ, 2001. — С. 269.
3. Мельниченко, Г. А., Фадеев В. В. Субклинический гипотиреоз: проблемы лечения // Врач. — 2002. — № 7. — С. 41–43.
4. Морфологическая характеристика дисплазии тазобедренного сустава при дисфункции щитовидной железы матери / Исмаилов С. И., Ходжаев Р. Р., Джалилов А. П., Расулов Х. А., Джалилова Ш. П. // Проблемы остеологии. — Киев, 2004. — № 3–4. С. 109–111.
5. Расулов, Х. А. Влияние гиподисфункции щитовидной железы на формирование врожденной ортопедической патологии у детей / Сб. тез. Науки о человеке V конгресс молодых ученых и специалистов., — Томск, 2004. — с. 178–179.
6. Труш, В. В., Соболев В. И. Изменение силовых мышц белых крыс в процессе углубления экспериментального гипертиреоза. // Архив клинической и экспериментальной медицины. — Донецк, 2003. — Т. 12. — № 2. — с. 144–149
7. Tanaka, M., Ejiri S., Kohnol S. et al. Region-specific Bone Mass Changes in Rat Mandibular Condyle Following Ovariectomy // J. Dent. Res. — 2000. — Vol. 79, № 1. — P. 1901–1913.

Функциональные изменения в миокарде при хронических гепатитах

Улугов Аскар Исмаатович, кандидат медицинских наук, доцент
Ташкентский педиатрический медицинский институт (Узбекистан)

При хронических вирусных гепатитах с умеренной степенью лабораторной активности функциональные изменения сердца проявляются развитием концентрического ремоделирования миокарда. У больных хро-

ническим вирусным гепатитом высокой степени активности функциональные изменения сердца характеризуются развитием концентрической гипертрофии миокарда. Включение в комплекс лечения больным с хроническими гепатитами препаратов ингибитора ангиотензинпревращающего фермента улучшает функциональное состояние миокарда обоих желудочков сердца.

Ключевые слова: хронический гепатит, функциональные показатели миокарда, лечение

Актуальность: При хронических заболеваниях печени (ХЗП), к которым относятся хронические гепатиты (ХГ) и цирроз печени (ЦП) нарастают изменения сократительной функции миокарда, по мере прогрессирования основного заболевания. Происходит перестройка общей гемодинамики с преобладанием гиперкинетического типа, что приводит к развитию недостаточности кровообращения [1, с. 4; 2, с. 15].

Многие авторы указывают на наличие у больных с ХЗП, особенно ЦП на снижение сосудов (ОПСС), увеличение ударного объема (УО) при снижении показателей сократимости миокарда левого желудочка. Гиперкинетический тип гемодинамики компенсаторно усиливает кровоток в условиях повышенного артериовенозного шунтирования в печени [3, с. 530].

В ответ на это изменяются функции сердца, развивается ремоделирование миокарда. Ремоделирование — динамический процесс изменения толщины миокарда, размера и формы камер сердца, дисфункции правого желудочка (ПЖ) и левого желудочка (ЛЖ) [4, с. 80].

Прогрессированию ремоделирования ЛЖ и ПЖ и развитию сердечной недостаточности способствует повреждение митохондрий кардиомиоцитов, сопровождающееся образованием активных радикалов кислорода [5, с. 957].

Цель исследования. Изучить динамику функциональных показателей левого и правого желудочков у больных хроническими заболеваниями печени и динамику показателей в процессе лечения.

Материал и методы. Исследования проведены у 42 больных ХГ вирусной этиологии (HВV, HСV, HВV+HСV), 28 мужчин (66,6%) и 14 женщин (33,3%), в возрасте от 20 до 67 лет. В соответствии с заболеванием больные были поделены на 2 группы: ХГ умеренной степени лабораторной активности (ХГ II ст. акт.) — 20 (33,3%), ХГ высокой степени лабораторной активности (ХГ III ст. акт.) — 22 (25%).

Эхокардиографию проводили с помощью УЗ сканера фирмы Fukuda denchi (Япония) на момент поступления больного в стационар, на момент выписки и через 3 месяца после выписки из стационара. Для ЛЖ оценивали следующие параметры: конечный диастолический размер (КДР), см, конечный систолический размер (КСР), см; конечный диастолический объем (КДО), см³; конечный систолический объем (КСО), см³; ударный объем (УО), см³; толщину задней стенки левого желудочка в диастолу (ТЗСЛЖд), см; толщину межжелудочковой перегородки в диастолу (ТМЖПд), см; массу миокарда левого желудочка (ММЛЖ), г; индекс массы миокарда левого желу-

дочка (ИММЛЖ), г/м²; относительную толщину стенки левого желудочка (ОТСЛЖ). Объемы левого желудочка рассчитывали по формуле «площадь х длина»; массу миокарда левого желудочка рассчитывали по формуле L. Teicholz; ИММЛЖ рассчитывали к площади поверхности тела. Согласно данным Европейского общества гипертонии (2003), в норме ИММЛЖ составляет менее 125 г/м². относительную толщину стенки левого желудочка рассчитывали как отношение суммы ТЗС+ТМЖП к КДР. В норме ОТСЛЖ составляет 0,45.

Для ПЖ оценивались: толщина передней стенки ПЖ в диастолу ТСПЖд, в норме — 5мм; индекс относительной толщины стенки в диастолу (ИОТСд), норма — $0,73 \pm 0,09$; индекс сферичности линейный диастолический (ИС), норма $0,3 \pm 0,04$; миокардиальный стресс (МС), норма — $0-11,07$. Контрольную группу для определения норм параметров ремоделирования миокарда составили 20 практически здоровых лиц.

Наряду с этим изучалось влияние курсовой дозы ингибитора ангиотензинпревращающего фермента периндоприла (престариум) на динамику функциональных изменений сердца у 21 больного. Периндоприл назначался по 2 мг 1 раз в сутки в течение 90 дней, сначала в стационаре, затем в амбулаторных условиях.

Результаты исследования и их обсуждение. Результаты проведенных исследований показали, что у больных ХГ отмечается четкая тенденция функциональных изменений в миокарде.

У больных ХГ в патологический процесс вовлекались как правые, так и левые отделы сердца. В группе с ХГ II ст. акт. (n=20) после проведения УЗДКГ после поступления в стационар было отмечено повышение КДР — $5,24 \pm 0,08$; КСР — $3,44 \pm 0,07$; КДО — $136,0 \pm 1,9$; КСО — $56,6 \pm 2,3$; УО — $73,3,3 \pm 0,22$; ТЗСЛЖд, — $1,2 \pm 0,053$; ТМЖПд. — $1,33 \pm 0,45$. Изменение этих эхокардиографических параметров было статистически достоверно выше, по сравнению с показателями в контрольной группе. Отмечалось также повышение массы миокарда левого желудочка ММЛЖ — $167,5 \pm 1,7$, ИММЛЖ — $96,8 \pm 1,4$ и ИОТСЛЖ. Наряду с изменениями в ЛЖ в патологический процесс вовлекались правые отделы — ТСПЖ — $5,9 \pm 0,3$; ИОТСПЖ — $0,84 \pm 0,06$; а также некоторое снижение ИС — $0,24 \pm 0,56$, что отражает процесс изменения геометрии ПЖ по типу концентрического ремоделирования (при этом индекс миокардиального стресса оставался в пределах нормы). Данные результаты указывают на развитие концентрического ремоделирования сердца.

Анализ результатов больных с ХГ III ст. акт. (n=22) позволил отметить нарастание систолической и диа-

столической перегрузок ЛЖ и ПЖ. Для некоторых параметров изменения были незначительными по сравнению с предыдущей группой — КДР — $6,01 \pm 0,09$; КДО — $136,0 \pm 1,9$, ТЗСЛЖ — $1,34 \pm 0,03$, ОТСЛЖ — $0,56 \pm 0,05$. Для других параметров — КСР — $4,3 \pm 0,04$. КСО — $59,0 \pm 1,32$, ИС — $0,42 \pm 0,2$ и МС — $11,4$ изменения были статистически достоверно больше, чем у больных ХГ II ст. активности. Миокард больных ХГ III ст. активности имел тенденцию к развитию концентрической гипертрофии ЛЖ, о чем свидетельствует увеличение ММЛЖ — $171,2 \pm 2,03$ и ИММЛЖ — $99,9 \pm 1,8$.

Также как у больных умеренной степени лабораторной активности наблюдались изменения правых отделов сердца. Были утолщение стенки ПЖ, увеличение индекса относительной толщины стенки ПЖ, ИС и повышение

МС выше нормы. Как отмечалось выше, ЭхоКГ проводилось у подавляющего числа больных дважды до и после лечения, а также на 90 день амбулаторного наблюдения и лечения.

Анализ результатов повторного исследования на 14 день на фоне комплексного метаболического лечения показал, что в целом отмечалось незначительное улучшение работы сердца. Регистрировалось снижение КДО, КСО, ИС и МС; некоторое увеличение УО. В группе больных ХГ II ст. акт. КДО — $130,0 \pm 0,9$; КСО — $51,2 \pm 1,3$; ИС — $0,28 \pm 0,026$; МС — $4,6 \pm 0,2$. В группе ХГ III ст. акт. КДО — $136,4 \pm 0,36$; КСО — $58,0 \pm 0,09$; ИС — $0,39 \pm 0,018$; МС — $12,2 \pm 2,1$. УО — $80,1 \pm 0,3$.

Данные исследуемых больных на 90 день представлены на рисунке 1.

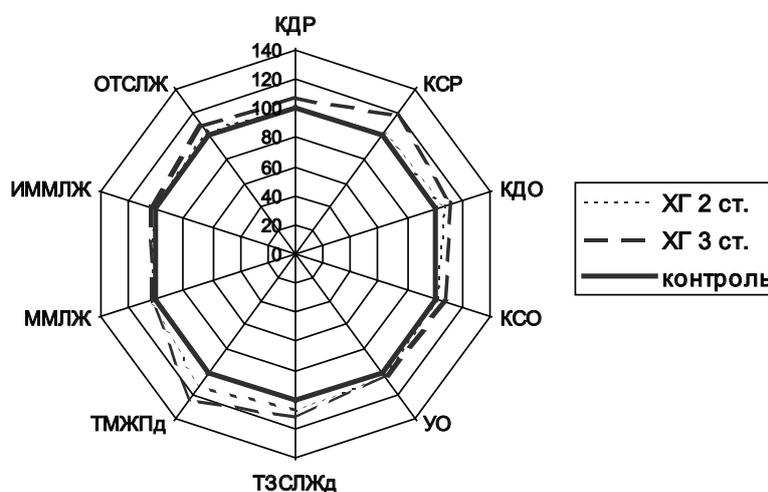


Рис. 1. Динамика кардиогемодинамических параметров на фоне курсового лечения и АПФ периндоприлом больных ХГ

Регистрировалось снижение КДО, КСО, ИС и МС практически до контрольных цифр. Наблюдалось некоторое недостоверное увеличение УО. В группе больных ХГ II ст. акт. КДО — $128,0 \pm 0,4$; КСО — $44,8 \pm 0,9$; ИС — $0,46 \pm 0,07$; МС — $0,98 \pm 0,9$. В группе ХГ III ст. акт. КДО — $134,1 \pm 0,21$; КСО — $48,0 \pm 0,05$; ИС — $0,49 \pm 0,02$; МС — $5,9 \pm 0,8$, УО — $77,1 \pm 0,3$.

При изучении влияния препарата из группы (периндоприла) на гемодинамику сердца показал, что на фоне метаболической терапии в стационаре и лечения в течение 90 дней и-АПФ периндоприлом в группах больных наблюдалась отчетливая положительная динамика с клинически значимым изменением параметров функциональной перестройки.

Литература:

1. Казюлин, А. Р. /Особенности состояния сердечно-сосудистой системы у больных с заболеваниями органов пищеварения //Автореф. дис. ...д-р мед. наук. — М., 2010. — с. 36
2. Шерлок, Ш., Дули Д. /Заболевания печени и желчных путей // Пер. с англ. — М.: Гэотар Москва, 1999. — с. 415.
3. Ide, T., Tsutsui H., Hayashidani S. et al. /Mitochondrial DNA Damage and Dysfunction Associated With Oxidative Stress in Failing Hearts After Myocardial Infarction // Circ. Res. — 2001. — V. 88. — P. 529–535

Выводы:

1. У больных хроническим вирусным гепатитом с умеренной степенью лабораторной активности функциональные изменения сердца проявляются развитием концентрического ремоделирования миокарда.
2. У больных хроническим вирусным гепатитом высокой степени активности функциональные изменения сердца характеризуются развитием концентрической гипертрофии миокарда.
3. Периндоприл в дозе 2,0 мг 1 раз в сутки в течение 90 дней улучшает функциональное состояние миокарда обоих желудочков сердца.

4. Амосова, Е. Н., Лыховский О. И., Сапожников А. Р., Сидорова Л. Л. /Состояние внутрисердечной гемодинамики у больных диффузными поражениями печени //Материалы XIV з'їзду терапевтів України. — К., 2008. — С. 80—81.
5. Levy, D., Svage D., Garrison R. I. et al. /Echocardiography criteria for left ventricular hypertrophy (the Framingham Heart Study) // Am. J. Cardiology. — 2007. — Vol. 59. — P. 956—960.

Роль респираторных заболеваний в развитии неревматических миокардитов в детском возрасте

Шайхова Мунира Акрамовна, ассистент
Ташкентский педиатрический медицинский институт (Узбекистан)

Болезни миокарда неревматического генеза являются одной из распространенных патологий сердца у детей. Инфекционные заболевания представляют собой наиболее часто встречающуюся патологию детского возраста, на фоне которой сердечнососудистая система вовлекается в патологический процесс. Примерно у 1—5% больных острой вирусной инфекцией могут иметь поражение миокарда [2, с. 222]. Миокардит могут вызывать практически все известные инфекции. Чаще всего кардиты развиваются при вирусном, вирусно-бактериальном, а не моноинфекционном процессе, существуют аллергические кардиты (лекарственные, сывороточные, поствакцинальные), токсические (при дифтерии), токсико-аллергические, кардиты при прогрессирующих мышечных дистрофиях, диффузных заболеваниях соединительной ткани (коллагенозы), в результате повреждения миокарда физическими, химическими и биологическими агентами и, наконец, большая группа идиопатических кардитов. Клинические проявления заболевания, в целом, неспецифичны. Проявления миокардита могут варьировать от легких форм без признаков сердечной недостаточности до клинической картины тяжелой недостаточности кровообращения, сложных нарушений ритма и проводимости [4, с. 5].

Цель — определение этиологии и факторов, способствующих развитию миокардитов у детей на фоне респираторных инфекций, особенности клинической симптоматики неревматических кардитов у детей дошкольного периода в зависимости от возраста, тактика лечения при разной степени тяжести клинических проявлений и течения, профилактика последствий перенесенного кардита.

Материал и методы исследования. При наблюдении больных, находящихся на стационарном лечении в 4 городской детской больнице г. Ташкента и в Ташкентской областной специализированной больнице с диагнозами острых респираторных заболеваний (острый бронхит, острая пневмония, острый тонзиллофарингит и др.) были выявлены изменения со стороны сердечно-сосудистой системы, которые в большинстве случаев носили функци-

ональный характер, что было подтверждено лабораторно-инструментальными исследованиями. В исследование были включены 88 детей в возрасте от 1 до 7 лет, которым установлен диагноз неревматического кардита. В группе наблюдаемых детей раннего возраста (1—3 лет) было 48, детей подросткового возраста (3—7 лет) — 40 человек, наблюдение проводилось в течение 2 лет. Для постановки диагноза миокардита пользовались критериями, предложенными NYHA (Нью-Йоркской кардиологической ассоциации, 1973), где выделены большие критерии (перенесенная инфекция, появление признаков заболевания в течение 10 дней после нее, застойная сердечная недостаточность, кардиогенный шок, полная AV-блокада, изменения на ЭКГ, повышение активности миокардиальных энзимов) и малые критерии (лабораторное подтверждение перенесенного вирусного заболевания, тахикардия, ослабление I тона, ритм галопа, результаты субэндомиокардиальной биопсии). Данные анамнеза и сочетание двух больших или одного большого плюс двух малых критериев достаточны для установления диагноза.

Результаты. У детей раннего возраста в 8 (16,5%) случаях диагноз миокардита был установлен при поступлении в стационар с диагнозом острого респираторного заболевания, острой пневмонии на фоне острых проявлений основного заболевания, у 30 (62,5%) детей признаки поражения миокарда диагностировались через 10—14 дней в период реконвалесценции после перенесенного острого респираторного заболевания, у 10 (21%) детей — через 15—20 дней после перенесенного заболевания. У детей подросткового возраста диагноз миокардита в 30 (75%) случаях диагностировался после перенесенных заболеваний через 15—20 дней, в 9 (22,5%) случаях через 20—30 дней после перенесенного заболевания, лишь в 1 случае (2,5%) поражение миокарда диагностировано в период острого респираторного заболевания. Серологические исследования крови у 45 (51%) детей подтвердили наличие специфических иммуноглобулинов к вирусам простого герпеса, цитомегаловируса, аденовируса, респираторно-синцитиальной инфекции, из них у 5 детей было выявлено 2 возбудителя. У остальных детей (49%) острая

респираторная инфекция была неуточненной этиологии. У 36 детей (41 %) диагностировали хронические очаги инфекции (хронический тонзиллит, синусит, кариес), из них в возрасте до 3-х лет было 10 (21 %) человек, остальные 26 (65 %) детей были в возрасте 3–6 лет. При бактериологическом исследовании слизи из зева и носа были выделены *Staphylococcus aureus* в 16,7% у детей раннего возраста и в 20% у детей подросткового возраста, *Streptococcus hemolyticus* в 4,3% и 45% случаев соответственно возрастным группам. В анамнезе у всех детей были повторные респираторные инфекции и у 20 (23%) детей аллергическая настроенность организма (экссудативный диатез, экзема, пищевая и лекарственная аллергия).

Клинические проявления заболевания, в целом, неспецифичны. Дети становятся вялыми, беспокойными, стонут по ночам, снижается аппетит, иногда тошнота и рвота. Нередко появляется навязчивый кашель, усиливающийся при перемене положения тела. Присоединяются цианоз, одышка. Границы сердца при острых диффузных кардитах в большинстве случаев расширены умеренно. Верхушечный толчок ослаблен. При аускультации отмечается приглушенность или глухость I тона на верхушке, при этом, чем больше увеличено сердце, тем глуше I тон. II тон над легочной артерией усилен. Ритм галопа чаще выслушивается при кардиомегалии. Систолический шум не характерен, выслушивается у половины детей с острым кардитом, носит функциональный характер. Нарушение ритма в виде тахикардии, реже брадикардии. Проявления миокардита могут варьировать от легких форм без признаков сердечной недостаточности до клинической картины тяжелой недостаточности кровообращения, сложных нарушений ритма и проводимости. У детей раннего возраста неревматический протекал в 2 (4%) случаях в тяжелой форме, в остальных (46–96%) случаях — среднетяжелой. У детей подросткового возраста у большинства детей (20–50%) кардит был среднетяжелой формы, у 1 (2,5%) ребенка — тяжелой формы, а у 19 (47,5%) детей — легкой формы.

Изменения ЭКГ характеризовались изменениями сегмента ST и зубца T в стандартных или грудных отведениях (V_{4-6}), при этом в процессе заболевания наблюдалась определенная динамика. В первые дни болезни наблюдалось снижение сегмента ST с одновременным уменьшением амплитуды или уплощением зубца T (иногда эти изменения быстро исчезали). Со 2-й, 3-ей недели заболевания появлялись отрицательные, часто заостренные зубцы T. В последующем изменения ЭКГ постепенно нормализовались, но иногда сохранялись в течение нескольких месяцев. У 18 (20%) детей регистрировались экстрасистолы (от единичных до би- и тригимении), которые в динамике лечения исчезли. В 8 (9%) случаях определялось нарушение внутрижелудочковой проводимости по типу неполной блокады ножек пучка Гиса. При подозрении на нарушения ритма сердца, не регистрируемые в покое, проводили её суточное мониторирование.

Эхокардиография позволяла получить информацию о размерах полостей сердца, увеличении конечно-диастолического и конечно-систолического размеров левого желудочка, гипокинезии миокарда, снижении фракций изгнания и укорочения левого желудочка. При эхокардиографии выявлялся сопутствующий перикардит у 4-х больных, можно провести дифференциальный диагноз со сходно протекающими заболеваниями (клапанные пороки, кардиопатии и др.).

При рентгенологическом исследовании органов грудной клетки могут определяться расширение тени сердца, чаще за счет левого желудочка, застойные явления в виде усиления легочного рисунка (при среднетяжелом и тяжелом течении заболевания).

При миокардитах тяжелой и среднетяжелой форм повышалась активность лактатдегидрогеназы первого типа — ЛДГ₁ и фракции MB креатинфосфокиназы — КФК соответственно.

Лечение неревматических кардитов включает два этапа: стационарный — в остром периоде и поликлинический — в период поддерживающей терапии. В остром периоде применяется терапия, направленная на воздействие этиологического фактора: антибактериальные и противовирусные средства (ацикловир, ганцикловир, герпевир, циклоферон). Применение антибиотикотерапии показано в случаях наличия хронических очагов инфекции, положительных бактериологических анализах слизи зева и носа. Предпочтение отдавали антибиотикам перорального приема из группы полусинтетических ингибиторов защищенных пенициллинов (амоксациллин, аугментин), а также препаратам цефалоспоринового ряда (мегацеф, цефаклор, цефиксим и др.).

С противовоспалительной и иммунодепрессивной целью применяли глюкокортикоиды при диффузных поражениях миокарда с сердечной недостаточностью, при подостром начале заболевания (предвестники хронизации процесса), при поражении проводящей системы.

С целью уменьшения воспалительного процесса в миокарде применяли нестероидные противовоспалительные препараты (препараты пиразолонового ряда, индометацин, бруфен, вольтарен и др.), которые являются основой патогенетической терапии. Нестероидные противовоспалительные средства использовали в течение 2–3 недель. В дальнейшем при опасности затяжного течения заболевания целесообразно назначение 4-аминохинолинов (делагил, плаквенил) до 4–6 месяцев с целью ограничения объема кардиосклероза.

В лечении миокардита важна терапия, направленная на нормализацию метаболических нарушений в миокарде, лечение сердечной недостаточности. Поддерживали нормальный уровень кислорода в крови при необходимости дополнительной оксигенацией. При выраженной сердечной недостаточности использовали инотропные препараты (допамин, добутамин). При избыточном содержании экстрацеллюлярной жидкости для снижения преднагрузки назначали диуретики. В настоящее время

в лечении различных патологических состояний у детей большое значение придается метаболической терапии [5, с. 110]. В результате тканевой гипоксии нарушается синтез АТФ, транспорт энергии от места продукции к эффекторным структурам клеток, происходит нарушение утилизации энергии. Для улучшения метаболических процессов в миокарде можно использовать рибоксин, тиотриазалин, левокарнитин (Элькар) [6, с. 40]. Для применения в педиатрической практике необходимо выбирать препарат, достаточно эффективный и вместе с тем безопасный. Этим требованиям соответствует левокарнитин, или витамин В11, который обеспечивает транспорт жирных кислот в митохондрии, где они окисляются с выделением АТФ; регулирует интенсивность биоэнергетического метаболизма; обладает антиоксидантным свойством, предотвращает апоптоз клеток. Элькар назначали в дозе 100–200 мг/сутки детям раннего возраста и 300–500 мг/сутки — детям подросткового возраста в течение 1 месяца.

Применение левокарнитина способствовало более быстрому снижению активности ферментов ЛДГ₁ и МВ — КФК, улучшению и показателей ЭКГ.

После перенесенного миокардита дети находились под наблюдением педиатра, детского кардиоревматолога: в течение 4 месяцев после выписки из стационара осматривались 1 раз в месяц, затем на протяжении года — 1 раз в квартал, после этого — 1 раз в 6 месяцев, по показаниям чаще, при каждом осмотре проводится ЭКГ. ЭхоКГ проводилась 1 раз в год. Проводились санация хронических очагов инфекции, соблюдение режима дня и отдыха,

рациональное питание. Детям повторялась метаболическая терапия (Элькар) с учетом тяжести перенесенного заболевания через 2–3 месяца после выписки из стационара, при повторных респираторных заболеваниях.

Выводы. Этиологической причиной неревматических кардитов были вирусные, вирусно-бактериальные инфекции, большую роль играли частота перенесенных заболеваний, наличие хронических очагов инфекции и аллергическая настроенность организма. У детей раннего возраста при хронических очагах чаще высевался *Staphylococcus aureus*, а у детей подросткового возраста — *Streptococcus hemolyticus*. У детей раннего возраста неревматический кардит развивается в более ранние сроки: в острый период основного заболевания или в период ранней реконвалесценции, протекает в среднетяжелой и тяжелой формах с признаками сердечной недостаточности. У детей подросткового возраста признаки поражения сердца выявляются через 15–20 дней, в некоторых случаях в течение 1 месяца после перенесенного заболевания и лишь в единичных случаях в острый период респираторного заболевания, протекает в среднетяжелой и легкой формах. Последовательность проведения лечения с включением противовирусных, антибактериальных препаратов, патогенетической противовоспалительной терапии в зависимости от тяжести клинических проявлений, метаболических средств, регулярное диспансерное наблюдение и профилактическое лечение способствуют быстрой реабилитации детей, предотвращают хронизацию патологических изменений в миокарде, улучшают качество жизни.

Литература:

1. Барт, Б. Я., Беневская В. Ф., Бродский М. С. Неревматические миокардиты в практике терапевта и кардиолога поликлиники // Терапевтический архив, 2011, № 1/С. 12–17.
2. Белозеров, Ю. М. Детская кардиология. М.: Медпресс-информ, 2004.
3. Гиляревский, С. Р. Миокардиты: современные подходы к диагностике и лечению. М., 2008. — 324 с.
4. Кривоустов, С. П., Марценюк Ю. О., Коваль О. А. Миокардит и острые кишечные инфекции у детей: современный взгляд на проблему // Таврический медико-биологический вестник. 2010. т. 13. № 2. — С. 5–7.
5. Коровина, Н. А., Творогова Т. М., Захарова И. Н. и др. Коррекция кардиальных изменений при вегетативной дистонии у детей и подростков: акцент на эффективность энерготропной терапии // Consilium medicum. Педиатрия. 2009. № 3. — С. 109–113.
6. Руженцова, Т. А., Горелов А. В., Смирнова Т. В. и др. Метаболическая терапия при миокардитах и кардиомиопатиях, развившихся у детей, больных распространенными острыми инфекционными заболеваниями // Инфекционные болезни. 2010. т. 8 (3) — С. 39–45.
7. Руженцова Т. А., Горелов А. В., Смирнова Т. В., Счастлих Л. А. Диагностика и лечение инфекционных поражений миокарда у детей // Инфекционные болезни. 2012. № 2. — С. 62–66.
8. Рычкова, Т. И., Остроухова И. П., Яцков С. А., Акулова Л. К., Васильева Т. М. Коррекция функциональных изменений сердечно-сосудистой системы препаратом L-карнитина у детей и подростков с сочетанной патологией // Лечащий врач. 2010. № 8. — С. 2–4.

ГЕОГРАФИЯ

Применение ГИС для изучения взаимосвязи рельефа и речной сети на примере бассейна малой реки (Забайкальский край)

Абакумова Вера Юрьевна, кандидат географических наук
Институт природных ресурсов, экологии и криологии СО РАН (г. Чита)

Рациональное использование водных ресурсов невозможно без знаний об их количественных, качественных, режимных характеристиках, параметрах самоочищения и возобновления. Количественная составляющая поверхностных водных ресурсов, главным образом, зависит от климатических и гидрогеологических факторов. На процессы преобразования (во времени и пространстве) выпавших осадков и разгрузки глубоких подземных вод, влияют также геологические, геоморфологические и ландшафтные условия. Бассейн реки представляет собой пространственное сочетание зон питания, транзита и разгрузки, которым присущи временные трансформации. По густоте и строению речной сети можно судить о пространственной структуре бассейна и временных изменениях условий формирования речного стока. Разработка методов оценки водных ресурсов неизученных территорий при ограничении или отсутствии данных о речном стоке и его режимных характеристиках — актуальная задача гидрологии. Для ее решения используются цифровые модели рельефа (ЦМР) и геоинформационные системы (ГИС).

Моделирование стекания воды по поверхности применяется при изучении различных процессов: гидрологических, эрозионных, почвообразования, миграции и накопления веществ. В данной работе с его помощью исследовалась взаимосвязь рельефа и речной сети. Для этого на основе ЦМР бассейна в бесплатной ГИС-программе Terrain Analysis System (TAS) GIS вычерчивалась речная сеть с использованием алгоритма ADRA (Adjustable Dispersion Routing Algorithm). Этот алгоритм вычисляет направление стока и водосборные площади в зависимости от положения истоков, которые он определяет по виду переходной функции и её пределов, заданным пользователем. Вид функции (линейная или сигмоидная) влияет на способ увеличения слияния потоков воды от водоразделов к истокам. Пределы функции (верхний и нижний) определяют интервал изменения характера движения воды: от рассредоточенного по поверхности к полностью сходящемуся к истоку реки. От нижнего предела зависит расположение истоков водотоков первого порядка. Он

равен произведению водосборной площади на квадрат уклона и обозначается как C [1]. Таким образом, ADRA учитывает не только размер водосбора, но и скорость стекания воды (за счет уклона), что влияет на просачивание воды в подземные горизонты, испарение, заболачивание и другие процессы, задерживающие стекание.

Подчеркнем, что ADRA учитывает только форму поверхности, т.е. предполагаются равномерные осадки по всему бассейну, стекающие ламинарными поверхностными и неглубокими подповерхностными потоками. Вне поля зрения остаются количество осадков и их режим, свойства подстилающей поверхности, водообмен с грунтовыми и более глубокими подземными водами, влияние растительности и др. Задавая параметр C , можно учесть эти условия, но конкретная его величина зависит от комплекса природных условий (климатических, ландшафтных, гидрогеологических, криологических и др.). Приблизительно его можно вычислить по полевым данным о проницаемости почвы и грунтов, атмосферных осадках, испарении, и др. При их отсутствии часто применяется последовательный подбор и сравнение по различным критериям (густота, мощность, фрактальный размер и др.) получившейся речной сети с известными данными из карт, аэро- и космоснимков, полевых наблюдений. Результаты можно переносить на неизученные бассейны со сходными условиями. В то же время, сравнение реальной речной сети и теоретической, полученной при разных значениях C , показывает условия, влияющие на речную сеть. Соотношение временных (пересыхающих) и постоянных водотоков, и их расположение, характеризует режим рек. Временные водотоки обусловлены поверхностным стеканием и обильными сезонными осадками, постоянные — грунтовым стоком, или другими дополнительными источниками питания. Таким образом, можно анализировать речную сеть при разном увлажнении. В данной работе речная сеть, полученная в TAS GIS, сравнивалась с речной сетью из топокарт масштаба 1:100000 [2].

Объект исследования — бассейн малой реки Карповки (площадь 123 км²), притока реки Чита (Забайкаль-

ский край). Бассейн расположен в Читино-Ингодинской впадине с широким выровненным днищем и средневысотными водораздельными пространствами, расчлененными густой сетью водотоков. Климат региона — резко континентальный, засушливый, холодный, со среднегодовой температурой воздуха около — 2,7 °С, островным распространением многолетней мерзлоты. Для Забайкалья характерны такие гидрологические явления, как редукция стока в степях, быстрое стекание воды со скал и проса-

чивание вглубь осыпей, испарение снега, задерживание и охлаждение влаги, с последующим постепенным таянием, в пределах многолетней мерзлоты, испарение и конденсация водяных паров в курумах и каменных осыпях [3].

ЦМР бассейна была построена по общедоступным данным SRTM (<http://srtm.csi.cgiar.org>). Исходный размер ячейки — 3 угловые секунды, после пересчета координат в систему UTM — около 70 м. Общие характеристики бассейна в таблице 1.

Таблица 1. Основные характеристики бассейна р. Карповка

Абсолютная высота, м	Доля площади, %	Уклон, градусы	Доля площади, %	Экспозиция склона	Доля площади, %
650–700	11	0–2	17	С	14
700–750	12	2–4	17	СВ	8
750–800	8	4–8	34	В	4
800–850	10	8–15	27	ЮВ	6
850–900	11	15–35	5	Ю	13
900–950	13	более 35	0	ЮЗ	19
950–1000	14			З	17
1000–1050	5,3			СЗ	18
1050–1300	17			нет (угол менее 1°)	1

Треть бассейна — это плоские и очень пологие поверхности, треть — пологие, треть — средние и крутые. Первые характерны для устьевой части бассейна, находящейся в пределах выровненного днища долины р. Чита и для долины р. Карповки, вторые — для вершин водоразделов и подошв склонов, остальные — для склонов водоразделов. Можно допустить, что одинаковое количество атмосферных осадков выпадает на всей территории бассейна, но перераспределение их и превращение в речной сток существенно различается, большую роль в этих процессах играют высота, уклон, экспозиция. Значительную часть бассейна занимают водораздельные пространства, где снег тает позже, по сравнению с долиной, где снеговой покров быстро сдувается или испаряется. Широкие и пологие вершины водоразделов в верхней части бассейна способствуют просачиванию влаги в подземные горизонты, препятствуют быстрому стеканию осадков, увеличивают водосборную площадь водотоков. В средней части бассейна вершины водораздельных хребтов не такие широкие, а их склоны имеют наибольшие уклоны. Южные склоны (около 26% бассейна, нижняя часть бассейна, крутые склоны) теплее, прогревание и оттаивание почвы здесь происходит быстрее, испарение больше, в отличие от северных (около 28%, верховья бассейна, водоразделы).

Речная сеть из топокарт сопоставлялась с полученной в программе TAS GIS с применением сигмоидного алгоритма при значениях параметра C : 100, 200, 300, 400, 500 [2]. Учитывались постоянные водотоки, (сплошная линия на карте), соответствующие периоду межени, и временные водотоки (пунктирная линия), соответству-

ющие среднемноголетнему многоводному периоду. При увеличении параметра C , уменьшается количество водотоков первого порядка, их средний уклон, увеличивается их средняя длина и площадь водосбора, и, значит, тем хуже условия для стока, например, меньше выпадает осадков, происходит пополнение грунтовых вод или заболачивание (рис. 1)

Для выявления особенностей годового режима реки и влияния на него осадков, анализировались совместно суточные осадки и расходы реки за 2006 год по данным Забайкальского межрегионального территориального управления Федеральной службы по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды. С ноября по апрель река перемерзает, при наступлении устойчивых положительных температур воздуха (конец апреля — начало мая) расход воды увеличивается. Весенний сток складывается из осадков, запасов влаги в снеге, воды от таяния речного льда и наледей. Вклад первых двух намного меньше. Снеговые осадки составляют менее 15% годовой суммы, а к началу тёплого периода запас влаги в снеге не превышает 10%, так как весной из-за солнечной радиации и ветров снег испаряется без таяния или сразу же после таяния [4]. Для весенних расходов характерны быстрые подъемы и спады, на гидрографе имеются высокие пики. Это вызывается одновременным таянием речного льда и наледей с запада на восток, при увеличении высоты местности и уменьшении температуры воздуха, медленным оттаиванием почвы, отсутствием просачивания в неё влаги, охлаждающим влиянием многолетней мерзлоты. Летом происходит наибольшее расходование влаги на испарение,

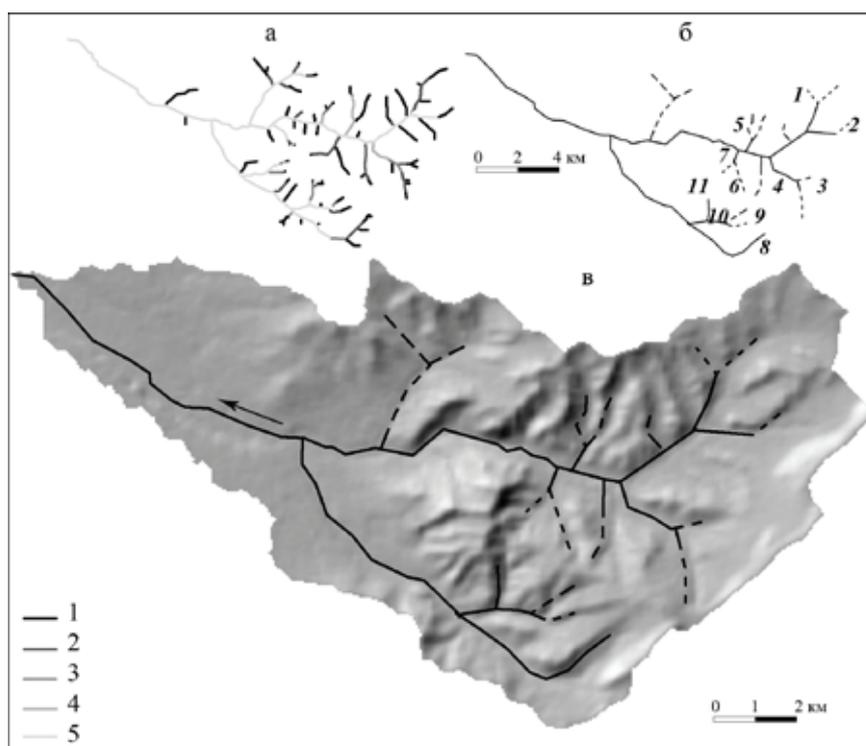


Рис. 1. Бассейн р. Карповка и водотоки: а — водотоки, истоки которых определяются программой TAS GIS при значении параметра C : 1–100 и менее, 2–200, 3–300, 4–400, 5–500 и более; б — водотоки из топокарты масштаба 1:100000; в-бассейн и водотоки совмещенные с теневой отмывкой рельефа

транспирацию, пополнение грунтовых и более глубоких вод. Средние расходы с июля по сентябрь не отличаются существенно, рост расходов связан с ливневыми или многодневными дождевыми осадками. В этот период на увеличение расходов более влияет сумма осадков за 15–20 суток, чем суточные осадки, при условии, что они составляют менее 17 мм/сут. С конца октября расходы воды уменьшаются и к середине ноября полностью прекращаются.

Речная сеть неравномерна по территории: все постоянные водотоки первого порядка находятся в верховьях бассейна, причем, на севере их почти нет. В средней и нижней части бассейна (с небольшими озерами и заболоченностью), расположенной в долине р. Читы, есть только один временный водоток второго порядка. Густота речной сети небольшая, с учетом только постоянных водотоков она равна 0,37 км/км², с временными водотоками — 0,51 км/км². Велика доля временных водотоков: суммарная их длина равна около 27% от всей длины речной сети. Пересыхающие истоки есть у всех водотоков, кроме одного, ряд водотоков полностью временные. Значит, они не обеспечены устойчивым питанием, а речной сток имеет большие годовые колебания.

Рассмотрим пространственное распределение величины C , при которой водотоки первого порядка обозначены на карте (рис. 1). Для большинства постоянных водотоков $C=200–300$, для одного $C=400$. Водотоки с $C=200$, кроме одного, стекают с главного водораздела р. Чита. У водотоков, стекающих с внутренних во-

доразделов, $C=300–400$. В средней части бассейна при $C=500$ TAS GIS рисует всего три водотока, из которых двух нет совсем, один водоток полностью временный. Территориальные различия обусловлены уклоном поверхности и рельефом элементарных бассейнов. С уклоном связана и растительность и распространение наледей. По преобладающей растительности и уклону были выделены четыре группы поверхности: 1 — слабо наклонные участки с травянистой растительностью (уклон менее 4 градусов), 2 — пологие участки с травянистой и редкой древесной растительностью (уклон 4–8 градусов), 3 — средние с древесной растительностью (с преобладанием сосны), 4 — крутые скалистые участки с разреженной древесной растительностью (уклон более 15 градусов). Наледи располагаются в долине реки, в местах слияния водотоков, в истоках водотоков, т.е. на участках с небольшим уклоном. Наличие наледей в бассейнах временных водотоков, говорит, что они не могут обеспечить постоянный сток рек, а только перераспределяют его. Форма водосборной площади также влияет на величину C и формирование речного стока, особенно, на характер паводков. Фактор формы бассейна R_f (form factor) — это отношение площади бассейна к квадрату его длины, чем ближе он к 0, тем бассейн длиннее [5]. Чем больше фактор формы, тем выше пики паводков и короче их период [5]. Важна расчлененность рельефа и врез речной и дренажной сети, которые оцениваются по распределению уклонов и максимальному перепаду высот (табл. 2).

Таблица 2. Параметры водотоков первого порядка бассейна р. Карповка

№ водотока	Водосборная площадь истока, тыс. м ²	C	Длина временных участков, км	Индекс поверхности	Площадь наледей, тыс. м ²	Максимальный перепад высот, м	R _f
1	7143	200	2,1	2	5,2	201	0,85
2	3677	200	0,6	2,2	-	291	0,92
3	2863	300	1	2,7	1,1	299	1,46
4	1660	300	0,9	2,9	-	255	0,98
5	3615	400	2,9	3,3	9,7	289	0,6
6	1256	200	1,2	2,9	-	227	0,4
7	1504	300	0,4	3	-	276	1,1
8	1202	200	0,3	2,2	3,4	210	0,64
9	862	300	0,5	2,5	0,2	179	0,7
10	830	300	0,5	2,5	-	134	0,83
11	1359	300	0	3	-	203	1,36

Примечание. Водосборная площадь вычислена по методу D8 (single flow direction 8). Индекс поверхности определялся по соотношению площадей с разными группами в водосборе, также были учтены вырубki, гари, земли сельхозназначения и др. Расположение и размер наледей определены по доступным космоснимкам Google Earth.

Так как показатель C складывается из множества взаимосвязанных факторов, одна и та же величина C получается при взаимодействии разных факторов. Из четырех

водотоков с C=200, три находятся в сходных условиях с небольшими уклонами, древесной растительностью, короткими пересыхающими участками, в этих бассейнах происходит пополнение грунтового стока, что подтверждает наличие наледей. Здесь наиболее благоприятные условия для водотоков и устойчивого стока в течение года. Короткий водоток № 6 можно весь считать временным, судя по всем показателям. В водосборах водотоков с C=300 преобладает поверхностный сток, здесь

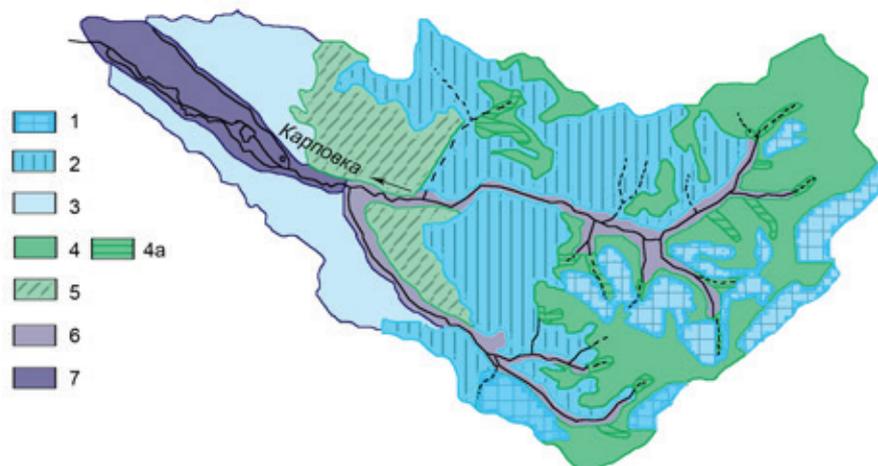


Рис. 2. Территориальные особенности стока бассейна р. Карповка:

1 — преимущественно поверхностный сток на вершинах склонов, не формирующий водотоки из-за малой водосборной площади, ниже по склонам переходит в грунтовой сток, годовой модуль стока (за 2006 год) $M=3,5-4$ л/с*км²; 2 — преимущественно поверхностный сток, формирует расходы половодий и паводков, быстро стекает в речную сеть, частично переходя в грунтовой сток, $M=2,5-3$ л/с*км²; 3 — преимущественно испарение, при осадках — пополнение грунтовых вод и незначительный поверхностный сток, $M=1-1,5$ л/с*км²; 4 — формирование грунтового стока, обеспечивающего меженный сток, 4а — зона поверхностного стока при обильных осадках, $M=3,5-4$ л/с*км²; 5 — испарение и формирование грунтового стока, не влияющего значительно на речной сток, при обильных осадках увеличивается грунтовой сток и локально поверхностный сток, $M=1-1,5$ л/с*км²; 6 — разгрузка грунтового стока, расходы реки обеспечены поверхностным и неглубоким грунтовым стоком, при половодьях происходит пополнение грунтовых вод, $M=2,5-2$ л/с*км²; 7 — разгрузка грунтового стока, расходы обеспечены поверхностным и грунтовым стоком, влияние р. Чита и вышележащей территории ее бассейна, $M=2$ л/с*км²

более крутые склоны, больше доля временных участков и неравномерность годового стока. В средней части бассейна большие уклоны, каменистые осыпи, участки скал, не покрытые растительностью, способствуют быстрому стеканию атмосферных осадков, особенно ливневых. Еще менее благоприятные условия в нижней части бассейна с самыми плоскими участками, где велико испарение.

Зная условия трансформации осадков в речной сток, распределим по территории модуль годового стока, его внутригодовые изменения, и связанное с ними соотношение поверхностной и подземной составляющих стока. Модуль стока бассейна за 2006 год равен 2,02 л/с*км², среднее между степью, пойменным лугом и лиственнично-сосновым лесом [6], его основными видами растительности. Допустив, что осадки и испарение одинаковы для всего бассейна и пропорциональны водосборной площади, выделим территории с различным типом взаимодействия поверхностного и грунтового стока. Для этого учитываем параметр C , расположение и длину пересыхающих участков, расположение и размер наледей, состояние поверхности. Места формирования стока паводков

определены при $C=100$, что соответствует выпадению ливневых дождевых осадков, быстро стекающих по поверхности, без просачивания в почву. Обычно для водотоков первого порядка подземная составляющая речного стока мала из-за небольшого вреза русла. В их бассейнах в зависимости от условий формируется грунтовой и поверхностный сток. Чем ближе к устью, тем больше разгрузка грунтового стока в речную сеть, и меньше модуль поверхностного стока, в межень происходит редуция стока. Появляется влияние р. Чита и вышележащей территории ее бассейна, заключающееся в разгрузке в речную сеть грунтового стока в межень и пополнении его при половодьях, а также в подпитке аллювиальными водами, приуроченными к террасам р. Чита (рис. 2).

Итак, бассейн был поделен на зоны с различными условиями для формирования речной сети, для чего предложен и апробирован метод сравнения речной сети, полученной в программе TAS GIS на основе ЦМР, с речной сетью, выделенной из топографических карт. Метод основан на связи геоморфологического строения с данными условиями, а также роли рельефа в процессах формирования речной сети и речного стока.

Литература:

1. Lindsay, J. B. A physically based model for calculating contributing area on hillslopes and along valley bottoms // *Water Resources Research*. 2003. Vol. 39. Pp. 1332–1338
2. Абакумова, В. Ю. Исследование пространственной структуры условий формирования речной сети // *Метеорология и гидрология* № 8—2013 — С. 88–100.
3. Напрасников, А. Т., Сизиков А. И. Физикогеографические закономерности формирования поверхностного стока горных ландшафтов (на примере Забайкалья) // *Вопросы гидрологии Забайкалья. Записки Заб. фил. ГО СССР*. Вып. 85. Чита: Изд-во Заб. фил. ГО СССР, 1972. С. 3–16
4. Осокин, И. М. География снежного покрова востока Забайкалья. *Записки Заб. фил. ГО СССР*. Вып. 33. Чита: Изд-во Заб. фил. ГО СССР, 1969. 192 с.
5. Geena, G. V., Ballukraya P. N. Morphometric analysis of Korattalaiyar River basin, Tamil Nadu, India: A GIS approach // *International journal of geomatics and geosciences*. 2011. Vol. 2. No 2. Pp. 383–391
6. Ландшафтная гидрология: теория и практика исследований / отв. ред. Антипов А. Н. и др. Новосибирск: Гео, 2007. 262 с.

ЭКОЛОГИЯ

Мониторинг атмосферного воздуха города Казани в период максимальной транспортной нагрузки

Зубкова Аделина Дамировна, старший преподаватель
Казанский национальный исследовательский технический университет имени А. Н. Туполева
Степанова Надежда Юльевна, доктор биологических наук, профессор
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В настоящее время проблема загрязнения атмосферного воздуха в крупных городах является очень актуальной. В крупных городах среди источников загрязнения атмосферного воздуха основное место занимает автотранспорт (50–80%) [1]. Казань — крупный промышленный центр Российской Федерации с большим количеством производственных предприятий и высокой интенсивностью движения автомобильного транспорта. Загрязнение воздуха выбросами отработавших газов транспорта и их опасность для здоровья населения города обусловлена несколькими факторами:

- интенсивностью движения транспортных потоков;
- характером их движения;
- концентрацией вредных примесей, содержащихся в выбросах, в приземном слое атмосферы, на уровне дыхания человека;
- наибольшей плотностью транспортного потока в местах постоянного проживания городского населения;
- многокомпонентностью состава выхлопных газов, включающего не только исходные компоненты топлива, но и вторичные загрязняющие вещества, образующиеся в результате физико-химических превращений и характеризующиеся более высокой токсичностью.

Проводилось изучение качества атмосферного воздуха города Казани по данным наблюдений за 2012–2014 года и анализ соответствия данных мониторинга пику транспортной нагрузки на определенных автодорогах.

Объектом исследования являлись данные мониторинга атмосферного воздуха города Казани пунктов наблюдения за загрязнением атмосферного воздуха (ПНЗ) Управления по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды Республики Татарстан (рис. 1).

В г. Казань наблюдения за загрязнением атмосферы проводились на стационарных постах по схеме: ежедневно (кроме воскресных и праздничных дней) 4 раза в сутки (1, 7, 13, 19 часов). Измерялись концентрации следующих примесей: пыли, диоксида серы, диоксида азота, оксида

углерода, оксида азота, фенола, формальдегида, аммиака, ацетона, сероводорода, бензола, ксилола, толуола, этилбензола, стирола, хлорбензола, тетрахлорметана, хлороформа.

Были проанализированы превышения максимальных разовых концентраций примесей по пунктам наблюдения за загрязнением атмосферного воздуха за 2012–2014 года.

В результате анализа было выявлено, что на 7 станциях из 10 наибольшее количество превышений нормативов наблюдалось в 2012 году, а наименьшее — в 2014 году на 5 станциях из 10 и на 4 станциях из 10 в 2013 году [4].

По количеству превышений ПДК м.р. выделяются пункты наблюдения, расположенные на крупных транспортных магистралях: ул. Правобулачная, ул. Татарстан и ул. Декабристов, что позволяет предположить, что загрязнение атмосферного воздуха может быть связано с выбросами выхлопных газов автотранспорта.

Для проверки данного предположения были выделены 4 пункта наблюдения, расположенные в местах, где отсутствуют крупные промышленные предприятия и главным источником загрязнения атмосферного воздуха могут быть выбросы выхлопных газов автотранспорта. К ним относятся: ПНЗ-3 (ул. Правобулачная, 51), ПНЗ-8 (санаторий “Казанский”), ПНЗ-11 (ул. Академика Лаврентьева) и ПНЗ-15 (ул. Дубравная).

Для сравнительной оценки уровня загрязнения атмосферного воздуха использовали показатель: комплексный индекс загрязнения атмосферного воздуха (КИЗА), который рассчитывается как сумма индексов загрязнения атмосферы (ИЗА) по отдельным загрязняющим веществам по формуле [2]. Значение КИЗА было определено для пяти соединений (КИЗА₅) с наибольшими значениями концентрации веществ, определяющих основной вклад в суммарное загрязнение атмосферного воздуха: диоксид азота, аммиак, пыль, оксид углерода и формальдегид.

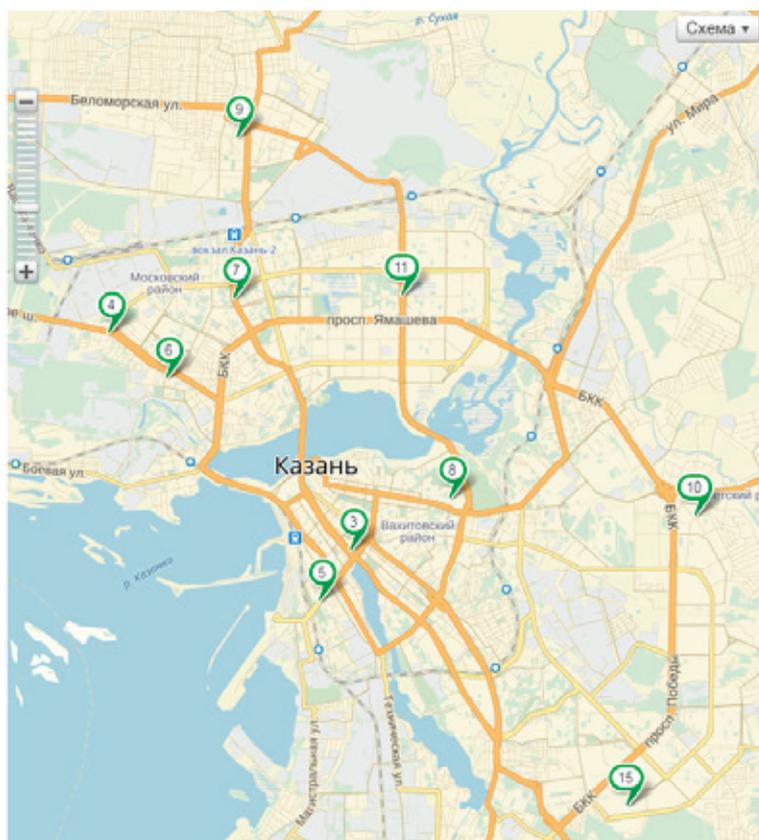


Рис. 1 Пункты наблюдения за загрязнением атмосферного воздуха в г. Казани

Для характеристики качества атмосферного воздуха в течение суток рассчитывали стандартный индекс загрязнения атмосферы СИ [3].

Проанализировав среднесуточные значения КИЗА₅ можно сделать вывод, что уровень загрязненности атмосферного воздуха в целом за весь период наблюдений являлся пониженным. По мере уменьшения уровня загрязнения атмосферного воздуха пункты наблюдения выстраиваются в ряд: ПНЗ-3 > ПНЗ-8 > ПНЗ-15 > ПНЗ-11.

Характеристика качества атмосферного воздуха в разное время суток по интегральному индексу СИ соответствует низкому уровню на всех станциях и в течение всех суток [4].

Таким образом, проведенный анализ данных мониторинга атмосферного воздуха г. Казани за период 2012–2014 гг. показал наличие общей тенденции к уменьшению количества случаев превышения ПДК_{мр} с 2012 г. к 2014 г., уровень загрязнения атмосферного воздуха, оцененный по интегральным индексам КИЗА и СИ, характеризуется как низкий. На ПНЗ-3 отмечена устойчивая тенденция сохранения высоких (выше ПДК_с) уровней содержания диоксида азота в течение всего периода наблюдения. Выявлена неравномерность распределения загрязнения в разное время суток на станциях наблюдения, где основными источниками загрязнения является автомобильный транспорт.

В 2013 г. в г. Казани начала внедряться система автоматического учета и регулирования плотности транспорт-

ного потока, целью которой является автоматическое регулирование продолжительности пропускной способности через регулируемые перекрестки.

Анализ интенсивности транспортного потока осуществляли по перекресткам, расположенным вблизи с ПНЗ-3, 8, 11 и 15. Рассчитывали общее количество транспортных средств, проходящих через перекресток в разных направлениях, в течение 30 минут с интервалом в 5 минут в часы, когда осуществляется забор проб воздуха на химический анализ на соответствующем ПНЗ. Расчет проводили отдельно для буднего дня (среда) и выходного (суббота).

Наибольшая интенсивность движения в будние и выходные дни характерна для перекрестка, расположенного вблизи ПНЗ-11 (ул. Лаврентьева), затем по мере снижения автотранспортной нагрузки располагаются автодороги вблизи ПНЗ-15 (ул. Дубравная), ПНЗ-8 (сан. Казанский) и наименьшей интенсивностью отличается перекресток у ПНЗ-3 (ул. Правобулачная).

Расчет интенсивности движения автотранспорта проводился во время забора проб воздуха на соответствующих ПНЗ: 1, 7, 13 и 19 часов.

На ПНЗ-3 (ул. Правобулачная) периоды с максимальным трафиком транспорта отмечаются утром в 8:20–8:40 (на этот период приходится 8% всех максимумов за год) для всех направлений; вечером — в 18:00–18:20 (10% всех максимумов за год) и в 17:00–17:20 (14% всех максимумов за год). Время забора проб воздуха на определение загрязняющих веществ с 7:00 до 7:20 и с 19:00 до

19:20 не совпадает ни с одним максимумом транспортного потока.

На ПНЗ-8 (санаторий Казанский) в утренние часы интенсивность движения транспорта увеличивается по нарастающей позднее 7:00, разница даже между количеством автомобилей в 7:00–7:20 и 7:20–7:40 составляет 23%, а между 7:00–7:20 и 8:40–9:00 — уже 37%; вечером четко выделяется максимум в 18.00–18.20, на этот период приходится 18% всех суточных максимумов транспортных потоков за год. На время забора проб воздуха на содержание загрязняющих веществ с 7:00 до 7:20 не приходится ни одного максимального значения интенсивности движения, на время с 19:00 до 19:20 — 1 значение из 131. В районе ПНЗ-8 в утренние часы несоответствие пику движения времени отбора проб характерно для 23% случаев, а вечером — до 32%.

По станциям ПНЗ-11 (ул. Лаврентьева) и ПНЗ-15 (ул. Дубравная) периоды с максимальным трафиком транспортных потоков одинаковые и приходятся на 7.20–7.40 и 17.20–17.40. В утреннее время несоответствие времени забора проб воздуха на определение загрязняющих веществ с 7:00 до 7:20 времени максимального транспортного потока составляет 20% для ПНЗ-11 (ул. Лаврентьева) и 12% для ПНЗ-15 (ул. Дубравная); ве-

чером — 15% для ПНЗ-11 (ул. Лаврентьева) и 17% — для ПНЗ-15 (ул. Дубравная), причем на интервал с 19.00 до 19.20 приходится только 1% максимального транспортного потока в год для ПНЗ-11 (ул. Лаврентьева) и ни одного для ПНЗ-15 (ул. Дубравная).

Таким образом, можно сделать вывод, что существующая на сегодняшний день система мониторинга загрязнения атмосферного воздуха в районе автотранспортных магистралей не позволяет с достаточной степенью надежности и точности оценить уровень загрязнения и влияние автотранспорта на качество атмосферного воздуха в г. Казани.

Для получения более реальной информации о состоянии атмосферного воздуха в городе Казани было бы целесообразно использовать правило, прописанное в п. 3.8 ГОСТ 17.2.3.01–86 «Атмосфера. Правила контроля качества воздуха населенных пунктов», которое допускает смещение всех сроков наблюдений на один час.

Смещение времени мониторинга атмосферного воздуха на час позже (2, 8, 14 и 20 часов) позволили бы привести в соответствие время забора проб воздуха максимумам транспортной нагрузки и более объективно оценить вклад автотранспорта в уровень загрязнения атмосферного воздуха города Казани.

Литература:

1. Егорова, О. С., Буркеева Д. Р., Гоголь Э. В., Тунакова Ю. А. Оценка вклада автотранспортных потоков в загрязнение атмосферного воздуха г. Казани // Вестник Казанского технологического университета. 2014. Т. 17. № 16. С. 141–142.
2. Переведенцев, Ю. П., Верещагин М. А., Наумов Э. П., Шанталинский К. М., Шафикова Р. Б. Климат Казани и его изменения в современный период. — Казань: Казанский государственный университет им. В. И. Ульянова Ленина, 2006. — 216 с.
3. Переведенцев, Ю. П., Хабутдинов Ю. Г., Исмагилов Н. В., Николаев А. А. Качество атмосферного воздуха в центре г. Казани // Вестник Удмуртского университета. Биология. Науки о Земле. 2014. Вып. 1. С. 122–130.
4. Степанова, Н. Ю., Зубкова А. Д., Сибгатуллина Г. Ф. Характеристика загрязнения атмосферного воздуха города Казани за 2012–2014 года // Наука в движении: от отражения к созданию реальности: материалы Всероссийской научно-практической конференции. — М.: Перо, 2016. — С. 381–385.

Оценка антропогенной нагрузки на земельный фонд Аулиекольского района Костанайской области Республики Казахстан на основе расчета эколого-хозяйственного баланса ее территории

Малаев Александр Владимирович, кандидат географических наук, доцент;

Ковальчук Алёна Юрьевна, магистрант

Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет (г. Челябинск)

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в Аулиекольском районе Костанайской области нарушено равновесие между антропогенным воздействием и восстановительным потенциалом природных экосистем, но его можно восстановить, рационально используя земельные ресурсы. В результате проведена комплексная оценка эколого-хозяйственного баланса территории Аулиекольского района по соотношению основных категорий землепользования, с учетом интенсивности антропогенной нагрузки.

Определен коэффициент естественной защищенности территории и проанализированы намечающиеся тенденции по изменению эколого-хозяйственного состояния. Проведенные расчеты показывают, что состояние территории исследования в настоящий момент в целом можно определить как умеренно преобразованное, но явно проявляется тенденция усиления негативных явлений — идет приращение земель, подверженных антропогенному воздействию.

Ключевые слова: эколого-хозяйственный баланс, естественная защищенность, коэффициент абсолютной напряженности, коэффициент относительной напряженности, средостабилизирующие функции

В Аулиекольском районе Костанайской области нарушено равновесие между антропогенным воздействием и восстановительным потенциалом природных экосистем, но его можно восстановить, рационально используя земельные ресурсы.

Структура земельного фонда планеты постоянно изменяется под влиянием двух противоположных процессов: один — борьба человечества за расширение земель, пригодных для обитания и сельскохозяйственного использования, другой — ухудшение земель, изъятие их из сельскохозяйственного оборота в результате эрозии, опустынивания, промышленной и транспортной застройки, открытой разработки полезных ископаемых. Второй процесс идет более быстрыми темпами, поэтому главная про-

блема мирового земельного фонда — деградация сельскохозяйственных земель, в результате которой происходит заметное сокращение обрабатываемых земель, приходящихся на душу населения, в то время как нагрузка на них постоянно возрастает [1].

Данная проблема актуальна и для Аулиекольского района Костанайской области республики Казахстан, большая часть территории которой в настоящее время занята землями сельскохозяйственного назначения (62,8%).

Анализ структуры землепользования производится на основе соотнесения классификационных единиц земельного кадастра [4]. Классификация земель по степени антропогенной нагрузки приводится в таблице 1 [4].

Таблица 1. Классификация земель по степени антропогенной нагрузки на территорию (АН)

Степень АН	Балл	Виды и категории земель
Высшая	6	Земли промышленности, транспорта, городов, поселков, инфраструктура, нарушенные земли.
Очень высокая	5	Орошаемые и осушаемые земли.
Высокая	4	Пахотные земли, ареалы интенсивных вырубков, пастбища и сенокосы, используемые нерационально.
Средняя	3	Многолетние насаждения, рекреационные земли.
Низкая	2	Сенокосы, леса, используемые ограничено.
Очень низкая	1	Природоохранные и неиспользуемые земли

Каждому виду антропогенного воздействия или их совокупности соответствует предел устойчивости природных и природно-техногенных ландшафтов. Чем разнообразнее ландшафт, тем более он устойчив к антропогенным нагрузкам, что выражается большим количеством биомассы и равномерным распределением естественных биогеоценозов, композицией урочищ, природоохранных зон и охраняемых территорий, совокупность которых образует экологический фонд территории [2].

Одним из методов регулирования природопользования и оценки состояния земельных ресурсов является метод исследования эколого-хозяйственного баланса территории, под которым понимается сбалансированное соотношение различных видов антропогенной деятельности и интересов различных групп населения территории с учетом потенциальных возможностей среды обитания. Такое развитие территории обеспечивает воспроизводство земельных ресурсов и не вызывает негативных экологических последствий [3].

Для оценки эколого-хозяйственного баланса территории Аулиекольского района нами использованы сведения о распределении земель по видам и категориям [4], форма статистической отчетности [4], а также характеристики эколого-хозяйственного состояния территории (площадь природоохранных территорий, площадь земель по видам и степени антропогенной нагрузки и др.), анализ которых особенно эффективен для определенных промежутков времени, при которых производится перевод земель из одной категории в другую [4]. При расчете эколого-хозяйственного баланса для Аулиекольского района использовано 6 категорий земель (табл. 2). Наибольшую антропогенную нагрузку оказывают земли промышленности, транспорта, населенных пунктов, нарушенные земли, наименьшую — земли особо охраняемых природных территорий и условно неиспользуемые земли (земли, не подпадающие под категорию земель АН2, АН3, АН4, АН5, АН6 и особо охраняемых природных территорий) [4].

Таблица 2. Классификация земель Аулиекольского района для расчета антропогенной нагрузки на территорию

Степень антропогенной нагрузки	Балл	Виды и категории земель, га	Площадь, га
Высшая — АН ₆	6	Земли: Промышленности — 868 Транспорта — 4540 Инфраструктура — 17992 Населенных пунктов — 94918 Нарушенные земли — 1402	119720
Очень высокая — АН ₅	5	Земли сельскохозяйственные: Мелиорированные угодья — 542 Пашня — 383192	383734
Высокая — АН ₄	4	Земли сельскохозяйственные: Кормовые угодья, пастбища — 288755 Залежи — 281	289036
Средняя — АН ₃	3	Земли лесного фонда: Под лесами и кустарниками — 89265 Земли под водой — 11597	100862
Низкая — АН ₂	2	Болота — 6465 Сенокосы — 18908	25373
Очень низкая — АН ₁	1	Условно неиспользуемые земли — 23543 Земли запаса — 168604	192147
Площадь района			1110872

Оценка эколого-хозяйственного баланса территорий базируется на расчете ряда коэффициентов, позволяющих оценить нагрузку антропогенной деятельности на земельный фонд. Группировка земель по степени антропогенной нагрузки (АН) проводится по статистическим данным экспертным путем. Такой подход позволяет давать оценку антропогенной преобразованности территории в сопоставимых показателях — коэффициентах абсолютной (K_a) и относительной (K_o) напряженности территории [3].

Коэффициент абсолютной напряженности характеризует соотношение сильно нарушенных площадей (в результате деятельности промышленных и транспортных предприятий, предприятий связи, радиовещания, телевидения, оборонных предприятий) и площадей земель, слабо нарушенных или не тронутых хозяйственной деятельностью. Принято, что при $K_a < 0,5$ территория перегружена хозяйственной деятельностью. Чем ниже коэффициент K_a , тем благополучнее состояние окружающей среды. В случае же высоких значений K_a для поддержания восстановительного потенциала природы требуется учреждение необходимых площадей охраняемых природных территорий [5].

Коэффициент абсолютной напряженности рассчитывается по данным о структуре земельного фонда территории по формуле:

$$K_a = АН_6 / АН_1.$$

Коэффициент относительной напряженности территории (K_o) характеризует эколого-хозяйственное состояние территории в целом и рассчитывается по формуле:

$$K_o = (АН_4 + АН_5 + АН_6) / (АН_1 + АН_2 + АН_3).$$

Если коэффициент K_o равен 1, территория является уравновешенной по степени антропогенной нагрузки и потенциалу устойчивости природы. Низкие значения K_o

свидетельствуют о снижении экологической напряженности в эколого-хозяйственном комплексе, а высокие, напротив, — о повышении [6].

Естественная защищенность и, соответственно, устойчивость ландшафта тем выше, чем больше экологический фонд. Уровень естественной защищенности земель, в свою очередь, зависит от степени АН. Приняв земли, входящие в экологический фонд, с минимальной АН за S , площадям земель с условной оценкой степени АН в 2, 3 и 4 балла будут соответствовать весовые коэффициенты 0,8 (для S_2), 0,6 (S_3), 0,4 (S_4) [4].

Суммируя полученные результаты, можно получить интегральную площадь земель со средо- и ресурсосберегающими функциями ($S_{сф}$) по формуле:

$$S_{сф} = S_1 + 0,8 S_2 + 0,6 S_3 + 0,4 S_4.$$

При отнесении площади сельскохозяйственных земель к общей площади можно рассчитать естественную защищенность территории, которая характеризуется коэффициентом $K_{ез}$, определяемым по формуле:

$K_{ез} = (S_1 + 0,8 S_2 + 0,6 S_3 + 0,4 S_4) / S_{сум}$, где $S_{сум}$ — общая площадь территории; S_1 — земли с минимальной антропогенной нагрузкой; 0,8 S_2 , 0,6 S_3 , 0,4 S_4 — земли категорий АН₂, АН₃, АН₄. Земли с нагрузкой АН₅ и АН₆ во внимание не принимаются [4]. Принято, что при $K_{ез} < 0,5$ территория перегружена хозяйственной деятельностью.

Согласно данной методике, нами рассчитаны коэффициенты антропогенной нагрузки на земельные ресурсы Аулиекольского района: абсолютной и относительной напряженности, естественной защищенности. Коэффициент абсолютной напряженности территории (K_a) оказался равным 0,62, что свидетельствует о том, что в районе не-

значительно нарушено равновесие антропогенных воздействий и восстановительного потенциала природных экосистем. Коэффициент относительной напряженности территории (K_0) составил для Аулиекольского района 2,489, что свидетельствует о недостаточности экологического фонда ее территории и о повышении экологической напряженности. Это подтверждается расчетом коэффициента естественной защищенности (0,349).

Таким образом, оценка эколого-хозяйственного баланса территории свидетельствует о том, что в Аулиекольском районе Костанайской области республики Казахстан нарушено равновесие антропогенных воздействий по отношению к восстановительному потенциалу природных экосистем, но его еще можно восстановить при помощи человека, т.е. рациональным использованием земельных ресурсов.

Литература:

1. Абрамова, Л. А. Структура ландшафтов Тамбовской области и формирование экологических сетей: автореф. дис. ... канд. геогр. наук. Воронеж, 2010. 24 с.
2. Бодрова, В. Н. Расчет и оценка эколого-хозяйственного баланса Волгоградской области в геоинформационной системе // Проблемы региональной экологии. — 2013. — № 2 (март—апрель). — С. 43—50.
3. Варламов, А. А. Земельный кадастр: Теоретические основы / А. А. Варламов. — Колос, 2003. — 383 с.
4. Кочуров, Б. И. Экодиагностика и сбалансированное развитие: учеб. пособие. Смоленск: Маджента, 2003. 384 с.
5. Левов, А. А. Управление земельными ресурсами: Учеб. пособие. 2-е изд-е / А. А. Левов, О. С. Семкина, П. В. Кухтин. — СПб.: Питер, 2006. — 448 с. М.:
6. Уленгов, Р. А., Уразметов И. А. Некоторые подходы к геоэкологической оценке региональных геосистем Республики Татарстан // Современные проблемы науки и образования. — 2013. — № 1. — С. 140—147.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Использование лактулозы в производстве мясных изделий

Рулева Татьяна Александровна, магистр;

Сарбатова Наталья Юрьевна, кандидат технических наук, доцент
Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина (г. Краснодар)

Введение лактулозы в мясное сырье приводит к повышению уровня рН, который находится выше изоэлектрической точки основных белков мышечной ткани. Поскольку при этом большая часть влаги связана с белками, а белковые волокна тесно сомкнуты, что создает барьер для диффузии, то повышается влагосвязывающая способность, снижаются потери при термической обработке продукта, что в конечном счете способствует повышению сочности и нежности продукта.

Ключевые слова: лактулоза, функциональное питание, мясное сырье, пребиотик

Острая необходимость производства продуктов функционального питания продиктована пищевым дефицитом, который затрагивает все страны мира. Несмотря на кажущееся благополучие, практически во всех странах мира существует дефицит питания по важнейшим пищевым веществам: белкам, ненасыщенным жирам, сложным углеводам, витаминам и минералам.

Функциональное питание — это пищевые продукты, которые служат не только для удовлетворения потребностей человека в белках, жирах, углеводах, микро- и макроэлементах, но и реализуют другие цели: повышают иммунитет, улучшают работу кишечника, сердца, способствуют снижению или повышению массы тела и многое другое.

То есть, при производстве продуктов функционального питания несколько меняются их свойства, для того, чтобы прицельно воздействовать на различные функции организма.

В производстве функциональных продуктов на мясной основе широко используется лактулоза, обладающая пребиотической активностью [2].

Лактулоза представляет собой белый не имеющий запаха порошок, хорошо растворимый в воде.

В состав молекулы лактулозы входит галактоза и фруктоза. Искусственным способом лактулозу получают из молочного сахара, а также в производстве различных продуктов питания. Лактулоза относится к классу веществ пребиотиков, то есть она: не расщепляется пищеварительными ферментами в верхних отделах желудочно-кишечного тракта (ЖКТ), в неизменном виде достигает нижних отделов ЖКТ (толстой кишки), избирательно стимулирует рост и развитие защитной (по-

лезной) микрофлоры кишечника — бифидобактерий, лактобактерий. Лактулоза снижает уровень аммиака в крови и облегчает симптомы ингибирования образования вторичных желчных кислот. Продукты, обогащенные лактулозой, стимулируют адсорбцию минеральных веществ и укрепляют кости, ингибируют образование вторичных желчных кислот, проявляют антиканцерогенный эффект [3].

Сегодня лактулоза находит достаточно широкое применение в пищевой и фармацевтической сфере. Более полвека данное вещество используется для профилактики и лечения разных расстройств и нарушений работы желудка и кишечника. Лактулоза также применяется при выявлении дисбактериоза и заболеваний печени.

Многочисленные эксперименты установили следующее: оптимальный вариант употребления лактулозы составляет 3–4 г ежедневно. В итоге количество необычайно полезных для организма бифидобактерий в кишечнике увеличивается в 5 раз, при этом количество кишечных палочек уменьшается в 100 раз.

Введение лактулозы в мясное сырье приводит к повышению уровня рН, который находится выше изоэлектрической точки основных белков мышечной ткани. Поскольку при этом большая часть влаги связана с белками, а белковые волокна тесно сомкнуты, что создает барьер для диффузии, то повышается влагосвязывающая способность, снижаются потери при термической обработке продукта, что в конечном счете способствует повышению сочности и нежности продукта.

Ближайшими аналогами продуктов с лактулозой являются продукты, содержащие живые клетки бифидо- и лактобактерий. В отличие от бактерий, лактулоза:

— химически инертна; не меняет своих свойств со временем, при контакте с пищевыми веществами. Срок годности 2 года.

— не гидролизуется пищеварительными ферментами, свободно достигает толстой кишки, где и стимулирует рост нормофлоры

— стимулирует рост собственной полезной микрофлоры

— высокая технологичность. Не требует контроля или иного вмешательства специально обученного персонала

— сферы применения: от стерилизованного молока до кондитерских и мясных изделий [4].

Одно из направлений использования лактулозы — это ее включение в состав многокомпонентных продуктов на мясной основе. При термической обработке происходит диффузия лактулозы в молекулу белка, однако при этом не происходит химической реакции. Лактулоза сохраняет свою структуру и бифидогенную активность. методами

молекулярного анализа подтверждена целесообразность комплексного использования молочного белково-углеводного (на примере лактулозы) и мясного сырья, т.к. при этом происходит снижение энергии; система стабилизируется, что приводит к улучшению функционально-технологических свойств (ФТС) мясopодуктов и оказывает существенное влияние на выход продукции [1].

В настоящее время технология выработки мясных продуктов выходит на качественно новый уровень, характеризующийся переходом к моделированию их потребительских свойств, направленный на выпуск изделий определенной социальной ориентации с биологической и пищевой ценностью, адекватной физиологическим потребностям человека. Анализ многочисленных литературных источников свидетельствует о том, что в настоящее время ассортимент функциональных мясных продуктов значительно возрос.

Литература:

1. Жаринов, А. И. Использование молочной сыворотки, ее компонентов и их производных в технологии мясopодуктов. — СевКавГТУ, 2012, Февраль — С. 15–18.
2. Крамничев, А. В. Состояние российского мясного рынка// Мясная индустрия, 2012, Февраль — С. 15–18.
3. Кучеров, Д. С., Мухина Л. В. Использование лактулозы в производстве мясных продуктов лечебно-профилактического назначения. — Торбеевский колледж мясной и молочной промышленности Торбеево, Республика Мордовия, Россия, 2000. — 367с
4. Патиева, А. М., Патиева С. В., Лисовицкая Е. П. Использование пищевого волокна в рационе людей с избыточной массой тела// Инновации и современные технологии в сельском хозяйстве. сборник научных статей по материалам международной Интернет-конференции, 2015. С. 104–109.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Отечественный и зарубежный опыт привлечения инвестиций в туристскую сферу на местном уровне

Авдеева Евгения Александровна, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

Инвестирование в сферу туризма может быть как частным, так и государственным. При этом различают вложения как сравнительно небольшие (организация фестивалей, различных событий), так и многомиллионные (стадионы, транзитные системы, аэропорты, бизнес-центры). Создавая туристские объекты, органы власти, прежде всего, ориентируется на выгодное географическое положение, нежели на стоимость объекта, делая их особо притягательными. Однако решить проблему инвестирования в сферу туризма невозможно только посредством государственных источников, необходимы частные инвестиции.

Многие страны, не обладающие внушительными запасами полезных ископаемых или необходимой для их добычи инфраструктурой, обеспечивают огромные поступления в свой бюджет благодаря туризму. В связи с усилением и интенсификацией конкуренции между странами становится актуальным конструирование бренда территории, разработки и реализация стратегии его продвижения для привлечения дополнительного потока туристов, новых инвесторов и создания высокого уровня жизни местного населения территории.

Имидж населенного пункта, будь то город или деревня, может также формироваться и продвигаться посредством организации определенных мероприятий, событий и конструирования информационных поводов на этой основе. Успешно организованное событие, вышедшее за масштабы города, обеспеченное соответствующими методами PR-коммуникации, может создать крепкий бренд для данной территории. Например, город Лейпциг органы власти превратили его в туристический центр, на его базе был организован летний фестиваль, посвященный ключевой исторической фигуре города — Иоганну Себастьяну Баху, который является ключевым элементом бренда города.

Кроме того, истории развития индустрии известны случаи создания новых мест для туристов, модернизированные на основе пришедших в упадок.

В последние годы данный подход к привлечению инвестиций стали активно использовать и российские го-

рода. Многие малые российские города стали перепрофилироваться на туризм, который развивался благодаря не только богатым культурным ресурсам регионов, но и изобретательности и предприимчивости самих жителей. Основная ставка делается на индивидуальность объектов показа, это и помогает малым городам получить туристский статус. Города начали активно изучать свою историю, воссоздавать прежние традиции, праздники и предлагать совершенно новые. Все это привлекло в регионы инвесторов, способных вложить определенные средства в реконструкцию памятников истории, культуры, архитектуры, строительство объектов инфраструктуры. Примером может служить город Торжок Тверской области, который вошел в список турпосещений на трассе «Москва — Санкт-Петербург», благодаря удачно найденному в его истории событию. А именно — Александр Пушкин, путешествуя между столицами, много раз останавливался в Торжке: тому есть и документальные свидетельства, и стихотворные строчки самого классика. На основе этого факта в Торжке открыли музей, посвященный поэту, который привлекает туристов, путешествующих по классическому маршруту «из Петербурга в Москву».

Один из самых показательных и известных примеров развития туризма в малых городах России это уездный маленький — менее 13 тыс. чел. — Мышкин (Ярославская область), который называют городом классической провинции. Первый фестиваль Мыши здесь прошел здесь в 1996 г. За прошедшие 18 лет сделано очень многое — открыты Музей мыши, Музей водки, Музей валенок, картинная галерея, мемориальная Опочинская библиотека, музыкальная и воскресная школы, Дом ремесел, четыре самодеятельных театра. Туризм приносит доходы как в местный бюджет, так и в семейные бюджеты населения. С развитием туристской сферы сотни горожан стали организовывать свое частное дело: изготавливать сувениры, выращивать фрукты и овощи, собирать на продажу лесные дары, открывать магазины. И на сегодняшний день такой развернутый бизнес дает почти стопроцентную занятость местных жителей в туризме.

Другим интересным примером привлечения инвесторов является развитие новых, не свойственных для определенной территории видов туристской деятельности. Так всем известны пляжи Черногории, привлекающие тысячи туристов ежегодно. Но в последнее время гости страны «черных гор» все чаще отдают предпочтение уютному сельскому отдыху вместо шумных курортных центров. Яркий тому пример — появление этнодеревень. Первая этнодеревня Montenegro в Черногории была открыта в 2006 г. За первый год работы этнодеревни было совершено 120 ночевков. Уже через год количество желающих отдохнуть в Montenegro увеличилось в 10 раз. Помимо возможности отдохнуть на природе этнодеревня привлекает гостей многочисленными веселыми мероприятиями, самым известным из которых является «Шоколадиада» — акция, в рамках которой можно найти 100 килограммов шоколада, спрятанные на территории деревни. Сейчас на территории Черногории появилось еще четыре этнодеревни, где туристы осуществляют пешие и велосипедные прогулки по горам, рафтинг по Таре и катаются на лошадях.

Примеры успешной реализации проектов этнотуризма есть и в России. В 2009 г. на Таманском полуострове (Краснодарский край) был открыт этнокультурный казачий комплекс «Атамань». Общая площадь всего этнокультурного комплекса 68 га. Комплекс состоит из нескольких улиц казачьей станицы, на которых каждое подворье представляет отдельную должность, специальность или промысел: гончара, сапожника, цирюльника, хат простых казаков, атамана, старосты и т.д. Каждая хата спонсируется и закреплена за отдельным муниципальным образованием Краснодарского края. Так станица Тамань превратилась в крупный туристический центр края, который в сезон работы музея под открытым небом посещают сотни туристов не только из Краснодарского края, но и гости со всей России. Затем этот опыт стали перенимать соседние регионы. В 2012 г. правительство Ставропольского края решило на основе этноса некрассовцев построить туркластер в посёлке Левокумка, где сейчас компактно проживает основная масса потомков некрассовцев — около 750 человек. Приезжая в этнодеревню, туристы сразу окунаются как будто в прошлое — в атмосферу быта донских казаков XVII—XVIII вв., где можно набрать колодезной воды, поучаствовать в обрядах и попробовать на вкус традиционные казачьи блюда.

Успех реализации крупных инвестиционных проектов зависит не только от природно-ресурсного потенциала территории, ее историко-культурного наследия, но и от тех усилий, которые прилагают органы местной власти для создания благоприятного инвестиционного климата в муниципальном образовании. Примером передового опыта привлечения инвестиций в экономику муниципальных образований может служить Алтайский край. На постоянной основе органы местного самоуправления совместно с органами исполнительной власти края прилагают усилия по улучшению инвестиционного климата, формированию прозрачной и понятной инвестиционной

среды, созданию специализированных институтов, направленных на стимулирование инвестиционной деятельности. В целях сопровождения и эффективной реализации инвестиционных проектов образованы Алтайский центр государственно-частного партнерства и привлечения инвестиций, региональный инвестиционный фонд Алтайского края, способствующие формированию производственной инфраструктуры в муниципалитетах. Наличие регионального инвестиционного фонда является одним из основных условий привлечения средств из Инвестиционного фонда Российской Федерации. На долю туристской отрасли приходится 16% инвестиционных проектов, реализуемых в муниципальных образованиях Алтайского края. К 2025 году Алтайский край может претендовать на 2,5% туристического потока в России, что составит 3,2 млн туристов в год, за счет формирования сети туристских кластеров регионального уровня. Стратегическим направлением в Алтайском крае является реализация крупного инвестиционного проекта «Алтайская курортно-рекреационная местность», включающая в себя игорную зону «Сибирская монета» и ОЭЗ ТРТ «Бирюзовая Катунь» с общим объемом инвестиций более 60 млрд руб. На территории зоны планируется развивать следующие виды туризма:

- спортивный;
- экологический;
- лечебно-оздоровительный;
- спелеотуризм;
- деловой [1].

Визитной карточкой «Бирюзовой Катуни» станут экстремальные виды спорта: альпинизм, горнолыжный, треккинг, парапланеризм, водный (рафтинг, байдарки, каяки).

Опыт привлечения инвестиций Алтайского края показывает, что успешное решение задач по привлечению инвестиций во многом зависит от эффективности и быстроты решения органами местного самоуправления вопросов предоставления земельных участков, технических условий и обеспечения подключения (технологического присоединения) возводимых объектов к сетям инженерной и коммунальной инфраструктуры, определения режимов использования земельных участков, выдачи разрешений на строительство и на ввод в эксплуатацию. Для реализации инвестиционных проектов на территории края региональные органы государственной власти и органы местного самоуправления предоставляют инвесторам следующие преференции:

- освобождение от налога на имущество на 10 лет;
- сниженная ставка налога на прибыль;
- освобождение от земельного налога на 5 лет;
- арендные платежи за землю не более 2% от кадастровой стоимости в год;
- возможность выкупа земельного участка в частную собственность [2].

Однако для привлечения международных туристов одних инвестиций мало. Необходимо расширить спектр услуг, связанных с общественной безопасностью, до-

рожным движением, медицинским обслуживанием и т.д., кроме того, необходимо разрабатывать уникальные туры под конкретных туристов [3].

В попытках привлечь на юг страны как можно больше иностранных и российских туристов свои усилия объединят три российских региона — Крым, Краснодарский и Ставропольский край. Туроператоры уже разработали совместные экскурсионные туры по «Золотому кольцу юга России», включающие посещение интересных объектов и мест южных регионов России. Например, компания «Кафа-курорт» предложила семидневный тур протяженностью 950 километров с посещением Керчи, Феодосии, дворцов Южного берега, который стартует в Сочи и завершается в Севастополе. Таким образом, со-

седние муниципальные образования и регионы могут выступать не только, как конкуренты, но и как партнеры в борьбе за привлечение инвестиций и туристов на свои территории.

Таким образом, отечественный и зарубежный опыт привлечения инвестиций в туристскую сферу на местном уровне показывает, что каждый населенный пункт, опираясь на свой колорит, исторические события или режиссуру определенных мероприятий, может создать свой уникальный бренд. Поэтому привлечение потока туристов требует разработки политики в области PR и бренд-менеджмента, направленной на информативное насыщение, продвижение и успешное функционирование созданного бренда на территории муниципального образования.

Литература:

1. Абалаков, А. Д., Панкеева Н. С. Особые экономические зоны туристско-рекреационного типа России: современный этап развития. Известия Иркутского государственного университета. — 2010. — Т. 3. № 2. — С. 3–18.
2. Формы поддержки инвесторов [Электронный ресурс] // Сайт Алтайского центра государственно-частного партнерства и привлечения инвестиций. — URL: http://altinvest22.ru/o_regione/prezentatsiya_infestitsionnoy_privlekatelnosti_regiona.html.
3. Романова, М. М. Инвестирование в индустрию туризма в России и других странах // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. — 2014. — № 2 (34). — с. 241–245.
4. Спирина, С. Г. Финансовая безопасность экономических систем опережающего развития // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2016. — № 8(341). — С. 55–68.
5. Пахиева, А. С., Сайбель Н. Ю. Совершенствование методов стимулирования въездного туризма в России // Вестник магистратуры. — 2016. — № 6 (57). — С. 83–84.

Решение исходных проблем интеграции Евразийского экономического союза (ЕАЭС): переименование ЕАЭС в Евразийский союз (ЕАС) и его перспективы в пакетных проектах ЕАС

Айткеев Аскар Акбаралыевич, аспирант;
Джаныбеков Улан Джаныбекович, аспирант;
Айткеева Акжибек Акбаралыевна, аспирант

Кыргызский государственный технический университет имени И. Раззакова (г. Бишкек)

Материал статьи посвящен актуальной научно-практической задаче — анализу исходных проблем интеграции Евразийского экономического союза и их решениям, необходимости переименования Евразийского экономического союза в Евразийский союз, вводу в научный обиход новых терминов: пакетный проект Евразийского союза и пакетный процесс интеграции Евразийского союза, усилению интеграции.

Ключевые слова: интеграционные процессы, Евразийское экономическое пространство, Евразийский экономический союз, Евразийский союз, пакетный проект Евразийского союза, пакетный процесс интеграции Евразийского союза, базовый консолидирующий фактор, усиление интеграции, Содружество Независимых Государств, Европейский союз

В наши дни мировая экономика характеризуется высоким динамизмом изменений и глобализацией процессов экономической интеграции. Следуя требованиям времени, государства — члены Евразийского экономического союза (ЕАЭС) стремятся к интеграции как на ре-

гиональном, так и на международном уровне. Последовательные процессы: образования Таможенного союза (ТС), Единого экономического пространства (ЕЭП) и Евразийского экономического союза (ЕАЭС) — стали первым результативным региональным интеграционным

мегапроектом на постсоветском пространстве в XXI веке, положившим начало новому этапу интеграции на постсоветском пространстве, обусловленному нынешними геополитическими вызовами и объективными процессами глобализации.

ЕАЭС не имеет политических целей, а стремится удовлетворить экономические интересы, обеспечить взаимовыгодные условия для входящих в него стран с целью дальнейшего развития и укрепления экономических взаимоотношений.

29 мая 2014 года в Астане президентами Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации был подписан Договор о Евразийском экономическом союзе. В 2015 году важнейшим событием для постсоветского пространства стало вступление в силу указанного договора — с 1 января 2015 года государствами — членами ЕАЭС стали Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация, со 2 января — Республика Армения, а 12 августа Кыргызская Республика стала пятым полноправным членом ЕАЭС.

ЕАЭС — международная организация региональной экономической интеграции, обладающая международной правосубъектностью и учрежденная Договором о ЕАЭС. Органами управления ЕАЭС являются Высший Евразийский экономический совет (в состав совета входят президенты стран — членов ЕАЭС) и Евразийский межправительственный совет (в состав совета входят премьер — министры стран — членов ЕАЭС). Постоянно действующий регулирующий орган ЕАЭС — Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК), руководимая председателем Коллегии Евразийской экономической комиссии.

В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики.

ЕАЭС образован в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств — членов ЕАЭС.

Итак, формат евразийского интеграционного объединения перспективен и представляется продуктивным в свете имеющегося мирового опыта, поскольку государства — члены ЕАЭС обретут конкурентоспособность на мировом уровне, объединившись на новых принципах и используя для этого потенциал Евразийского экономического пространства.

При этом в среде сторонников интеграции на базе ЕАЭС еще нет единого понимания принципов взаимодействия, алгоритмов функционирования консолидирующих факторов, которые должны лежать в основе интеграции. Так, базовый принцип взаимодействия может состоять либо в объединении государств с общим лидером, либо во взаимно интегрированном объединении равноправных участников, либо в сотрудничестве прежде всего партнеров и лишь затем партнеров в решении вопросов.

Разумеется по экономическим причинам интеграция равноправных участников является перспективной и необходимой в контексте общемировой политической и экономической ситуации.

Еще есть много проблем, от грамотного решения которых во многом зависит будущая жизнеспособность ЕАЭС и его дальнейшая интеграция.

К формальной проблеме, препятствующей развитию интеграции государств — членов ЕАЭС, можно отнести выбор неперспективного названия объединения государств при его образовании, а именно, включение в исходный проект названия — «Евразийский союз» — слова «экономический», после чего объединение стало называться «Евразийский экономический союз».

Таким образом, при выборе названия объединения была допущена формальная ошибка вследствие излишней политической конъюнктуры.

К сожалению, данное название размывает приоритет интеграции в ЕАЭС в условиях глобализации процессов экономической интеграции.

Ведь объективные процессы глобализации в мире как раз и представляют собой прежде всего экономическую интеграцию почти всех стран мира друг с другом.

Следовательно, наличие в названии ЕАЭС слова «экономический» даже формально не отражает приоритетность экономической интеграции в ЕАЭС и не ориентирует на нее, а, наоборот, в условиях глобализации экономической интеграции размывает восприятие приоритетности экономической интеграции в ЕАЭС и самого образования ЕАЭС прежде всего населением государств — членов ЕАЭС, равно как и других стран.

Как отмечено выше, объективные процессы глобализации заключаются в первую очередь в экономической интеграции почти всех стран мира, при этом не требующей образования каких-либо экономических объединений государств.

В связи с этим необходимо устранить исходную формальную проблему укрепления и развития интеграции государств — членов ЕАЭС, содержащуюся в названии объединения, путем исправления неперспективного названия объединения.

А именно, следует название объединения «Евразийский экономический союз» изменить на «Евразийский союз». И чем скорее, тем лучше, поскольку именно в таком наименовании ясно будут отражены цели и задачи объединения и виден приоритет развития интеграции в объединении.

Например, в названии Европейского союза нет слова «экономический». И это верно, так как здесь слово «экономический» было бы не только лишним, но размывало бы объективные и субъективные цели образования объединения европейских государств и саму цель приоритетной интеграции в объединении, заключающуюся в создании единой европейской экономики.

Отметим, что каждая страна — член ЕАЭС, как и ранее, стремится самостоятельно участвовать в гло-

бальных процессах экономической интеграции и почти в равной степени стремится интегрироваться как в ЕАЭС, так и в мировую экономику, — не придавая приоритета экономической интеграции в ЕАЭС.

Необходимо после изменения названия на Евразийский союз (ЕАС) или одновременно с процессом принятия нового названия объединения разработать пакетные проекты Евразийского союза (ЕАС) с целью запуска пакетных процессов интеграции Евразийского союза (ЕАС).

По нашему убеждению, назрела необходимость ввести в научный обиход новые термины, а именно, словосочетания «пакетный проект ЕАС» и «пакетный процесс интеграции ЕАС».

Поскольку государства — члены ЕАС входят в ЕАС как субъекты экономических отношений и как деятельные их участники, эти новые научные термины могли бы системно отражать формирование и разработку задач интеграции ЕАС, а также результаты интеграции.

Так, для ЕАС перспективными будут научная разработка и осуществление пакетных проектов ЕАС и пакетных процессов интеграции ЕАС с целью развития интеграции в объединении.

Первым пакетным проектом должен, как представляется, стать пакетный проект ЕАС «Разработка и принятие единой базы экономической политики ЕАС», учитывающий специфику экономик стран — участников ЕАС, причем по всем отраслям их экономик.

Последующими пакетными проектами ЕАС могли бы стать, например, пакетные проекты ЕАС: «Развитие нормативной правовой базы ЕАС и гармонизация законодательства государств — членов ЕАС»; «Интеграция предприятий ЕАС»; «Создание единого цифрового информационного пространства ЕАС»; «Социальные вопросы государств — членов ЕАС» и другие.

При этом необходимо принять и ввести в практику следующий базовый алгоритм развития интеграции ЕАС: вначале — пилотные проекты ЕАС, а по их результатам — пакетные проекты ЕАС.

То есть должен применяться двухшаговый последовательный базовый алгоритм продвижения и развития интеграции в ЕАС: пилотные проекты ЕАС — пакетные проекты ЕАС.

Как представляется, без перечисленных выше мер в ближайшие годы не будет ожидаемых результатов интеграции в ЕАЭС, более того, начнут появляться негативные настроения стран — участников ЕАЭС и их населения.

Литература:

1. Кожан, В. И. Организация инфраструктуры предпринимательства в рамках Евразийского экономического союза между Россией и Белоруссией // Журнал «Российское предпринимательство». — 2016. — Том 17. — № 1. — с. 81–88. — doi: 10.18334/гр.17.1.2199
2. Матвеев, М. М. Некоторые проблемы интеграции в условиях Евразийского экономического союза // Журнал «Экономика, предпринимательство и право». — 2015. — Т. 5. — № 2. — с. 73–78. — doi:10.18334/err.5.2.414

Большинство населения государств — членов ЕАЭС и части соседних стран одобряет образование Евразийского экономического союза, но вместе с тем наступает охлаждение: растет число относящихся к нему безразлично. Об этом сообщает пресс-центр Центра интеграционных исследований Евразийского банка развития (ЦИИ ЕАБР).

«Медовый месяц» евразийской интеграции закончился, — отмечает директор ЦИИ ЕАБР Евгений Винокуров. — Граждане все чаще начинают оценивать текущее состояние, конкретные результаты интеграции, то, как она влияет на их жизни». Таковы результаты ежегодного исследования ЦИИ ЕАБР «Интеграционный барометр ЕАБР» в 2016 году.

Государства ЕАЭС имеют различные национальные интересы и не однонаправленные векторы внешней политики, что при отсутствии базовых консолидирующих факторов ведет к ослаблению интеграции.

Вместе с тем пакетные проекты ЕАС станут реальными базовыми консолидирующими факторами. Более того — базовыми алгоритмами интеграции ЕАС, которые обеспечат запуск пакетных процессов интеграции ЕАС, то есть будут способствовать усилению интеграционных процессов.

В противном случае судьбу ЕАЭС, возможно, в ближайшие годы может ожидать судьба Содружества Независимых Государств (СНГ).

В частности, те или иные государства могут выйти из состава ЕАЭС, подобно Грузии, вышедшей из СНГ, или Украине, не ратифицировавшей Устав СНГ и не раз высказывавшей намерение выйти из состава Содружества. Как отмечено выше, отношение части населения государств — членов ЕАЭС и соседних стран меняется от положительного к безразличному.

Если будут выработаны и задействованы базовые алгоритмы, а именно, если будут своевременно разработаны и запущены пакетные проекты ЕАС, они станут реальными базовыми консолидирующими факторами, благодаря чему заработает пакетный процесс интеграции ЕАС, который явится основой усиления интеграции ЕАС и развития экономик стран — членов ЕАС.

Успехи экономического развития каждой страны — члена ЕАС смогут убедить Таджикистан, Узбекистан, Азербайджан стать членами Евразийского союза. Уже в ближайшие годы ЕАС может объединить до 10 стран, причем более полно — с наднациональными органами, как в Европейском союзе.

Анализ финансовых показателей российского рынка автоматизированных банковских систем

Батаев Алексей Владимирович, кандидат технических наук, доцент;
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Развитие мировой экономики происходит под влиянием рецессии, вызванной мировым финансово-экономическим кризисом, начавшимся в 2008 году. В непростых условиях оказались развивающиеся экономики: девальвация национальных валют, резкое снижение темпов экономического развития, падение уровня жизни населения.

На этом фоне экономике России приходится развиваться в условиях введенных западных санкций, направленных в первую очередь против финансовой системы страны. Многие российские банки оказались отрезаны от мировых рынков капитала, ограничены в своих действиях на мировом финансовом рынке. Все это привело к резкому ухудшению финансовых показателей банковского сектора России.

Многие банки в 2015 году с трудом вышли на нулевую прибыль, а многие показали и отрицательный результат. За последние пять лет было ликвидировано около 112 финансовых институтов, в большинстве банков в огромных количествах закрылись отделения и дополнительные офисы. [1], [2], [3], [4], [5], [6]

Ухудшение финансового положения в банковском секторе России не могло не сказаться на развитии компаний, напрямую сотрудничающих с российскими банками. В первую очередь это разработчики банковского программного обеспечения.

В кризисных условиях финансовые институты начинают сокращать статьи расходов, напрямую не связанные с основной деятельностью, как правило под сокращение попадают статьи бюджетов, связанных с информатизацией кредитных организаций. В 2009 году после начала мирового финансово-экономического кризиса ИТ-расходы банков сократились более чем на 20%, а сокращение расходов произошло в 55% российских банков. [4], [5], [6]

Во время кризиса под сокращение попадают крупные инфраструктурные проекты, требующие огромных капиталовложений, в частности, внедрение или кардинальная модернизация автоматизированных банковских систем (АБС), поэтому компании, занимающиеся разработкой программного обеспечения в этой сфере, несут финансовые потери в первую очередь. [6]

На сегодняшний день на российском рынке производителей автоматизированных банковских систем присутствуют десять отечественных компаний, с годовым доходом около 19,5 миллиарда рублей (Таблица 1). Помимо отечественных производителей автоматизированных банковских систем на российском рынке присутствуют еще три иностранные компании: Misys (АБС Misys Equation), EGAR Technology (АБС Flexcube Oracle), SAP (АБС SAP for Banking), совокупный доход которых составляет около 0,98 миллиарда рублей. [7], [8], [9], [10]

В 2011 году общая выручка компаний, разрабатывающих автоматизированные банковские системы составляла около 11,1 миллиарда рублей, а к 2014 году составила около 20,5 миллиарда рублей (рис. 1). [11], [12], [13], [14]

Несмотря на уверенный рост выручки компаний, можно заметить, что темпы прироста выручки в 2014 году снизились почти на 30% до 17,7% (рис. 2).

Одновременно с тенденцией уменьшения темпов выручки наблюдается монополизация рынка автоматизированных банковских систем.

Для оценки концентрации рынков применяются коэффициенты концентрации капитала в доле от общего рынка для одной компании (топ — 1, CR1), для трех крупнейших компаний (топ-3, CR3), а также для пяти (топ-5, CR5) (Таблица 2). [7], [11], [12], [13], [14]

Таблица 1. Российские производители автоматизированных банковских систем.

№	Российские компании разработчики	Выручка, млн руб., 2014 г.	Доля проектов в финансовом секторе в общей выручке, 2014 г.	Выручка, млн руб., 2014 г. в банковском секторе
1	ЦФТ	14 043 572	85,3%	11 979 167
2	Диасофт	3 714 312	100%	3 714 312
3	R-Style Softlab	1 458 235	100%	1 458 235
4	БИС	729 222	100%	729 222
5	ПрограмБанк	445 327	90%	400 794
6	Инверсия	321 547	95%	305 469
7	Кворум	287 467	100%	287 467
8	Новая Афина	213 185	97%	206 789
9	Flexsoft	187 483	90%	168 734
10	CSBI	125 436	93%	116 655

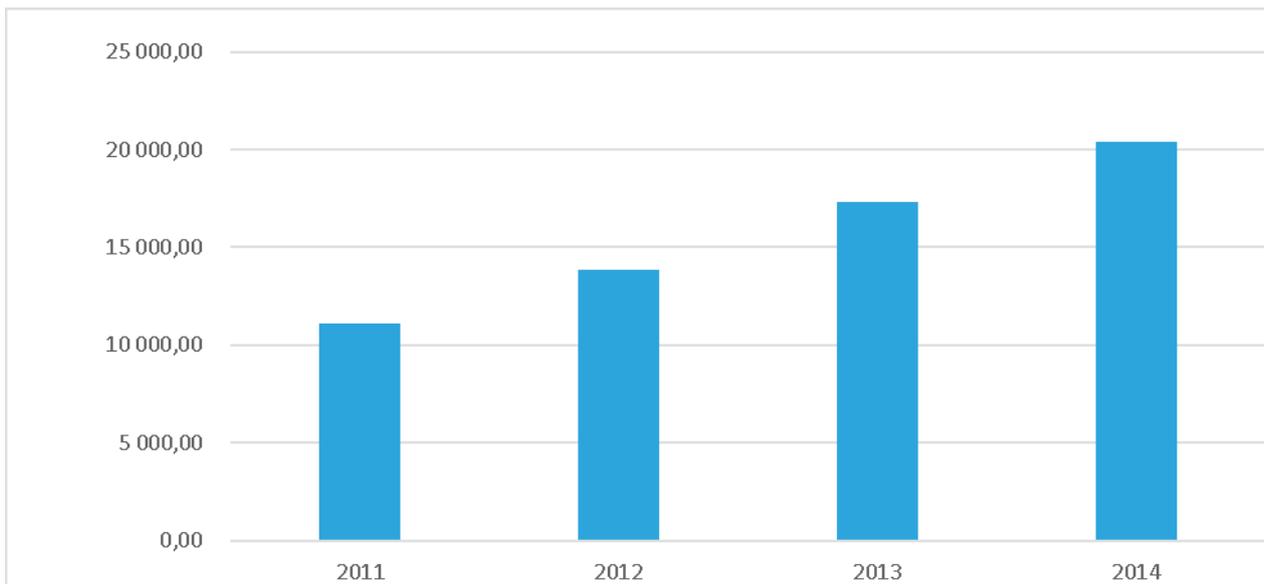


Рис. 1. Выручка компаний, поставщиков автоматизированных банковских систем, миллионов рублей

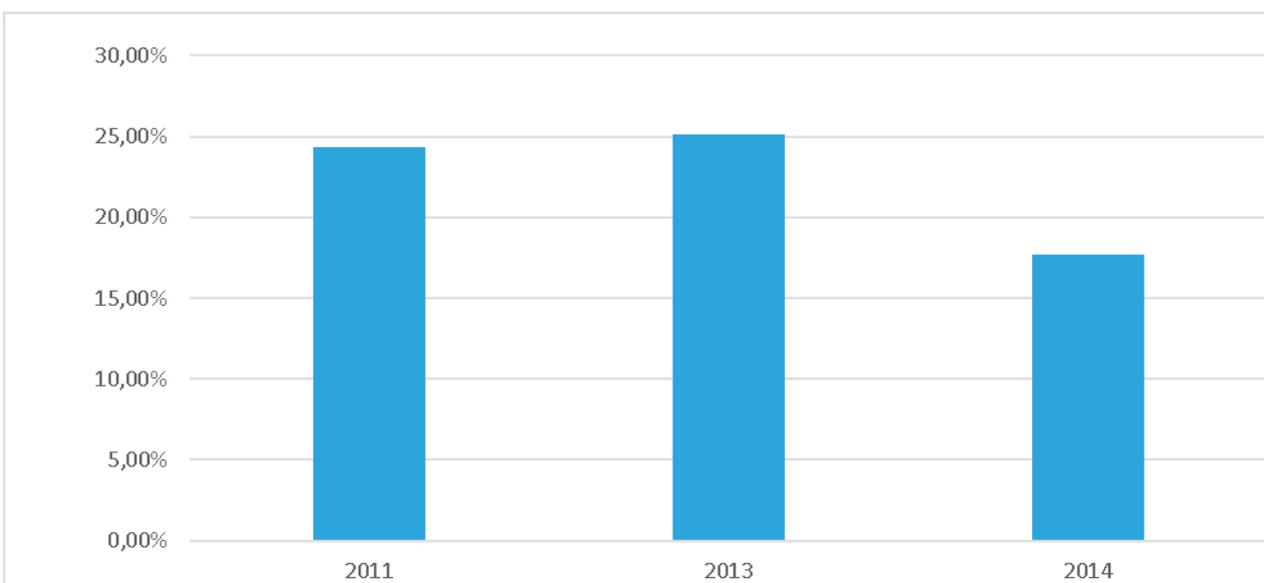


Рис. 2. Прирост выручки компаний, производителей АБС

Таблица 2. Показатели CRn концентрации рынка автоматизированных банковских систем

	2011	2012	2013	2014
CR1	55,5%	56,4%	57,5%	58,9%
CR3	82,2%	82,7%	83,7%	84,3%
CR5	89,2%	89,6%	90,1%	90,8%

По всем показателям российский рынок автоматизированных банковских систем является рынком с высокой концентрацией капитала (CR1>50%, CR3>70%, CR5>80%).

В заключении можно сделать следующие выводы:

– на фоне рецессии, вызванной мировым финансово-экономическим кризисом, а также введением западных

санкций против российской экономики наблюдается замедление развития рынка автоматизированных банковских систем, несмотря на увеличение выручки в 2014 году компаний, внедряющих АБС на 17,7%, отмечается падение темпов прироста почти на 30%;

– одновременно со снижением темпов прироста выручки наблюдается монополизация рынка автоматизи-

рованных банковских систем, по всем коэффициентам CR наблюдается устойчивый рост: CR1 на 4,4%, CR3 на 2,1%, CR5 на 1,6%, что объясняется сокращением числа компаний, присутствующих на российском рынке АБС;

— дальнейшая монополизация приведет к значительному сокращению конкурентных преимуществ российского рынка АБС, а, следовательно, ухудшению программного продукта.

Литература:

1. Официальный сайт Центрального банка России, [Электронный ресурс] <http://www.cbr.ru> (Дата обращения 15.08.2016)
2. Батаев, А. В. Основные направления развития банковского рынка в России и мире, Молодой ученый. 2015. № 9 (89). С. 520–526.
3. Батаев, А. В. Анализ финансовых показателей и прогноз информатизации банковского сектора России в период кризиса В сборнике: Финансовые решения XXI века: теория и практика Сборник научных трудов 16-й Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербургский государственный политехнический университет Петра Великого; Ответственные за выпуск Д. Г. Родионов, Т. Ю. Кудрявцева, Ю. Ю. Купоров. Санкт-Петербург, 2015. С. 336–346.
4. Буньковский, Д. В. Управление инвестиционным проектом: регулирование параметров проекта. Вестник Иркутского государственного технического университета. 2013. № 5 (76). С. 161–164.
5. Батаев, А. В. Оценка экономической эффективности внедрения банковских смарт-карт, Молодой ученый. 2015. № 4 (84). С. 334–341
6. Батаев, А. В. и др. Банковское дело. Интегрированная банковская система «БИСквит». Федеральное агентство по образованию, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет. Санкт-Петербург, 2006, 108 с.
7. ИТ в банках и страховых компаниях 2015, [Электронный ресурс] <http://www.cnews.ru/reviews/banks2015> (Дата обращения 15.08.2016)
8. Прогнозы по банковскому сектору России на 2015 год. Мнения экспертов. [Электронный ресурс] <http://sberex.ru/article/5446> (Дата обращения 15.08.2016)
9. Всемирный банк ухудшил прогноз по спаду экономики России в 2015 году с 0,7 до 2,9%. [Электронный ресурс] <http://tass.ru/ekonomika/1695342> (Дата обращения 15.08.2016)
10. Сбербанк сократил ИТ-расходы на 2015 год. [Электронный ресурс] <http://www.osp.ru/news/2015/0121/13027130/> (Дата обращения 15.08.2016)
11. ИТ в банках и страховых компаниях 2014, [Электронный ресурс] <http://www.cnews.ru/reviews/banks2014> (Дата обращения 16.08.2016)
12. ИТ в банках и страховых компаниях 2013, [Электронный ресурс] <http://www.cnews.ru/reviews/banks2013> (Дата обращения 17.08.2016)
13. ИТ в банках и страховых компаниях 2012, [Электронный ресурс] <http://www.cnews.ru/reviews/banks2012> (Дата обращения 17.08.2016)
14. ИТ в банках и страховых компаниях 2011, [Электронный ресурс] <http://www.cnews.ru/reviews/banks2011> (Дата обращения 17.08.2016)

Характеристики и взаимосвязь бизнес-процессов на предприятии

Батанова Марина Владимировна, студент;
 Карцева Наталья Станиславовна, ассистент;
 Стеньгина Анастасия Рафаэлевна, студент;
 Шапагатов Сафарали Равшанович, студент
 Тольяттинский государственный университет

Бизнес-процесс — это определенная очередность операций, которая требует конкретного входа и, соответственно, конкретного выхода, при этом используя некоторые ресурсы, а также предназначается для осуществления деятельности либо обслуживания внешних и внутренних клиентов.

Бизнес-процесс можно представить следующим образом (рис. 1).

Представление о бизнес-процессах приобрело свою известность в связи с переходом к процессно-ориентированной компании и к системно-ориентированному менеджменту в организации. В настоящее время не существует

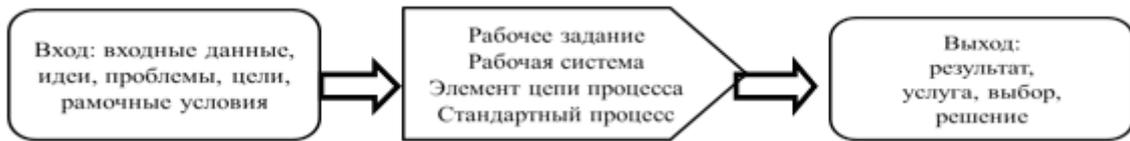


Рис. 1. Общее представление бизнес-процесса

как таковой общепризнанной типологии бизнес-процессов. По этой причине в одно и тоже время применяется большое количество разных определений.

На предприятии имеются процессы разных типов, которые имеют все шансы находиться в зависимости друг от друга, но в это же время они отличаются согласно многочисленным параметрам. Данные параметры представлены в таблице 1.

Бизнес-процессы зачастую включают в себя комбинацию ключевых, управленческих и поддерживающих процессов (рис. 2).

Ключевые процессы соединяют задачи и работу с целью исполнения конкретных условий клиента с использованием основных производственных полномочий.

Для них необходимо:

- обработать и выполнить заказ;

Таблица 1. Параметры процессов на предприятии

Параметры	Описание параметра
Вид деятельности	Производственные процессы или оказания услуг. Результатом производственного процесса является материальный продукт (например, станки), оказания услуг — нематериальный (например, информация).
Вид выполнения	Оперативные, т.е. выполняемые процессы, такие как обработка, расчет, или диспозитивные процессы, как планирование, управление.
Создание стоимости	Прямые, изменяющие объект (монтировать), или косвенные процессы создания стоимости, подготовительные, или поддерживающие процессы (проверять, транспортировать).
Комплексность	Макропроцессы или микропроцессы. Макропроцессы описывают общие процессы на предприятиях (производство легковых автомобилей). Микропроцессы — их составные части (производство кузова).
Коммерческий успех	Ключевые, управленческие и поддерживающие процессы. Ключевые процессы являются специфическими для компании и имеют особое значение для достижения общей цели компании.



Рис. 2. Взаимосвязь бизнес-процессов предприятия

- разработать и спроектировать дизайн продукта;
 - заняться производством и монтажом.
- Управленческие процессы включают в себя проблемы и действия, которые нацелены на долговременное формирование фирмы и на то, чтобы реализовать ее цели.
- Для них необходимо:
- правильно составить план стратегического развития фирмы;
 - обратить внимание на план долгосрочного и среднесрочного планирования;
 - заняться развитием персонала;
 - следить за планом инвестиционного планирования;

- мотивировать персонал.
- Поддерживающие процессы включают нужные задачи и деятельность с целью укрепления основных действий, однако, никак не приближающим к прямому значению цели клиента, например:
- ведение базы по обработке данных;
 - слежение за техническим обслуживанием;
 - налаживание административных процессов.
- Развитие и структуризация подразумевает анализ не только квалификации, но и подсчет уровня процесса (Таблица 2).

Таблица 2. Уровни бизнес-процессов

Уровни процессов	Пример
Процессы 1 уровня Цепочка предприятий	Организация внешних процессов, например, цепочка производственной кооперации. Пример: процесс логистики поставок по предприятиям производственной сети
Процессы 2 уровня Предприятие	Организация прохождения заказа на предприятии. Пример: процесс закупок на предприятии
Процессы 3 уровня Структурное подразделение	Организация прохождения заказа в структурном подразделении. Пример: разработка заказа в отделе закупок
Процессы 4 уровня Рабочая система	Организация прохождения заказа в отдельной рабочей системе. Пример: согласование сроков поставки заказа сотрудником N.

С целью отображения движения с высококачественно-численных, объемно-координационных и технически-научных точек зрения применяются свойства (характеристики), какие установлены стандартом

ENISO9001:2000. Характеристики процесса — сведения с целью обозначения результативности и производительности, к примеру, расходы, период исполнения, достоверность.

Литература:

1. Теоретическое обоснование маркетинговой деятельности предприятия. Стеньгина А. Р., Валиуллова Р. И., Карцева Н. С. Экономика и социум. 2016. № 2 (21). С. 884–888.
2. Подход к оценке инновационных проектов. Шапагатов С. Р., Перевезенцева Е. Д., Карцева Н. С. Экономика и социум. 2016. № 2 (21). С. 1036–1039.
3. Определение конкурентных преимуществ товарных рынков Карцева Н. С., Анисимова Ю. А. В сборнике: Актуальные проблемы интеграции экономических интересов России и Украины. Международная заочная научно-практическая конференция: сборник научных трудов. Ответственная за выпуск Ю. А. Анисимова. 2014. С. 273–278.
4. <http://www.up-pro.ru/encyclopedia/biznes-process.html>

Корпоративная культура в организации как фактор повышения эффективности управления

Бексары Жанабай Муратбекулы, докторант
Учебный центр «Высшая школа бизнеса» (г. Алматы, Казахстан)
Almaty Management University

В работе излагаются теоретические основы формирования и развития корпоративной культуры по следующим основным направлениям: понятие, структура, виды и модели, принципы формирования, систематизация и анализ подходов к оценке.

Глобализация, развитие информационных и коммуникационных технологий и увеличение разновидностей продукции и услуг согласно спросу потребителей являются движущими силами в нынешней экономике. От конкурентоспособности организации зависит превосходство ее экономических показателей в сравнении с конкурирующими организациями. При этом уже всем известно, что имитация стратегий других компаний не является единственным путем конкурентоспособности, т.к. стратегия должна основываться на определённых уникальных ценностях самой организации [1].

В настоящее время, в период острой конкуренции все больше становится ясно, что основным фактором успешного функционирования и процветания любой организации, и ее уникальной ценностью является корпоративная культура организации. Организация работы и условий труда должны способствовать тому, чтобы личные интересы работников совпадали с целями самой организации и создавались самые ценные, редкие, неповторимые и незаменимые возможности организации. Формирование корпоративной культуры, если этим не заниматься на системной основе, складывается стихийно разными людьми и группами, которые являются носителями разных культур и моделей поведения. Руководители, осознающие свою первостепенную роль в становлении корпоративной культуры, могут и должны мобилизовать, сориентировать сотрудников на достижение общих целей.

Исследования корпоративной культуры в настоящее время приобрели большую популярность среди многих ученых различных отраслей науки, подходы некоторых из них будут рассмотрены и проанализированы в данной статье.

Х. Шварц, С. Девис рассматривали культуру организации как комплекс убеждений и ожиданий, разделяемых членами организации, которые формируют нормы, в значительной степени определяющие поведение в организации отдельных личностей и групп [2, с. 33]. Таким образом, можно прийти к выводу, что сколько организаций в обществе, столько и корпоративных культур. Поэтому в современной литературе можно встретить множество взглядов, как на определение, так и на структуру корпоративной культуры, некоторые из которых рассмотрены ниже.

Т. Баландина рассматривает структуру корпоративной культуры и выделяет в ней следующие блоки: философия фирмы, ценностно-нормативная культура, социально-психологическая культура, культура внутренних коммуникаций, культура внешней идентификации, событийная культура. Такой подход определяет основой корпоративной культуры философию организации, выделяя такие элементы корпоративной культуры как миссия, ценности и принципы работы [3, с. 77]. Миссия — социальное предназначение организации, которую знают и разделяют ее работники. Ценности — на основании приоритетных ценностей рассматриваются и оцениваются все действия сотрудников и все принимаемые решения. Принципы работы — принципы взаимоотношений с пользователями

(потребителями производимых товаров и оказываемых услуг), с другими учреждениями (партнерами, потенциальными спонсорами) и с представителями СМИ.

Схожим с данным подходом является подход М. В. Рыбаковой, рассматривающей корпоративную культуру, как систему, которая состоит из подсистем: основные ценности, разделяемые в организации; формальная и неформальная организационная структура, традиции, правила поведения на рабочем месте; структура коммуникаций (неформальных информационных потоков); структура взаимных симпатий, выборов, система ролей в организации, отношение к руководителям организации; корпоративные истории, мифы и легенды об организации, ее сотрудниках и руководителях; имидж организации, восприятие компании и ее продукции в обществе, рекламные атрибуты и др.

Н. Н. Могутнова выделяет в структуре корпоративной культуры два уровня: уровень артефактов (атрибуты внешней идентификации, как вид здания, логотип, лозунги) и уровень ценностей (миссия, ценности, традиции).

Анализ различных точек зрения показал, что не все подходы учитывают то, что изменения в окружающей среде, подсознательно влияющие на людей, помимо вклада самих работников, должны на постоянной основе адаптироваться в корпоративную культуру, тем самым балансируя внутренние движущие силы с внешними изменениями, чем просто планировать работу по типу сверху вниз. Проанализировав подходы разных исследователей, целесообразно отметить важность взгляда американского исследователя Э. Шейна, который не только отметил, а еще рассмотрел в основе становления корпоративной культуры скрытые внешние факторы (окружающий мир, время, пространство), подсознательно влияющие на поведение сотрудников, потом — цели и ценности людей, разделяемые уже на сознательном уровне (заданные ценности, социальные нормы), и только потом — внешние проявления корпоративной культуры, как архитектура и технологии, планировка и оформление [4]. Таким образом, можно прийти к выводу, что эффективность реагирования организации, как на внутренние взаимодействия, так и на давления со стороны окружающего мира, прямо зависит от корпоративной культуры в организации.

Существуют различные точки зрения и по определению видов корпоративной культуры, каждый из которых может принести успех в зависимости от требований внешней окружающей среды и стратегической ориентации самой организации. Например, корпоративная культура представляет особую стратегическую ценность для организаций в сфере услуг с большой трудоемкостью и прямой работой с внешними клиентами, в которых необходимы качественные аспекты рабочей силы. Кроме сферы деятельности организации, также важны личность руководителя и этап развития организации, которые и определяют вид корпоративной культуры.

Согласно Камерон и Куинн (1999), организационная культура может рассматриваться в противостоящих одно другому направлениях: концентрация на содержании за



Рис. 1. Виды корпоративной культуры

счет внутренних средств (внутренний фокус и интеграция) или на внешних взаимоотношениях (конкуренция и дифференциация), или концентрация на ценностях органических процессов, ассоциируемых с гибкостью и динамизмом, или на механических процессах, определяющих стабильность и контроль [5].

Таким образом, из пересечений данных осей вытекают четыре вида корпоративной культуры: бюрократия, рынок, клан и адхократия.

Бюрократическая (иерархическая) культура, чаще встречающаяся в больших организациях и государственных органах, представляет собой множество иерархических уровней с последовательным продвижением работников, работа которых подкреплена четкими правилами и приказами, результатом которой является едиобразная продукция.

Клановая культура ассоциируется с командным взаимоотношением и напоминает организацию семейного типа.

Рыночная культура предполагает больше агрессивную стратегию, ведущую к производительности, результатам и прибылям, направленных на сохранение своих позиций.

Адхократическая культура имеет характеристику динамичного предпринимательского и творческого места работы, ориентированного на риск, новаторство, экспериментирование, результатом которого являются уникальные и оригинальные продукты и услуги.

Благодаря приверженности работников четкой системе согласованных принципов, то есть правил, в компании создается стабильность, целостность и слаженность, тем самым формируется корпоративная культура. Нет сомнения, что большинство предлагаемых принципов является очевидным, однако небольшой, претворяемый в жизнь набор принципов улучшает приспособляемость организации к непредвиденным обстоятельствам, набор принципов наиболее весомых, а также имеющих

наибольшее воздействие на работу организации в долгосрочной перспективе.

Согласно проведенному анализу, руководители многих организаций успешно применяли некоторые из предлагаемых принципов при решении проблем, связанных с культурой в своих организациях. Несомненно, среди множества приведенных в современной литературе принципов нет исчерпывающего перечня самых важных принципов, но некоторые из них представляют собой набор полезных руководящих указаний, которые следует учитывать при определении, чему дать старт, что остановить и что продолжить. Однако нет необходимости приводить какие-то определенные принципы, как уже было отмечено ранее, универсальные принципы слишком очевидны, а если они более детальные, несогласованность принципов с видом культуры в компании может привести к конфликту интересов.

Таким образом, важно отметить, что совместимость принципов является одним из важных моментов при формировании корпоративной культуры. Принципы должны учитывать сферу деятельности организации, личность ее руководителя и этап ее развития. От стадии и направления формирующейся культуры будет зависеть эффективность придерживаемых принципов, при этом важно исключить конфликт различных культур. Например, компания, нацеленная на творческие идеи, не должна следовать принципу принуждения и практицизма, или же, если целью компании является завоевание рынка, требующее более агрессивной позиции работников, нецелесообразно их призывать придерживаться принципов гармонии и созидания.

Нередко компании сталкиваются с ситуацией, когда необходимо менять сложившуюся культуру, включая конфликтующее в этой культуре правило поведения. Например, когда в силу особенностей страны, в которой функционирует компания, желаемый принцип поведения

является нетипичным, в таких случаях одним из решений является прагматичное представление такого принципа.

При исследованиях корпоративной культуры можно выделить три теоретические перспективы: интеграцию, дифференциацию и фрагментацию, ни одна из которых не является правильной или неправильной. Они все представляют собой разное миропонимание и имеют разноплановые преимущества и недостатки. Одним из первых исследователей, определивших основательную модель корпоративной культуры на основе данных наблюдений, был Хэррисон, предложивший четыре разные организационные идеологии (1972): ориентированная на власть, ориентированная на роль, ориентированная на задание, ориентированная на личность. В публикации 1987 года он переименовал ориентацию на культуру [6].

— Корпоративная культура, ориентированная на роль. Организации с такой культурой концентрируются на процедурах и правилах, требуя соблюдения законов и ответственности. Работники продвигаются по службе согласно иерархии с определением статусов. Основными ценностями выходят стабильность, респектабельность и компетентность. Недостаток гибкости не позволяет таким организациям быстро реагировать на изменения.

— Корпоративная культура, ориентированная на задачу. Здесь выше всего ценится выполнение сверхзадач. Основными ценностями выступают гибкость, скорость, способность адаптации к изменениям. Больше внимания уделяется знаниям и компетенциям, а не власти и статусу. Карьерный рост зависит от качества и сложности выполняемой работы.

— Корпоративная культура, ориентированная на человека. Способности и возможности сотрудников наряду с личностным ростом и удовлетворенностью работников выступают приоритетами в организации. Именно выше всего ценимые человеческие ресурсы определяют успешность таких организаций. Карьера работника зависит от качества его работы и достижений.

— Корпоративная культура с ориентацией на власть. Такие организации пытаются сохранять свои позиции, подавляя любое сопротивление и устанавливая абсолютный контроль над подчиненными. В такой агрессивной конкурентной атмосфере власти только самые сильные работники продвигаются по карьере и достигают стратегических постов. Такие организации приобретают преимущество перед конкурентами, сохраняя сферы своего влияния.

Следует отметить, что нет единого способа диагностики и оценки корпоративной культуры организации. В литературе можно найти множество методов измерений культуры с разными подходами к измерению, и некоторые авторы, как Т. Фицджеральд, даже полностью отрицают возможность оценок корпоративной культуры.

Очень тяжело оценивать корпоративную культуру из-за разделяемых в организации убеждений, ценностей и предположений, которые не всегда носят явный характер. В связи с чем, качественный подход используется первоначально для определения внешних и внутренних

факторов, влияющих на процесс социализации, и в качестве заключительного этапа используется количественная оценка, которая проводится путем расчета индекса культуры.

Ранее приведенные четыре доминирующие типа корпоративной культуры послужили фундаментом для разработанного Кимом С. Камероном и Робертом Э. средства оценки корпоративной культуры OSAI, которое подходит для изучения не только текущего, но и предпочитаемого состояния культуры в организации [5]. OSAI имеет форму вопросника, требующего индивидуальных ответов по следующим 6 пунктам: важнейшие характеристики организации, общий стиль лидерства в организации, управление наемными работниками, связующая сущность организации, стратегические цели, критерии успеха. Преимуществом данного метода является формирование направлений, необходимых для приведения корпоративной культуры организации к предпочитаемому состоянию с проведением изменений в корпоративной культуре. Первым шагом данного средства оценки является определение существующей культуры организации.

При оценке культуры организации можно рассматривать ее как единицу анализа, либо рассматривать культуры различных ее единиц, выявлять общие преобладающие свойства подразделений, а затем их комбинировать для получения общей оценки организационной культуры.

Для более комплексной оценки лучше использовать систематизированный подход с применением как качественной, так и количественной методик оценки корпоративной культуры:

- определение существующей корпоративной культуры и ее уровень развития;
- выявление основных направлений предпочтительных изменений культуры;
- количественная оценка, расчет индекса культуры.

После проведения качественной оценки следует количественная оценка, которая проводится путем расчета индекса культуры. Выявляется наиболее значимая характеристика культуры, уровень стратегического управления (например, индекс доведения стратегических целей до персонала), согласованность действий, развитие человеческого капитала, коэффициент внедрения новаций после прохождения обучения, коэффициент удовлетворенности работников, которые могут быть применены для любой организации. Тем не менее есть показатели, которые имеет смысл анализировать в зависимости от вида корпоративной культуры. Например, для организаций с рыночной или адхократичной культурой можно использовать следующие показатели: динамика кадров, коэффициент текучести кадров, коэффициент постоянства кадров, коэффициент оборота по приему, по выбытию, коэффициент ответственности (доля работников, способных работать на условиях самоконтроля); производительность труда (среднегодовая выработка продукции одним рабочим) [7, с. 107].

Показателями эффективной корпоративной культуры являются: высокий образовательный уровень работников, трудовая активность, согласованность действий, мотивация работников, постоянное совершенствование и развитие работников, коэффициент внедрения знаний и навыков, коэффициент профессиональной компетенции, горизонтальная система управления, ориентиро-

ванность на стратегические (долгосрочные) цели и творческие возможности. Анализ существующих методик оценки корпоративной культуры, показал, что для более точных выводов следует консолидировать данные социально-психологические показатели с такими экономическими, как производительность, прибыльность и рентабельность.

Литература:

1. Porter, M.E. (1996) “What is Strategy”, Harvard Business Review, Nov/Dec 1996.
2. Schwartz, H., Davis S. Matching Corporate Culture and Business Strategy // Organizational Dynamics. — 1981. — Summer.
3. Баландина, Т. Корпоративная культура // Лаборатория маркетинга и PR. — 2005. — № 3.
4. Шейн, Э. Организационная культура и лидерство. — СПб: Питер, 2002.
5. Ким, С. Камерон, Роберт Э. Куинн Диагностика и изменение организационной культуры / Пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой. — СПб: Питер, 2001. — 320 с.: ил. — (Серия «Теория и практика менеджмента»)
6. Harrison, R. (1987). Organization Culture and Quality of Service: A strategy for releasing love in the workplace. Association for Management Education and Development, London.
7. Аброськина, В. Д. Оценка корпоративной культуры и ее влияние на деятельность предприятий [Текст] // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы II междунар. науч. конф. (г. Москва, октябрь 2013 г.). — М.: Буки-Веди, 2013. — С. 106–108.

Анализ проблем оценки конкурентоспособности банка в современных условиях

Богомолова Мария Юрьевна, студент
Тюменский государственный университет

Актуальность темы исследования связана с усилением конкурентной борьбы на рынке банковских услуг. В условиях динамичного развития экономики каждый банк сегодня должен выбирать конкурентоспособность как определяющий фактор качества услуг финансово-кредитного учреждения, эффективной деятельности как на национальном, так и на международном рынках. Повышение конкурентоспособности банковского сектора является одним из главных целевых ориентиров, закрепленных Концепцией социально-экономического развития РФ до 2020 года. В данном документе отмечено, что устойчивость финансово-банковской системы должна способствовать обеспечению национальной безопасности государства [1]. Поэтому возникает необходимость в разработке эффективного инструментария оценки конкурентоспособности банка и поиска методов по ее повышению.

Исходя из этого, целью исследования является анализ существующих подходов и разработка рекомендаций по совершенствованию методических основ обеспечения конкурентоспособности банков на современном этапе.

Исследования подходов к управлению конкурентоспособностью, а также проблемы оценки конкурентоспособности банков изложены в научных трудах: Ю. М. Ворохановой, И. А. Кетовой, П. Ф. Колесова, В. С. Краюшкина, Н. Н. Куницына, Д. А. Мизгулина, Е. Е. Рачилова,

О. Г. Семенюты, Д. В. Трофимова, Н. К. Щипакиной, Ю. С. Эзроха и других исследователей. Однако, несмотря на многочисленные исследования и полученные научные результаты, остаются нерешенными некоторые вопросы, в частности, остается недостаточно исследованным подход к определению сущности конкурентоспособности банка и инструментов ее оценки в соответствии с факторами влияния на конкурентоспособность банка. Вследствие постоянного изменения условий функционирования банков, существует потребность исследования факторов влияния на конкурентоспособность и возможности их учета в оценочных показателях конкурентоспособности.

Банковская конкуренция, является основной движущей силой рынка банковских продуктов, требует тщательного исследования сущности. По мнению большинства исследователей, банковскую конкуренцию необходимо определять как соперничество между участниками рынка банковских услуг, а он в свою очередь характеризуется высоким уровнем конкуренции [2, 5, 9]. Сущность банковской конкуренции отражается в наиболее важной характеристике банковской услуги на рынке — в ее конкурентоспособности [3, с. 281].

Конкурентоспособность банка является ключевым показателем в определении уровня его эффективности. Но, несмотря на важность данного понятия, в среде научной

мысли не существует единого суждения, по определению сущности данного понятия. Среди ученых отсутствует единое четкое экономическое толкование указанного термина, что в свою очередь приводит к появлению противоречий в анализе и управлении конкурентоспособностью банковских учреждений. Большинство исследователей считают, что уровень конкурентоспособности банка отражает успешность его функционирования в процессе приобретения, содержания и расширения рыночных позиций, предполагает способность банковского учреждения обеспечивать соответствие своих услуг запросам потреби-

телей и противостоять негативному влиянию внешней среды [7, с. 77].

Кроме того, в экономической литературе сущность категории «конкурентоспособность» часто рассматривается через такие категории, как «конкурентное преимущество», «конкурентный статус», «конкурентная позиция» и «конкурентный потенциал» [9, с. 304]. С целью определения инструментов оценки и обоснования методов управления конкурентоспособностью банка была установлена иерархия указанных понятий. Взаимосвязь данных категорий отражена на рисунке 1.

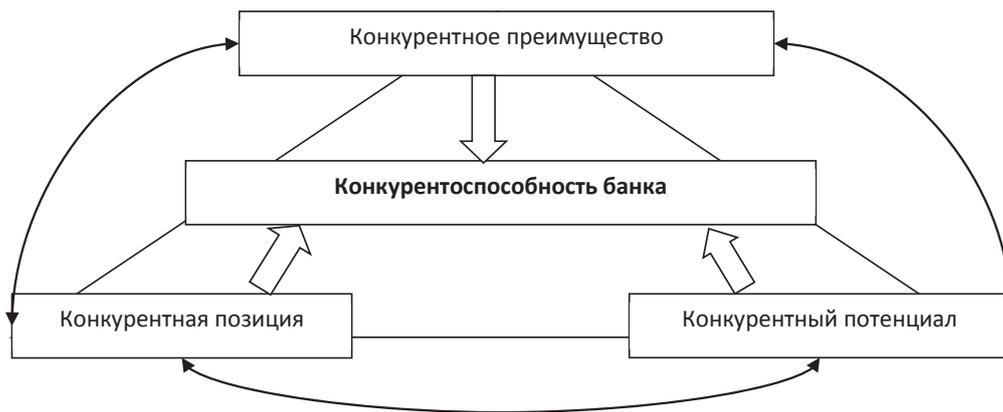


Рис. 1. Иерархия категорий конкурентоспособности банка

В процессе изучения и оценки конкурентоспособности банка, необходимо не только понимание сущности и природы данного понятия, но и обязательное изучение факторов, которые влияют или какой-то мере могут повлиять.

Большинство ученых разделяют факторы на внутренние и внешние [4, 7, 8, 10]. При этом, можно констатировать, что существует два противоположных взгляда относительно влияния факторов на конкурентоспособность банка. Некоторые исследователи считают, что в определении конкурентоспособности банка решающая роль принадлежит экзогенным факторам. Другие же утверждают, что с точки зрения поддержки и повышения конкурентоспособности именно факторы внутренней среды банка весомее, поскольку являются объектом активного воздействия с их стороны.

По нашему мнению, противопоставлять внутренние и внешние факторы влияния на деятельность банков нецелесообразно и ошибочно. Главные внешние факторы, которые влияют на конкурентный климат отрасли и конкурентоспособность субъектов хозяйствования, М. Портер назвал силами конкуренции [5, с. 33]. Для того, чтобы сохранить или повысить конкурентоспособность банка, необходимо учитывать эти факторы и постоянно наблюдать за изменением ситуации на рынке (рис. 2).

Следует отметить, что одним из наиболее весомых факторов влияния на конкурентоспособность банка является уровень конкурентоспособности банковского про-

дукта. Именно этот фактор будет определять место банка на рынке.

Наиболее распространенными в мировой практике методами оценки конкурентоспособности банка являются RATE, CAMELS, Sheshukoff Bank, метод «информационного наблюдения», метод банковского скоринга [7, с. 53].

Методика RATE по своей сути представляет собой рейтинговую оценку банков. Что позволяет ранжировать их и выявить наиболее конкурентоспособный банк. Что касается CAMELS, то эта методика анализа представляет собой стандартизированные требования к банкам и является довольно эффективным методом, однако все же имеет ярко выраженные недостатки в методических аспектах, а именно низкий уровень формализации, сильную зависимость от объективности и компетенции аналитиков и прочее. Метод «информационного наблюдения» также является рейтинговой оценкой — это система оценки деятельности банков, которая основана на агрегированных показателях и характеристиках. Такой рейтинг помогает ранжировать банки по их месту среди других кредитных институтов. Метод банковского скоринга предусматривает построение скоринговых систем, основываясь на различных показателях. Каждый из указанных методов имеет как свои преимущества так и недостатки. Именно поэтому, для наиболее точных результатов целесообразно также применять одновременно несколько методик.

К эффективным методам оценки конкурентоспособности банка можно отнести и построение кредитных рей-



Рис. 2. Факторы, влияющие на конкурентоспособность банка

тингов. Такая система предлагает инвестору информацию о рискованности вложений в такой банк. С другой стороны, для банка этот рейтинг влияет на доступность к капиталу, а также определяет его стоимость [12, с. 25].

Отечественные ученые предлагают ряд различных методик, основные из которых базируются на интегральной оценке конкурентоспособности банка. В частности, методика Черновой С. А., Алиевой М. Ю. предполагает построение интегральной оценки на основе показателей конкурентоспособности банковских услуг, места банка на рынке банковских услуг и возможности банка по удержанию позиций на рынке. Сопоставимость показателей конкурентоспособности коммерческих банков (качественных и количественных) обеспечивается посредством их перевода в качественные аналоги по формуле интегрального показателя [11, с. 94].

Также заслуживает внимания методика Коломиец И. В., которая базируется на анализе активов, капитала и финансовом результате банков. Характерными чертами являются простота, доступность информации для расчета и оперативность расчетов. В процессе оценки уровня конкурентоспособности банка особенно важно определение факторов влияния и степени их влияния на конкурентоспособность банка. В частности, в работе Коломиец И. В. предложено оценку уровня конкурентоспособности исходя из влияния следующих факторов: уровень надежности банка, размер активов банка, размер капитала, финансовый результат деятельности банка [8, с. 53]. Соответственно каждый из показателей имеет свою значимость в общем показателе. Однако, из-за своей простоты данная методика не учитывает в полной мере всех факторов влияния на результирующий показатель, поэтому с целью получения наиболее объективного резуль-

тата исследований целесообразно дополнительное использование и другой методики.

Как уже отмечалось, оценка уровня показателя конкурентоспособности банковского продукта является по определению базовым инструментом управления уровнем конкурентоспособности банка. Сегодня конкуренция на рынке финансовых услуг обостряется, банки уже чаще начинают занимать меньшую долю рынка по сравнению с другими его участниками. Оценка уровня конкурентоспособности услуг — это систематизированный анализ, который включает в себя не только исследования состояния на определенный промежуток времени, но и в течение всего жизненного цикла существования услуги. В современных условиях при исследовании уровня конкурентоспособности банковских услуг необходимо учитывать [3, с. 282]:

- изменчивость и турбулентность конкурентной среды. В современный период в структуре конкурентной среды произошли изменения — значительно повысилась доля косвенных конкурентов, то есть страховых и инвестиционных компаний, негосударственных пенсионных фондов и др., которые могут удовлетворить тот же набор потребностей потребителей за счет товаров-субститутов;
- отсутствие единых методических разработок по оценке конкурентоспособности банковских услуг, ведь каждый банк вырабатывает собственные услуги, перечень качественных и количественных характеристик которых различен, наряду с этим, очень трудно определить приоритетность характеристик, которые необходимо учитывать при оценке конкурентоспособности банковских услуг;
- субъективность оценки уровня конкурентоспособности (практически каждая методика использует экс-

пертную, то есть зависимую в определенной степени от субъекта, оценку для определения влияния отдельных факторов). При этом субъективная оценка не оказывает негативного влияния. С одной стороны, использование опыта эксперта или группы экспертов в определенной области позволяет оценить и в дальнейшем учесть специфические особенности, которые невозможно определить другими методами, а с другой стороны, зачастую стоимость использования экспертного метода оценки достаточно высока, и банки стараются снизить себестоимость процессов прогнозирования за счет «снижения качества» экспертной группы, снижают объективность расчетов оценки;

— специфичность банковских услуг. На сегодня видоизменение банковских услуг производится в кратчайшие сроки и проведение оценки конкурентной среды становится гораздо сложнее;

— необходимость поиска оптимума в координатах «спрос-предложение». При создании новых банковских услуг банк должен быть уверен, что потребности покупателей данных услуг и возможности банка будут уравновешены.

Завершающим этапом управления конкурентоспособностью банка является определение направлений изменений, которые необходимо осуществить с целью повышения уровня конкурентоспособности банка.

Общепринятым является повышение конкурентоспособности путем изменений по следующим направлениям:

усовершенствование функционирующей системы управления рисками; расширение сети структурных подразделений и дополнительных офисов; повышение конкурентоспособности банка на рынке услуг; развитие розничного бизнеса; развитие ипотечного кредитования, учитывая социальную значимость и перспективность данного направления; использование современных банковских технологий, которые смогут обеспечить безопасность и надежность информационных систем; разработка новой идеологии работы с клиентами, основанной на использовании стандартных технологий с индивидуальным подходом к каждому клиенту; поиск эффективных путей работы с клиентами и повышения качества обслуживания [6].

Таким образом, конкурентоспособность банка является показателем, характеризующим эффективность работы банка в целом. Именно поэтому процесс оценки конкурентоспособности должен учитывать множество качественных и количественных факторов, которые в современной изменчивой и турбулентной конкурентной среде сложно адекватно отследить. Все существующие методики оценки конкурентоспособности банка имеют как преимущества, так и недостатки, которые необходимо индивидуально учитывать в каждом конкретном случае. Целесообразным является мониторинг показателей и внедрение, в случае их ухудшения, определенных мер по повышению эффективности и конкурентоспособности банка.

Литература:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru>.
2. Абаева, Н. П., Хасанова Л. Т. Конкурентоспособность банковских услуг. — Ульяновск: УлГТУ, 2012. — 118 с.
3. Величко, Н. Ю., Березниченко Е. И. Исследование методов оценки конкурентоспособности коммерческого банка // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2016. — Т. 11. — С. 281–285.
4. Вороханова, Ю. М., Щипакина Н. К. Методы и инструменты оценки конкурентоспособности банковской системы России // Science Time. — 2015. — № 4. — С. 139–148.
5. Иванченко, О. В. Маркетинг банковских услуг: учебное пособие / О. В. Иванченко, К. А. Дзотцева, А. С. Сагоян. — Ростов н/Д: РГЭУ (РИНХ), 2016. — 88 с.
6. Кетова, И. А., Рачилов Е. Е. Стоимостный подход к управлению конкурентоспособностью банка [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 4. — URL: <http://www.science-education.ru>.
7. Колесов, П. Ф. Модель оценки конкурентоспособности коммерческого банка / П. Ф. Колесов // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). — СПб.: Реноме, 2012. — С. 77–81.
8. Коломиец, И. В. Модели оценки конкурентоспособности банка // Управление развитием. — 2012. — № 19(140). — С. 52–54.
9. Краюшкин, В. С., Н. Н. Куницына Разработка методики интегральной оценки конкурентоспособности коммерческого банка // Мир науки, культуры, образования. — 2013. — № 2. — С. 303–306.
10. Тавасиев, А. М. Банковское дело. Управление и технологии: учебник / Под ред. А. М. Тавасиева. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 671 с.
11. Чернова, С. А., Алиева М. Ю. Методические подходы к оценке конкурентоспособности региональных коммерческих банков // Известия УрГЭУ. — 2015. — № 1. — С. 89–99.
12. Эзрох, Ю. С. Доходный подход в оценке конкурентоспособности коммерческого банка // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2013. — № 39. — С. 23–33.

Учет и аудит внешнеэкономической деятельности предприятия

Бокова Валерия Олеговна, студент

Керченский государственный морской технологический университет

В связи в 1987 году с переходом на новую систему хозяйствования и управления и началом осуществления внешнеэкономических реформ появилось понятие внешнеэкономической деятельности (ВЭД).

Реформирование ВЭД проводилось в три этапа и началось в период 1985–1986 гг. На первом этапе (1986–1988 гг.), который характеризуются изменением принципов организации управления внешней торговлей и ее децентрализацией, право выхода на внешний рынок получили 20 министерств и 70 крупнейших предприятий. На второй этапе (1989–1991 гг.) происходило дальнейшее развитие ВЭД. В этот период формировалась система государственного, прежде всего нетарифного регулирования данной сферы, (регистрация участников ВЭД, лицензирование, квотирование). Непосредственные производители товаров и услуг получили право выхода на внешний рынок. Третий этап (начиная с 1992 г.) характеризуется созданием нового механизма государственного регулирования ВЭД и более стабильной нормативной базы РФ в условиях формирования современной внешнеэкономической стратегии и ее либерализации. В 1995 г. был принят Федеральный Закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности».

Выполнение определенных операций по обеспечению продвижения товаров от продавца к покупателю, а также по своевременному предоставлению различного рода внешнеторговых услуг (транспортных, экспедиторских, страховых, банковских), по осуществлению платежно-расчетных операций, обеспечение коммерческой и валютно-финансовой информацией о конъюнктуре внешних товарных и денежных рынков являются Обязательными условиями, сопутствующими ВЭД.

Лица, занимающиеся внешнеторговой деятельностью (российские и иностранные), являются участниками внешнеторговой деятельности.

К основным направлениям внешнеэкономической деятельности относятся:

внешняя торговля товарами, услугами, работами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности;

производственная кооперация, т.е. сотрудничество между иностранными партнерами в различных, но конструктивно связанных между собой процессах технологического разделения труда;

инвестиционное сотрудничество, представляющее собой объединение финансовых и материально-технических ресурсов иностранных партнеров, реализуемое через совместное предпринимательство путем создания совместных производств, образования концессий, консорциумов, акционерных компаний и т.д.;

валютные и финансово-кредитные операции, которые реализуются в финансовой, банковской, валютной сфере, а также сопровождают любую коммерческую внешнеторговую сделку.

Бухгалтерский учет ВЭД ведется по специализированному Плану счетов бухгалтерского учета, который построен на основе Единого плана счетов, применяемого всеми предприятиями с учетом специфики и особенностей экспортно-импортных операций.

Бухгалтерия предприятия выполняет необходимые работы по ВЭД. К ним относится выписка и регистрация счетов в сальдо-оборотной ведомости 45/2 покупателям экспортной продукции, а также проверка и регистрация в сальдо-оборотной ведомости 60/2 поступающих счетов поставщиков импортных товаров, контроль за оплатой экспортных товаров, контроль за движением и сохранностью импортных товаров, расчеты с обслуживающим банком по валютным и внешнеэкономическим операциям, кассовые операции и расчеты с подотчетными лицами и учреждениями в валюте.

К счетам, связанным с внешнеэкономической деятельностью относятся 50, 40, 41, 46, 60, 71, 76 и др.. Чтобы не усложнять учет при возникновении на предприятиях ВЭД на этих счетах открывают специальные субсчета с кодом 2: 50–2, 40–2, 41–2, 46–2 и т.д., а для учета операций с конкретным видом валюты открывают субсубсчета.

При совершении валютных операций в качестве средства платежа участники сделки чаще всего используют иностранную валюту.

Понятие курсовой разницы дано в ПБУ 3/2006.

Курсовой разницей признается разница между рублевой оценкой актива или обязательства, стоимость которого выражена в иностранной валюте, на дату исполнения обязательства по оплате или отчетную дату данного отчетного периода, и рублевой оценкой этого же актива или обязательства на дату принятия его к бухгалтерскому учету в отчетном периоде или отчетную дату предыдущего отчетного периода.

Участие или неучастие в экспорте посреднических организаций, порядок перехода права собственности на экспортируемые товары к иностранному покупателю, а также форма расчетов с ним определяют организацию бухгалтерского учета экспортных операций. Отгружаемые за пределы РФ товары оформляются в таможенном режиме «экспорт». Таможенная стоимость товаров состоит из цены сделки (фактически уплаченной или подлежащей уплате за товар) и расходов по доставке товаров до таможенной границы РФ, если ранее эти расходы не были включены в цену сделки.

В момент перехода права собственности на продукцию от российского продавца к иностранному покупателю на-

числяется выручка от продажи экспортной продукции. Чтобы отразить в учете экспортную валютную выручку ее необходимо пересчитать в рубли по курсу ЦБ РФ на день перехода права собственности от экспортера к импортеру. До тех пор пока право собственности на отгруженный товар не перейдет от поставщика к покупателю и до признания выручки экспортируемый товар учитывают на счете 45 «Товары отгруженные» по фактической себестоимости. К этому счету рекомендуется открыть специальные субсчета первого и второго порядка в зависимости от местонахождения товара.

На счете 20 «Основное производство» ведется учет затрат по производству экспортируемой продукции.

Документами, подтверждающими отгрузку товара, являются: накладные на отпуск товара (товарно-транспортные, железнодорожные, коносаменты и др.), приемные акты о поступлении товаров в порты или на склады; коммерческие акты об излишках, недостачах, порчах товаров, приемные акты иностранных экспедиторов, консигнаторов о движении экспортных товаров за границей.

Товары, приобретенные для продажи отечественным потребителям, сырье и материалы, оборудование для производственного потребления — удовлетворения собственных нужд импортера и нематериальные ценности являются предметом импорта.

Для учета продвижения импортного товара в рабочем плане счетов выделяются отдельные позиции. Например, к счету 41 «Товары» целесообразно открыть субсчета 41–2 «Резэкспортные товары» и 41–3 «Импортные товары».

Наряду с контрактной стоимостью и накладными расходами, которые обусловлены базисными условиями поставки, импортер ведет расчеты по таможенным платежам. К ним относятся акцизы, НДС, таможенная пошлина и таможенный сбор.

Таможенная декларация является основанием для признания данных платежей. Суммы платежей устанавливаются в процентах от таможенной стоимости импортных товаров.

Товары, ввозимые на таможенную территорию РФ, являются самостоятельным объектом обложения НДС. От видов товаров, ввозимых в Российскую Федерацию, зависит применяемая ставка НДС 10 и 18%.

При ввозе товаров таможенным законодательством РФ устанавливаются согласно ст. 177 НК РФ сроки и порядок уплаты НДС. Организация-импортер может принять к вычету суммы НДС, уплаченные при ввозе товаров, в соответствии со ст. 171 НК РФ. Это осуществляется только после перехода права собственности на товар к импортеру.

Ввоз подакцизных товаров на таможенную территорию РФ согласно п. 1 ст. 182 НК РФ признается объектом обложения акцизами.

Поскольку импортные операции характеризуются своими специфическими целями, задачами и последова-

тельностью осуществления их можно рассматривать как самостоятельный объект аудита. В процессе аудиторской проверки устанавливается факт достоверности отражения в учете импортных операций, а также факт соответствия их нормам таможенного, валютного и налогового законодательства. При аудиторской проверке делается вывод об эффективности системы внутреннего контроля за осуществлением импортных операций.

При аудите импортных операций необходимо тщательно проверять правильность исчисления курсовых разниц. По расчетам с поставщиками курсовые разницы пересчитываются на дату совершения операции и на дату составления отчетности за период. Датой совершения операций по импорту материально-производственных запасов согласно ПБУ 3/2006 считается дата перехода собственности к импортеру на импортируемые товары.

Аудит импортных операций можно считать одним из наиболее сложных участков аудиторской проверки. Здесь используются следующие методы: документальная, специальная и встречная проверки

Аудит экспортных операций начинается с анализа и сопоставления данных бухгалтерской отчетности и оборотно-сальдовой ведомости по всем счетам бухгалтерского учета. На формирование этих счетов может оказать влияние экспортная деятельность (19 «НДС по приобретенным ценностям», 20 «Основное производство», субсчет «Затраты в незавершенном производстве», 43 «Готовая продукция», 41 «Товары для перепродажи» и 45 «Товары отгруженные», 68 «Задолженность перед бюджетом», 52 «Валютные счета», 90 субсчета «Выручка от реализации продукции», «Себестоимость продукции», 44 «Коммерческие расходы», 26 «Управленческие расходы», 91 «Прочие доходы и расходы»).

Затем проверяется обоснованность включения затрат в себестоимость экспортируемой продукции и достоверное определение сумм входного НДС, который относится к экспортируемой продукции. Для этого сопоставляются момент перехода права собственности и базис поставки продукции, указанные во внешнеторговом контракте, и соответствующие расходы, понесенные экспортером и включенные им в себестоимость. Момент перехода права собственности на реализуемые товары является главным условием возникновения у предприятия дебиторской задолженности за отгруженные, но не оплаченные товары.

В заключение проверяется правильность применяемых схем корреспонденций счетов по расчетам с покупателями и заказчиками и порядок формирования показателей бухгалтерской отчетности.

Таким образом, аудит внешнеэкономической деятельности является одним из разделов обязательного аудита участника ВЭД.

Развитие логистики как структуры розничной торговли (ритейла)

Бунтовский Сергей Юрьевич, кандидат экономических наук, старший преподаватель;

Овчинникова Юлия Андреевна, студент;

Папикян Татевик Армановна, студент

Кубанский государственный аграрный университет (г. Краснодар)

Логистика как структура менеджмента заслуживает особое внимание, т.к. от её способа организации зависит нормальное функционирование предприятия.

Зачастую даже крупный производитель недооценивает роль логистической системы в своём бизнесе. Это совершенно недопустимо, т.к. от эффективности работы менеджеров этой структуры зависит, пожалуй, один из главных факторов — предотвращение потери клиентов. А, как известно, нет клиентов — нет прибыли.

Существует множество определений логистики, наиболее точное из которых заключается в том, что логистика — это поставка конкретному потребителю требуемого продукта соответствующего качества в необходимом количестве в указанное место и в точно назначенное время по приемлемой цене. Также, под понятием логистики подразумевают процесс планирования реализации и контроля эффективности потока, хранения материально-технических ресурсов и производственных запасов.

Проблемы логистики, по разным информационным источникам, вызваны нехваткой высококвалифицированного персонала, что связано со сравнительно недавним введением данной специальности в структуру образовательной программы бакалавриата (2000 г) [1].

Кроме того, на качество логистики влияют низкая проходимость и неудовлетворительное качество дорожных магистралей, что мешает нормальному движению транспорта, нехватка современных складских помещений и противоречие интересов разных участников логистической цепочки.

Поиск путей повышения эффективности транспортировки и хранения товаров является перспективным направлением развития логистики.

Совершая покупки в магазинах торговых сетей (ритейлах), мало кто задумывается или знает, как выглядит сложная система управления поставки товара к потребителю на Российском рынке.

Современная сетевая розничная торговля (ритейл) — это (англ. retail-розница) продажа товаров конечному потребителю (частному лицу).

В отличие от оптовой торговли, товар, купленный в системе розничной торговли, не подлежит дальнейшей перепродаже, а предназначен для непосредственного использования.

Возьмём любую современную розничную сеть и рассмотрим внутреннюю и внешнюю инфраструктуру. Внутренняя инфраструктура ориентируется на торговых точках, таких, как магазины у дома и гипермаркеты, привлекающие территории, стоянки и подъезды. Здесь нужно

учесть проходимость потока покупателей. Для оптимального соотношения рентабельности торговой точки, учитывается формат магазина, благосостояние населения наличие и развитость транспортной инфраструктуры.

К внешней инфраструктуре относятся распределительные центры, автотранспортные предприятия, складские помещения, подъездные пути, автомобильные технические парки, открытые и закрытые стоянки, транспортные средства.

Из внешней инфраструктуры выделим распределительный центр, так как это сердце логистики.

Распределительный центр представляет собой крупный складской терминал, выполняющий операции по приёмке, складированию, обработке и отправке товаров в точки реализации.

Распределительные центры классифицируются от А+ до С в зависимости от степени организации и площади складских помещений, технологии хранения, режима работы, расположения вблизи федеральных трасс.

«Класс А+» — это самый современный складской терминал с площадью от 10000 м² с полной автоматизацией и высоким уровнем интеграцией системы. Уровень сети относится к глобальному и федеральному значениям. Технология хранения краткосрочная, длительная и без размещения в хоне хранения. Данный класс распределительного центра оснащён современной мульти-температурной системой заморозки, охлаждения, вентиляции и хранения всех типов товаров, наличием стоянки ожидания, с возможностью свободного маневрирования большегрузных автомобилей, а также офисами, комнатами отдыха для персонала. Расположен вблизи федеральных трасс, удобных съездов с магистралей, есть собственная ж/д ветка. Круглосуточный режим работы.

Кросс-докинг (англ. cross-напрямую, пересекать, англ. dock — док, погрузочная платформа, стыковка) — процесс приёмки и отгрузки товаров и грузов через склад напрямую, без размещения в зоне долговременного хранения.

Значение «Класс А» относится к федеральным и крупным региональным сетям. Размеры площади начинаются от 10000 м². Технология хранения краткосрочная, длительная, все виды cross-docking. Современная мульти-температурная система заморозки, охлаждения, вентиляции и хранения для всех типов товаров. Наличие стоянки ожидания с возможностью свободного маневрирования большегрузных автомобилей, офисов и обязательных комнат для отдыха персонала. Расположение вблизи федеральных трасс, оснащённых удобными съез-

дами с магистралей. Собственная ж/д. ветка. Круглосуточный режим работы с возможностью технических пере-рывов на осуществление погрузочно-разгрузочных работ.

«Класс В+» — это федеральное и региональное значение сети. Что касается технологии хранения, то используется краткосрочное, длительное хранение и cross-docking. Уровень автоматизации складских операций имеет ключевые программы склада. Площадь склада начинается от 8000 м² и имеет систему кондиционирования вентиляции в одном или нескольких режимах. «Класс В+» включает стоянки ожидания большегрузных автомобилей, офисы и вспомогательные помещения, а также удобные подъездные пути вблизи региональных трасс. Все складские операции (приём и отгрузка товара) выполняются в определённые рабочие часы.

«Класс В» — это региональные сети с краткосрочным и длительным хранением товара. Его площадь начинается от 5000 м². Желательно с использованием систем кондиционирования, вентиляции, стоянки ожидания, вспомогательных и офисных помещений. «Класс Б» предполагает наличие удобных подъездных путей вблизи региональных трасс на пересечении крупных дорог. Как и у «Класса В+» складские операции осуществляются в определённые часы приёма и отгрузки товара.

«Класс С» — это локальные сети с кратковременным и длительным хранением. Минимальный уровень автоматизации учётных операций, расфасовка товара. Отсутствие системы кондиционирования и вентиляции. Нет требований о наличии стоянки ожидания с маневрированием большегрузных автомобилей. Нет офисных и вспомогательных помещений, удобных выделенных подъездных путей. Время работы осуществляется в определённые часы приёма и отгрузки товара, в дневное время.

Таким образом, во внешней инфраструктуре логистики мы видим последовательность использования складских помещений по мере необходимости. Чем функциональней нам нужен распределительный центр, тем выше будет у него класс, например, «Класс А+» — это самый функциональный складской терминал, и, соответственно, на уменьшения идут «Класс А», затем «Класс В+», за ним «Класс В» и «Класс С». Но это не означает, что, чем ниже класс у склада, тем он хуже. Это этапы, с которыми сталкиваются в процессе развития торговые сети. Поэтому всё рассматривается от необходимости использования складского помещения к конкретному типу товара.

Выбор склада зависит от объёма поставки товара и масштабы предприятия. Необходимо использовать систему складирования продукции, например, транзитные поставки, которые сразу от производителей или поставщиков доставляют товар на розничную торговлю. Или сложные распределения, когда производители или поставщики доставляют продукцию на систему оптовых баз, а затем на розничные торговые точки. Если сеть крупная и имеет централизацию в системе поставки товара, то производитель или поставщик поставляет продукцию в распределительный центр, а затем в места розничной торговли.

Таким образом, распределительный центр — это не просто склад для хранения продукции, а думающая складская команда, в которой налажена постоянная связь с торговыми точками и центральным офисом.

С множеством непростых ситуаций приходится сталкиваться в повседневной работе распределительного центра. Например, рассмотрим такую ситуацию. Поступил заказ с трёх магазинов на определённый вид товара. Удовлетворить по количеству данным товаром можно только один магазин. В таком случае товар распределяют на все три магазина. Ассортимент не будет прерван, а значит, снизится риск потери потребителя.

Для повышения уровня системы логистики необходим постоянный контроль всего процесса. Благодаря инновациям, этот контроль стал более качественным и удобным. Например, электронное декларирование — это комплекс аппаратных и программных средств, позволяющий производить таможенную регистрацию товаров и транспорта в электронном формате. Или cargo tracking (слежения за грузом) — эта разработка, позволяющая в онлайн-режиме осуществлять контроль над прохождением груза через основные точки логистической цепочки. Используя защитный аккаунт, заказчик может в любое время дня или ночи получить точную информацию о грузе и планировать дальнейшие действия. А так же радио-терминалы — это устройства, позволяющие вносить данные в базу спустя несколько минут после выпуска декларации. Информация об этом отражается в cargo tracking, что обеспечивает движение грузов без потери времени. Спутниковый мониторинг — это система, позволяющая максимально точно отслеживать месторасположения контейнера с грузом [1,2].

Поэтому логистика — это наука, которая требует постоянного развития и совершенствования, а инновации — необходимое явление для продуктивного функционирования современных логистических систем.

Рассматривая лидеров розничной торговли в России ритейл Магнит и X5 ритейл групп («Пятёрочка», «Перекрёсток», «Карусель»), можно видеть темп роста и развития этих компаний по следующим показателям: количество торговых объектов увеличилось с 2011 года на первое полугодие 2015 года и составило у Магнита 10728, а у его конкурента X5 ритейл групп 5971. У таких гигантов розничной торговли используется самая современная логистика. Например, у компании Магнит собственного транспорта (грузовиков) на 1 марта 2016 года имеются более 5,7 тыс. грузовиков. У X5 ритейл групп насчитывается на 31 декабря 2015 года 1560 грузовых автомобилей. За этот же период с 2011 года на первое полугодие 2015 года увеличилось количество торговых площадей до 3928 тыс. м² у компании Магнит и 2843,7 тыс. м² у компании X5 ритейл групп, а к июню 2016 года X5 продолжила наращивать торговую площадь и достигла 3747 тыс. кв. м. (наибольший вклад в расширение внесла «Пятёрочка»). X5 Retail Group сообщил о росте продаж за первые шесть месяцев 2016 года к сопоставимому периоду прошлого

года на 26,2%. Оборот составил 480,32 млрд руб., говорится в раскрытии компании. Неделей ранее операционные результаты за тот же период показал крупнейший продовольственный ритейлер «Магнит». Выручка компании выросла на 14,49% год к году, до 519,46 млрд руб. Таким образом, по скорости прироста продаж X5 почти в два раза, обошла своего главного конкурента [3].

Проанализировав данные, можно заметить, что прослеживается прямая зависимость между повышением ка-

чества логистики и экономической эффективности предприятий.

Рациональное научно-обоснованное использование складских терминалов в сетях розничной торговли является одним из ключевых факторов в жизнеспособности предприятия. Применение инноваций в области логистики позволяет повысить эффективность работы компании во всех сферах её деятельности, начиная от закупки сырья и заканчивая продажей готовой продукции.

Литература:

1. Гаджинский, А. М. Логистика: учебник / А. М. Гаджинский. — 20-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. — 484 с.
2. Логистика: интеграция и оптимизация логистических бизнес-процессов в целях поставок / В. В. Дыбская [и др.]. — Москва: Эксмо, 2014. — 939 с.
3. X5 Retail Group обошла «Магнит» почти в два раза по темпам роста продаж [Электронный ресурс], РосБизнесКонсалтинг — Режим доступа: <http://www.rbc.ru/>, свободный. (Дата обращения 28.10.2016 г.)

Проблемы и перспективы развития малого бизнеса в контексте развития налогообложения хозяйствующих субъектов

Бурмистрова Дарья Владимировна, магистрант
Саратовский государственный технический университет имени Ю. А. Гагарина

Без малого и среднего бизнеса у нашей страны нет будущего [1]

Понятие бизнеса (от англ. business — дело, антерпренерство).

«Бизнес» — это в первую очередь «деятельность», «занятость».

По мнению англоговорящего, квалифицированный рабочий на заводе занимается бизнесом, а продавец на рынке — нет. Настоящий бизнес предполагает, прежде всего, производство — качественное изготовление, избрание нового. Бизнес предполагает умение досконально разбираться в предмете своей деятельности и выкладываться в нём «на полную катушку», особенно не заботясь, «что вам есть и что пить» (как сказано в «Евангелие»).

Бизнесом называют самостоятельную экономическую деятельность, осуществляемую на свой страх и риск и направленную на постоянное получение прибыли вследствие пользования нематериальными активами и/или имуществом, а также выполнения работ, продажи товаров или предоставления каких-либо других услуг, не запрещенных законодательством.

Бизнес является самым важным атрибутом рыночной экономики, который взаимодействует со всеми ее институтами.

Малые предприятия — по законодательству РФ «коммерческие организации, в уставном капитале которых

доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия):

- в промышленности — 100 человек;
- в строительстве — 100 человек;
- на транспорте — 100 человек;
- в сельском хозяйстве — 60 человек;
- в научно-технической сфере — 60 человек;
- в оптовой торговле — 50 человек;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании — 30 человек;
- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 человек.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица» [2].

Из истории видно, что именно в бурные, переломные времена возродились предпринимательские кланы.

В буйное время реформ Петра Великого, усилились уральские промышленники Демидовы. Новое поколение крупных российских предпринимателей появилось на сцене после отмены крепостного права в 1868–1872 гг. В 1990-х решению проблем товарного дефицита способствовали «челноки» — предприниматели индивидуалы, закупавшие товары за рубежом (в Китае, Южной Корее, Турции) и перепродававшие их на территории СССР. Так или иначе, в развитии бизнеса играют значительную роль, увеличивая число собственников, формированию среднего класса, росту доли экономически активного населения и созданию новых рабочих мест. Научно — технический потенциал бизнеса влияет на создание предпосылок развития научно-технического прогресса, культуры и образования, что в целом развивает интеллектуальный потенциал нации.

Тема, на мой взгляд, очень актуальная в наше время, и требует детального изучения бизнеса в целом.

Возможности бизнеса в России не только не исчерпаны, но даже не задействованы сколько-нибудь серьезно. Путь к рынку оказался тернистым. Со всей очевидностью проявились две разнонаправленные тенденции.

С одной стороны, формируются, пусть тяжело и медленно, механизмы рыночных преобразований: совершенствуются методы государственного регулирования экономики, внедряются новые формы собственности, складывается средний класс.

С другой стороны, Россия пока не достигла ощутимого успеха в экономических преобразованиях. Стагнирует внутренний валовой продукт, слабо набирает обороты промышленный и аграрный потенциал. Дают еще себя знать политические катаклизмы переходного периода, отставание создания законодательной базы построения цивилизованного рынка влечет за собой нарушение баланса в экономике: спад производства и инвестиционной активности, отток капитала за рубеж и, как итог, недовольство большей части россиян нынешним уровнем жизни и перспективами и, на этом фоне, предпринимателями, добившимися своей деятельностью успеха. Ныне российский рынок представляет собой еще не самую благоприятную среду для деловых начинаний, однако искусство бизнеса как раз и состоит в умении извлечь пользу из любой ситуации, превратить поражение в победу. Экономическая нестабильность увеличивает риск, она же повышает шансы того, кто умеет правильно оценить ситуацию, прогнозировать потери и прибыли. Таким образом, можно определить предпринимательский риск как деятельность субъектов хозяйственной жизни, связанную с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которого имеется возможность оценить вероятность достижения желаемого результата, неудачи и отклонения от цели, содержащихся в выбираемых альтернативах [3, 4].

Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) проведен опрос 18–19 мая 2013 года. Опрошено 1600 человек в 130 населенных пунктах в 42

областях, краях и республиках России. Выборка репрезентирует население России. Статистическая погрешность не превышает 3,4%. Исследование проводилось совместно с Агентством «Социальные сети». Мониторинг публикаций в социальных сетях на тему состояния науки в России проведен 13–26 мая 2013 года с помощью открытых поисковых систем и собственного поискового механизма. Всего обнаружено 486 релевантных публикаций.

Как показали результаты опроса, за последние четыре года россияне стали более негативно оценивать условия для развития частного бизнеса: так, если в 2009 году плохими их считали 44%, то сегодня — уже 55%. Отрицательно оценивают ситуацию, прежде всего, жители малых городов и сел (62%), а также 35–44-летние граждане (63%). Только четверть опрошенных считают, что условия для развития частного бизнеса в месте их проживания — хорошие (25%). В основном это жители крупных мегаполисов (36%), крупных городов (34%) и 18–24-летние граждане (31%).

Большинство россиян (72%), не имеющих собственного бизнеса, сообщают, что не планируют заниматься им и в будущем (в 2011 году таких было 65%). Планируют заняться предпринимательской деятельностью 16% опрошенных (два года назад — 20%) — в основном это 18–24-летние граждане (38%) и жители мегаполисов (24%). Еще 7% опрошенных в прошлом пытались заниматься бизнесом, но неудачно, и еще у 1% есть свое дело в данный момент.

Относительное большинство тех, кто имеет опыт предпринимательской деятельности, оценивает его как удовлетворительный (47%). Более трети называют свои попытки организовать бизнес неудачными (35%) — прежде всего граждане старше 45 лет (41–46%). Довольны своим опытом предпринимательской деятельности 15% (в 2009 году — 10%) — в основном это 25–44-летние граждане (17%).

Малый и средний бизнес в нашей стране производит пятую часть валового внутреннего продукта (торговый бизнес). Вклад малого и среднего бизнеса в развитие экономики России определяется его гибкостью и мобильностью реагирования на изменение рыночного спроса.

Согласно данным Министерства экономического развития, две из пяти российских компаний — малые. Каждый шестой, а с учетом индивидуальных предпринимателей, каждый пятый, занятый в экономике — это работник малого или среднего предприятия. Отраслевое распределение малых и средних предприятий характеризуется следующими показателями: предприятия оптовой и розничной торговли составляют более 40% от всех малых и средних предприятий. 18% предприятий заняты в сфере услуг, 12% — строительные компании, 11% предприятий составляют обрабатывающие производства. Индивидуальные предприниматели работают в основном в сфере торговли и бытовых услуг. 96% предприятий, осуществляющих технологические инновации, заняты в сфере обрабатывающих производств.

Малый бизнес быстрее апробирует инновации. Именно с его развитием связаны надежды на увеличение в социальной структуре нашей страны среднего класса — фундамента социальной стабильности и модернизации. Малый бизнес помогает гражданам, оставшимся без работы, найти новое рабочее место и сохранить уровень доходов.

Стратегическая задача России в развитии малого и среднего бизнеса до 2020 года, которую ставит правительство, состоит в том, чтобы приблизиться по основным показателям к экономическим развитым странам мира. Доля малых и средних компаний в ВВП должна составлять не менее 40% (вместо 20% сейчас). Доля занятых на малых и средних компаниях должна приблизиться к 50% всего занятого в экономике населения (вместо 20% сейчас) [5]. Россия должна приблизиться к общемировому показателю по доле граждан, желающих начать собственное дело. Этот показатель составляет 10% от всех граждан страны. Поэтому одна из основных задач в ближайшее время — это увеличение числа субъектов малого и среднего бизнеса и их вклада в развитие экономики.

На основе Карты проекта «Развитие малого и среднего бизнеса», разработанной Министерством экономического развития выделим ключевые направления реализации государственной политики в отношении малого и среднего бизнеса.

- 1) Повышение спроса через доступность государственного и муниципального заказа;
- 2) Механизм участия малых и средних предприятий в госзакупках;
- 3) Повышение конкурентоспособности малых и средних компаний за счет субсидий предприятиям-экспортерам;
- 4) Доступность офисной и производственной недвижимости;
- 5) Доступность технологической инфраструктуры;
- 6) Грантовая поддержка предпринимателей;
- 7) Финансовая поддержка;
- 8) Сокращение административной нагрузки на бизнес;
- 9) Формирование института «обратной связи» с предпринимателями через предпринимательские объединения;
- 10) Пропаганда бизнеса.

В заключении хотелось бы отметить следующее:

Правительством нашей страны проводится ряд мероприятий по поддержке малого и среднего бизнеса. По данным top.rbc.ru на поддержку малого и среднего бизнеса в РФ выделено 1,8 млрд руб., в т.ч. для Москвы 2,2 млрд руб., в 2015 году для Москвы выделено 1,4 млрд руб. Акцентировать внимание необходимо на развитие промышленности и сельского хозяйства. РФ недостаточно используется имеющиеся потенциал производства необ-

ходимых товаров и услуг. Малый бизнес должен быть рентабельным, но не за счет нереальных наценок на продаваемый товар, оказываемую услугу, выполненную работу. В наценку не должны входить «бешеные» проценты по кредитам, налоги и прочее. А для этого необходимо государству совсем немного помочь малому бизнесу:

- предоставлять субсидии без бюрократизма,
- снижать (существенно снижать) процентные ставки по кредитам,
- предоставлять реальные налоговые льготы (первый шаг сделан снизился налог на прибыль с 24 до 20%).
- взаимодействовать с крупным бизнесом.

Банкиры скажут, что снижать процентные ставки по кредитам невыгодно, в связи с тем, что ключевая ставка и ставка рефинансирования ЦБ РФ на сегодня — 10%. Но у банка имеются денежные средства, привлеченные по вкладам «до востребования» от населения, где ставка по вкладу составляет менее 1% в год, за счет этих денежных средств возможно кредитование малого бизнеса по приемлемой для бизнеса % ставке и без ущерба для банков.

Потом же наше государство также будет пожинать хорошие плоды от маленького шага к малому бизнесу, а именно:

- новые рабочие места;
- обеспечение благосостояния основной массы населения {люди будут иметь достойную жизнь и свободное развитие человека} [6];
- будет развиваться производство;
- малый бизнес будет выходить из «тени» и приносить доход государству в виде налоговых платежей, а не банкам в виде процентов за кредит.

Бизнесу не важно, кто придет покупать товар — инвалид, студент, олигарх, бизнесу важно получить прибыль, а значит, он должен быть, в первую очередь социально-ориентированным.

Маленький шаг навстречу может вылиться в большое прекрасное будущее. Чтобы достичь великого, нужно начинать с малого, в том числе с малого бизнеса.

Имея **собственное производство**, способное обеспечить внутренние потребности страны, **занятое население** и как следствие низкий уровень безработицы, либо ее отсутствие, наша страна выдержит любые «сюрпризы» экономики, которые носят циклический характер.

Мы видим, что в целом, действующая система хотя и позволяет рассматривать и достаточно оперативно решать основные вопросы, связанные с развитием малого и среднего бизнеса, но требует большой гибкости и нацеленности на конечный результат, перенесения центра тяжести на развитие и самофинансирование малого и среднего бизнеса.

Литература:

1. Стенографический отчет о совещании по вопросам снижения административных барьеров для субъектов малого и среднего бизнеса 5 августа 2009 года в Звенигороде // Президент России. URL: <http://www.president.kremlin.ru/transcripts/5119> (дата обращения: 31.10.2016);

2. ст. 3 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // СЗ РФ 30.07.2007, № 31, ст. 4006;
3. Рук. авт. коллектива чл.-корр. РАН А.А. Дынкин, Ю.В. Куренков. Конкурентоспособность России в глобальном экономическом пространстве. — М.: ИМЭМО РАН, 2001. — 12 п.л.;
4. Портер, М.. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. В.Д. Шетинина.. — М.: Международные отношения, 1993. — 896 с.;
5. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП России недостаточна — Путин В.В. // Финмаркет. URL: <http://www.finmarket.ru/news/3129845/> (дата обращения: 31.10.2016);
6. ст. 7 Конституции Российской Федерации // СЗ РФ 04.08.2014, № 31, ст. 4398.

Принцип определенности налогообложения ЕНВД

Бурмистрова Дарья Владимировна, магистрант

Саратовский государственный технический университет имени Ю.А. Гагарина

Как подчеркивал К. Маркс, в налогах воплощено экономическое выражение государства, что предполагает необходимость установления единых принципов, отвечающих интересам развития экономики и привлечения инвестиций. Первоначально выделенные А. Смитом важнейшие фундаментальные принципы налогообложения, соблюдение которых является тем связующим звеном между государством и налогоплательщиками, которое определяет степень доверия и экономической активности хозяйствующих субъектов. Одним из важнейших фундаментальных принципов налогообложения, на проблемах реализации которого в современной экономике Российской Федерации хотелось бы подробнее остановиться в настоящей статье, является принцип определенности, предполагающий, что подлежащий уплате налог (имеются ввиду элементы налога) должны быть определены таким образом, чтобы исключить их возможность неоднозначного толкования. Это означает, что посвященные каждому виду налога либо режиму налогообложения элементы должны быть ясны и понятны без необходимости исследования судебных прецедентов. К сожалению, на современном этапе развития законодательства о налогах и сборах Российской Федерации, нельзя говорить о совершенстве действующих положений НК РФ, что очень часто приводит к возникновению споров с органами государственной власти, выполняющими функции контроля за соблюдением законодательства о налогах и сборах. Несмотря на то, что в настоящее время досудебное урегулирование налоговых споров получило достаточно сильное развитие, а доступ к изменениям законодательства, позициям судов различных уровней и Минфина РФ, в свете развития электронного документооборота, достаточно оперативен, решение далеко не всех выявляемых проблем носит оперативный характер. В частности, к таким не решенным проблемам можно отнести выявляемые практикой разрешения споров субъектов малого и среднего бизнеса вопросы применения положений главы 26.3 НК РФ «СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ВИДЕ

ЕДИНОГО НАЛОГА НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД ДЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ».

Так, в силу приведенных в ст. 346.27 НК РФ терминов, разграничение категорий «стационарная торговая сеть, имеющая торговые залы» и «стационарная торговая сеть, не имеющая торговые залы», предполагающих принципиально различный порядок определения объекта налогообложения и налоговой базы, поставлено в зависимость исключительно от наличия либо отсутствия обособленных помещений, оборудованных специальным для осуществления торговли оборудованием. Из положений ст. 346.27 НК РФ прямо следует, что магазин, как объект стационарной торговой сети, имеющей торговый зал, может располагаться в части здания, независимо от категории объекта (магазин, павильон, крытый рынок, торговый комплекс).

Аналогичные выводы можно сделать исходя из определения торгового центра, приведенного в п. 53 Национального стандарта Российской Федерации. Торговля. Термины и определения (ГОСТ Р 51303–2013), согласно которому торговый центр — это совокупность торговых предприятий, расположенных на определенной территории в зданиях или строениях, то есть совокупность магазинов, расположенных в частях здания такого центра.

Вместе с тем, правоприменительная практика разрешения налоговых споров по отдельным делам пошла, на наш взгляд, в совершенно неоправданном направлении, рассматривая часть размещенных в торговых комплексах помещениях как исключительно объект стационарной сети, не имеющей торговых залов. При этом, ни физические характеристики арендованного объекта, ни доводы о наличии помимо выделенной площади торгового зала, обособленных административно хозяйственных и бытовых помещений внутри арендуемой части здания, подтверждаемые сведениями из технического паспорта не принимаются. По мнению суда, поскольку арендованное помещение находится внутри торгово-развлекательного

центра, представляющего собой совокупность торговых помещений с общим для них коридором, санитарно-бытовыми (санузел), техническими (тепловая, щитовая) помещениям, любой налогоплательщик не вправе претендовать на определение налоговых обязательств исключительно исходя из площади торгового зала используемого в предпринимательской деятельности помещения [1, 2]. При этом полностью игнорируется довод, что налогоплательщик не осуществляет предпринимательскую деятельность, используя территорию торгового комплекса в целом. По нашему мнению, в рассматриваемой ситуации вывод о квалификации объекта торговли как торгового места возможен только в том случае, если арендованная часть зала торгового центра представляет собой место продавца, отгороженное от покупателей с выставленными товарами на витрине снаружи, при отсутствии прохода покупателей внутрь помещения [3], либо в принципе не обособлена [4].

Соответственно, то обстоятельство, что вход в арендуемую для осуществления торговли часть торгового комплекса осуществляется посетителями не с улицы, а из помещений общего назначения, не может опровергать вывода о том, что ознакомиться с товарами можно исключительно при входе внутрь обособленных от иных торговых площадей помещений, а сам объект налогообложения необходимо квалифицировать как стационарную торговую сеть, имеющей торговые залы.

Описанный в постановлениях арбитражного суда Поволжского округа подход [1, 2] требует оперативного вмешательства как на уровне законодательства о налогах и сборах, так и на уровне Верховного суда Российской Федерации, поскольку может повлечь возложение необоснованного бремени, а также привлечение к налоговой ответственности, на субъектов малого и среднего бизнеса, осуществляющих торговлю через расположенные в торговых центрах объекты стационарной торговой сети.

Литература:

1. Постановление АС Поволжского округа от 12.02.2016 по делу № А57–16581/2015 // Электронное правосудие. URL: https://kad.arbitr.ru/PdfDocument/4620d976-15e7-4cee-b709-2fbadc1b4c5b/A57-16581-2015_20160212_Postanovlenie%20kassacionnoj%20instancii.pdf (дата обращения: 1.11.2016);
2. Постановление АС Поволжского округа от 24.08.2016 по делу № А57–22119/2015 // Электронное правосудие. URL: http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/607b8ba7-aa76-4e05-a700-73da76082e06/A57-22119-2015_20160824_Postanovlenie%20kassacionnoj%20instancii.pdf (дата обращения: 1.11.2016);
3. Постановление Президиума ВАС РФ от 27.03.2012 № 14171/11 по делу № А37–1375/2010 / Доступ из справ. правовой системы «Консультант плюс»;
4. Постановление ФАС Уральского округа от 14.03.2013 № Ф09–5899/12 по делу № А47–6571/2012 / Доступ из справ. правовой системы «Консультант плюс».

Инвестиционное сотрудничество России и Китая в период внешнеэкономических ограничений

Быкова Анастасия Викторовна, магистрант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Сотрудничество России и Китая продолжается на протяжении четырёх столетий, и на сегодняшний день взаимоотношения между двумя странами активно развиваются. Отличительной особенностью российско-китайских отношений является достижение высокого уровня внешнеполитического взаимодействия, и значение Китая как стратегического партнера для России особенно важно в период геополитической напряжённости, имеющей место с 2013–2014 годов.

Важной характеристикой при оценке взаимодействия двух стран является динамика прямых иностранных инвестиций. Согласно статистическим данным, Китай входит в десятку крупнейших инвесторов в Россию. Рис. 1 наглядно демонстрирует скачок объёма прямых инвестиций

из Китая в Россию в 2013 году, он составил 4,8 млрд долл. в сравнении с 660 млн долл. в предыдущем году. Произошло увеличение объёма накопленных прямых инвестиций до 7, 661 млрд долл., рост составил 113,9%. [2]

Как показывает график, в остальные годы объём инвестиций из Китая и Гонконга значительно не изменялся. Столь значительный рост прямых инвестиций из Китая в 2013–2014 годах связан с тем, что в этот период в связи с неблагоприятной политической обстановкой Россия была вынуждена искать новых инвесторов. Объём инвестиций в Россию с 2013 года к 2015–2016 году сократился более чем в 10 раз (рис. 2).

Итак, несмотря на рост в 2015 году общего объёма прямых иностранных инвестиций во всём мире на 36%

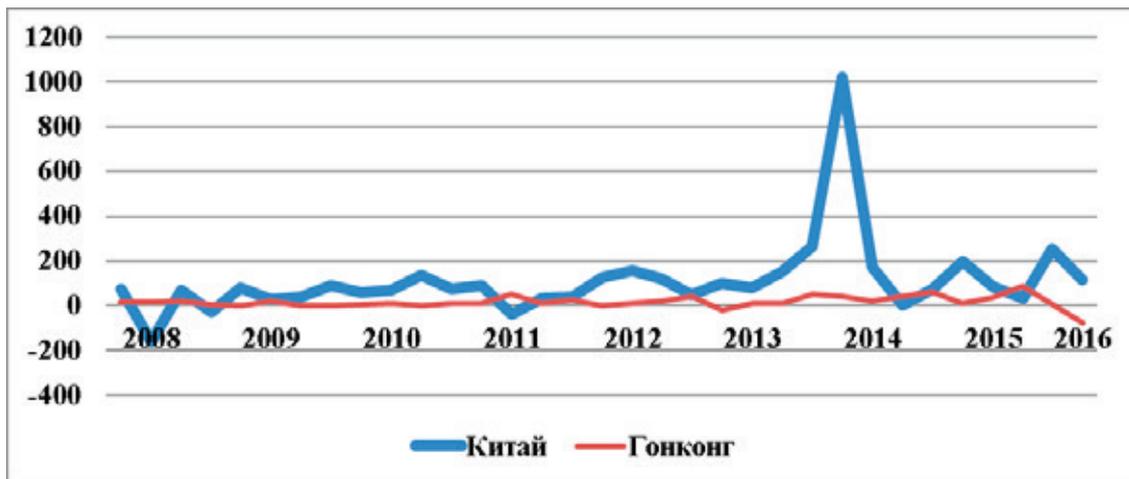


Рис. 1. ПИИ в Россию из Китая и Гонконга в 2008–2016 гг. (млн долл. США) [Источник: Статистика внешнего сектора ЦБ РФ [URL Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>]

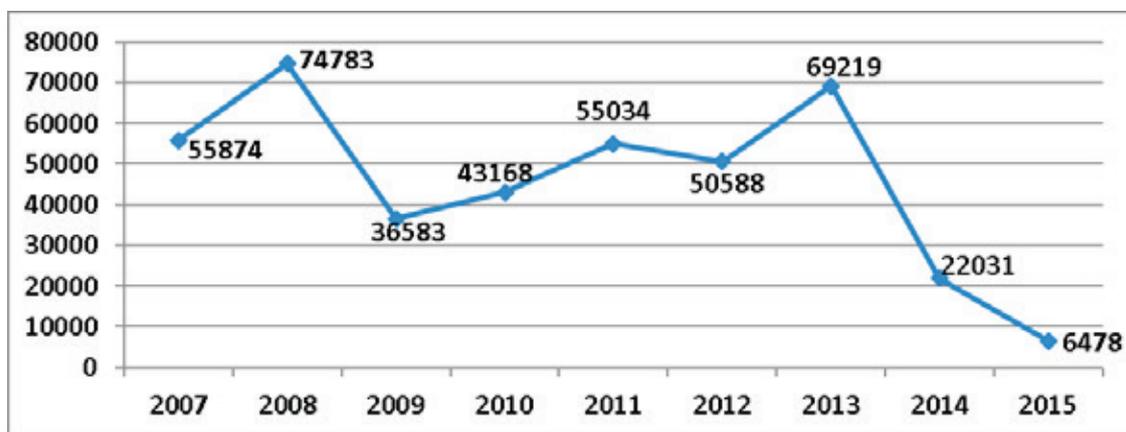


Рис. 2. ПИИ в Россию в 2007–2015 гг. (млн долл. США) [Источник: Статистика внешнего сектора ЦБ РФ [URL Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>]

(1,7 трлн долл.), в России он сократился на 80%. Рост данного показателя в мире обусловлен трансграничными слияниями и поглощениями; как сообщает ЮНКТАД, приток капитала наблюдался в промышленно развитых странах. Материковый Китай и Гонконг сохранили места в десятке наиболее привлекательных для инвесторов стран, объём привлечённых ПИИ в 2015 году — 136 и 163 млрд долл. соответственно. [3]

Между российскими и китайскими компаниями в 2012–2014 годах было заключено несколько десятков соглашений о сотрудничестве, которые будут вносить свой вклад в рост инвестиций в течение нескольких лет. Традиционно средства вкладываются в разработку полезных ископаемых, в лесное хозяйство, энергетику, торговлю, бытовую электротехнику, связь, строительство и сферу услуг. Для России выгодна долгосрочность подобных инвестиций, но существуют и определённые риски — китайские бизнесмены вкладывают средства в российские компании с целью получить доступ к производству, в особенности для получения контроля над предприятиями, в импорте продукции которых заинтересован Китай. При-

чина этого — наращивание импорта ресурсов в связи с расширением производства и модернизацией промышленной базы в некоторых частях страны, а также с падением общего уровня цен на энергоресурсы. Также отмечается интерес Китая к участию в разработке ресурсов в восточной части России.

Также к рискам при ведении бизнеса с Китаем относятся задержки предоставления финансирования после подписания соглашений, одна из причин задержек — замедление темпов роста экономики Китая. К примеру, ещё в 2013–2014 годах были осуществлены вложения китайских инвесторов в российские проекты: «Ямал-СПГ» — 810 млн долл., «Металлы Восточной Сибири» — 750 млн долл., проекты с ГК «Синтез» — 1,1 млрд долл., но даже в 2015 году продолжались переговоры относительно стоимости и условий поставок природного газа по проекту строительства газопровода «Сила Сибири» и относительно финансирования строительства завода «Ямал СПГ». Итак, в двусторонних отношениях передовую позицию занимает Китай, при заключении контрактов диктует условия России и во многом игнорируя её интересы.

Новой тенденцией в 2015 году стал интерес китайских инвесторов к покупке 10–15% крупных российских компаний, в основном, сырьевых. Так китайские инвесторы получают возможность влияние на стратегию российской компании. В качестве примера можно привести покупку китайской нефтехимической корпорацией Sinopet 10% акций российской группы по газопереработке и нефтепереработке «Сибур» с возможностью наращивания доли в портфеле. По словам экспертов, с 2016 года китайские инвесторы будут вкладывать средства не только в нефтегазовую отрасль и другие отрасли по добыче полезных ископаемых, но и в другие секторы российской экономики.

Приграничное сотрудничество двух регионов говорит о том, что Россия интересуется Китаем не только как объектом инвестирования, но и как объектом, куда направляются избыточные трудовые ресурсы. Китайский бизнес считает, что в России возможно извлечение более высокого процента прибыли благодаря высоким ценам и неразвитости конкуренции в малом и среднем бизнесе, в этой связи высокая арендная плата и экономические риски имеют меньшее значение.

На настоящий момент число предприятий, созданных при использовании китайского капитала, приблизилось к одной тысяче. Инвестиции из Китая занимают важную

долю в общей структуре иностранных инвестиций особенно в последние три года (рис. 3). [2]

В сравнении объёма китайских инвестиций в Россию и российских инвестиций в Китай можно отметить, что в отношении Китая наблюдается большая заинтересованность в инвестировании в Россию, чем наоборот (рис. 4).

Согласно статистике, во II квартале 2014 года произошёл феноменальный рост объёма российских инвестиций (долговых обязательств) в Гонконг. Это связано не с заключением колоссального количества сделок, а с использованием Гонконга в качестве оффшорной зоны, поскольку немногим позднее был принят закон об амнистии капитала. Привлекательность Гонконга как объекта «вложения» капитала для российских бизнесменов возросла в условиях внешнеэкономических ограничений и политики правительства по выводу капитала из тени.

Итак, при рассмотрении динамики российских инвестиций в Китай стоит отметить незначительность их объёма в масштабе инвестиций в Китай в целом. К 2014 году их суммарный объём достиг 869,79 млн долл. Основные отрасли, куда идут российские инвестиции, это производственная отрасль, строительство и транспортные грузоперевозки. Количество российских проектов в Китае в 2015 году превысило значение 2500. При сопоставлении этого количества с объёмом в стоимостном выражении делаем вывод,

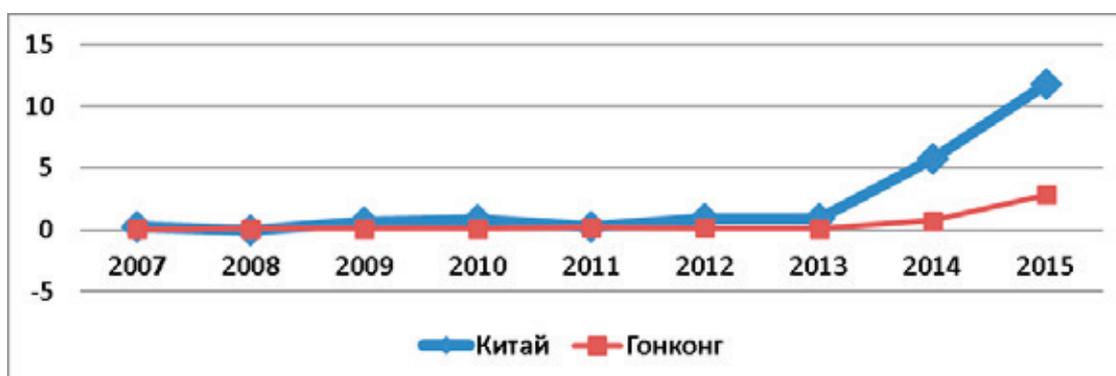


Рис. 3. Доля ПИИ из Китая и Гонконга в общем объёме ПИИ, поступающих в Россию, 2007–2015 гг. (в %) [Источник: Статистика внешнего сектора ЦБ РФ [URL] Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/? Prtid=svs>]



Рис. 4. ПИИ России в Китай и Гонконг в 2008–2016 гг. (млн долл. США)

[Источник: Статистика внешнего сектора ЦБ РФ [URL] Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/? Prtid=svs>]

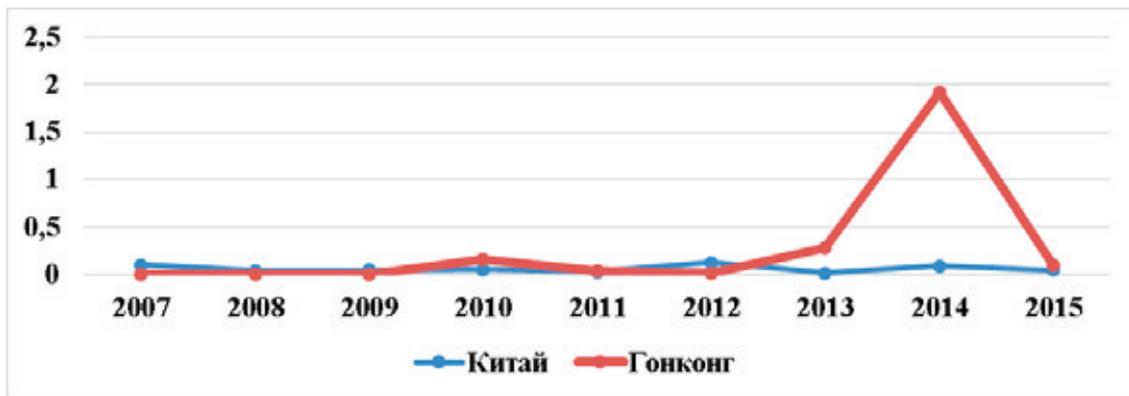


Рис. 5. Доля ПИИ в Китай и Гонконг в общем объеме ПИИ, исходящих из России, 2007–2015 гг. (в %) [Источник: Статистика внешнего сектора ЦБ РФ URL Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>]

что большая часть российских инвестиций направлена в малый и средний бизнес и не играет значительной роли в экономике Китая — Россия не входит в число важнейших инвесторов. Согласно данным статистики, представленным на рис. 5, инвестиции в Китай не превышают 0,5% от общего объема российских инвестиций. [1]

В целом, двустороннее инвестиционное сотрудничество направлено в область энергетики, добычи полезных ископаемых, строительства, торговли и промышленного

производства. По нашему мнению, Россия ставит себя в невыгодное положение, отдавая значительную часть контроля над ресурсами в руки китайских бизнесменов, но без диверсификации товарного экспорта и поиска альтернатив преимущественно сырьевому экспорту в условиях внешнеэкономических ограничений у России нет большого выбора. В условиях геополитической напряженности Китай является важнейшим стратегическим партнером России и важнейшим инвестором в страну.

Литература:

1. Аналитическая справка о российско-китайском торговом сотрудничестве в 2015 году [URL] Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/cn_ru_relations/cn_ru_trade/
2. Статистика внешнего сектора ЦБ РФ [URL] Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>
3. UNCTAD Handbook of Statistics online — База данных по торговле и инвестициям [URL] Режим доступа: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1890&lang=1>
4. World Investment Report 2015 // UNCTAD [URL] Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf

Востребованные вакансии и нехватка специалистов на рынке труда

Васильева Надежда Анатольевна, студент
Северо-восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

В статье раскрыта одна из проблем рынка труда РФ — спрос и предложение трудовых ресурсов с определенными профессиональными качествами (компетенциями). Данная работа была основана на исследовании рынка труда, а в частности изменение будущих профессий и спроса на текущие специальности, которое было проведено участниками международного экономического форума.

Ключевые слова: рынок труда, профессия, МЭФ, спрос и предложение на рынке труда

Сейчас идет бурное развитие новых технологий, оно проникает во все отрасли экономики. Из этого следует, что каждый год потребности рынка труда меняется. Рабочие места появятся в интеллектуальных и высокотехнологичных сферах, а сократятся в реальном секторе и большей степени в сфере административной работы.

Как полагают исследователи МЭФ [1], на рынок труда будут влиять две группы факторов: социально-демографическая ситуация в странах и новые возможности современных технологий. Будут созданы новые профессии, которые будут отвечать новым стандартам и требованиям рынка труда. И главной причиной станет повсеместное

использование больших данных, облачных технологий, мобильного интернета и интернета вещей. Так, например, через 5 лет самыми перспективными станут такие профессии, как математик, программист и специалист по большим данным и машинному обучению.

Как ранее было замечено в реальном секторе изменения произойдут, но не глобальные, так как, во-первых, передовые технологии развиваются только в конкурентных отраслях, во-вторых, в России большое количество среднего и малого бизнеса, в-третьих, очень большая территория страны и из этого вытекает сильная дифференциация социально-экономического уровня и развития новых технологий.

А что касается сферы административной работы ключевым фактором будет сокращение издержек на работников, так как вместо обычного экономиста-бухгалтера уже будут специальные программные обеспечения, ко-

торые будут высчитывать все в реальном времени, а сотрудники нужны будут смежных специальностей. Таким образом будут созданы новые профессии с помощью их организации оптимизируют свою деятельность.

Однако, на сегодняшний день в стране наблюдается острая нехватка квалифицированных рабочих. По данным Минтруда на сегодняшний день существует проблема переизбытка одними профессиями и недостатка другими, то есть не соответствие спроса и предложения рабочей силы по профессиям. Внизу представлен рисунок, где можно увидеть, что при 31% выпускников, имеющих экономическое образование, на рынке труда потребность в экономистах составляет всего 13,7% в общем спросе на работников. Ситуация с гуманитарными науками обстоит еще хуже — при 20% выпускников, потребность в них на рынке труда всего 3%.



Рис. 1. Профессии каких отраслей экономики актуальны и не актуальны [2]

Что касается энергетики и машиностроения, то тут абсолютно противоположная ситуация. Видно, что потребность в данных видах профессий не удовлетворяется, что возвращает нас к теме востребованных ныне специалистов.

Также правильно будет отметить, что в регионах спрос существует на рутинный, неквалифицированный труд, такие как бетонщик, слесарь, стропальщик, плиточник и др.

Существует ряд причин, по которым потребность в данных профессиях не удовлетворяется. Самой главной причиной служит заработная плата, не соответствующая условиям труда. Однако, не все работодатели готовы предоставить соответствующую заработную плату. В связи с этим, немногие согласны работать на таких условиях. Еще одной причиной можно считать отсутствие социальных гарантий, как пенсионное стра-

хование, бесплатный проезд, предоставление отпуска и больничных.

А что касается экономистов и управленцев, то нынешняя образовательная программа не соответствует новым реалиям. Данная проблема сейчас сильно не ощутима, так как работы с большими данными и облачными технологиями ведутся в центральной части России и в крупных организациях. Но со временем это распространится на остальные сферы бизнеса, где большинство сегодняшних специалистов не смогут отвечать по требованиям времени и работодателей. Сейчас можно проходить онлайн курсы, краткосрочные офлайн курсы по вышеупомянутым направлениям. Проблема заключается в том, что инициатива не исходит от самих молодых специалистов, они не интересуются новыми течениями, трендами на рынке труда.

Литература:

1. The Human Capital Report 2016// World economic forum. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-human-capital-report-2016> (дата обращения 28.10.2016)
2. Кадры из будущего: Гусенко Марина, Российская газета — Федеральный выпуск № 6751 (180)

Участие банков в продаже страховых продуктов

Гавриленко Александр Владимирович, магистрант
Тюменский государственный университет

Статья посвящена вопросу развития в России банкострахования перспективного вида современной деятельности банков и страховых компаний, изучение теоретических аспектов организации данного процесса. Выявлен и обоснован механизм банкострахования и взаимодействие участников процесса.

Ключевые слова: кредитование, страхование, продажа страховых продуктов, банкострахование

Федеральный закон от 02.12.1990 N395–1 «О банках и банковской деятельности» (ст. 5) прямо запрещает кредитной организации заниматься страховой деятельностью. (Понятие «страховая деятельность» определяется в п. 2 ст. 2 Закона РФ от 27.11.1992 N4015–1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изм.) как сфера деятельности страховщиков по страхованию, перестрахованию, взаимному страхованию, а также страховых брокеров, страховых актуариев по оказанию услуг, связанных со страхованием, с перестрахованием) [1].

Однако на сегодняшний день одним из наиболее распространенных вариантов реализации страховых продуктов является осуществление банком деятельности страхового агента.

«Банкострахование» предполагает процесс интеграции банков и страховых компаний с целью реализации как страховых, так и банковских продуктов, совмещая каналы продаж и клиентскую базу партнера, страхование рисков самих банков, а также доступ к внутренним финансовым ресурсам друг друга. При этом мотивация вхождения страховых и банковских институтов в банковское страхование сводится к существенному ряду преимуществ как для самих банков и страховщиков, так и для самих клиентов [4].

Расширение спектра услуг путем реализации продуктов «банкострахования» позволяет банкам привлечь новых клиентов и более полно удовлетворять потребности постоянных клиентов. Сотрудничество со страховыми компаниями выгодно и с точки зрения получения дополнительного финансового дохода (прибыли) за счет комиссионного вознаграждения, как продавцу страховых продуктов. Расширение набора услуг при обслуживании клиентов также положительно влияет на имидж банка и дает дополнительные конкурентные преимущества для продвижения собственных программ.

С другой стороны, с развитием страхового рынка страховщики активно ищут альтернативные каналы продажи страховых полисов. Поскольку банки обслуживают значительное число клиентов, они интересны для страховщиков как агенты. У страховой организации появляется возможность использовать базу данных о клиентах банков, снизить расходы по распространению страхового продукта, расширить сеть распределения финансовых услуг. Успех сотрудничества будет зависеть, в первую очередь, от качества сервиса банков и страховщиков [3, с. 73].

По результатам опроса страховых компаний на форуме «Будущее страхового рынка: борьба с убыточностью» 51% опрошенных прогнозирует рост рынка в 2015 году на 0–5% по сравнению со значением за 2014 год, 43% считают, что объем рынка увеличится на 5–10%. В числе сегментов страхового рынка, которые будут расти быстрее других в 2015 году, были названы страхование жизни (накопительное и инвестиционное страхование жизни — 46%, кредитное страхование жизни — 15%) и ДМС (19%). Наиболее перспективными каналами продаж считаются банковский канал (35%) и директ-иншуранс (33%). Годом ранее за то, что банковский канал продаж покажет наибольшие темпы прироста взносов, проголосовал 41% респондентов, за директ-иншуранс — лишь 25% — рис. 1 [2].

По данным исследования рейтингового агентства «Эксперт РА», объем рынка банкострахования за 2013 год составил 193 млрд рублей, что выше значения 2012 года на 15% — см. рис. 2 [2].

В разных странах доля банковских продаж различна, однако везде значимость этого канала возрастает, а продажа страховых продуктов тесно связывается с финансовой работой банков. На 2013 год большую долю в структуре «банкострахования» в России занимает розничное страхование, связанное с кредитованием — 74%, на втором месте — розничное страхование клиентов банков, не связанное с кредитованием (14%) — см. рис. 2.

Банки главный двигатель розницы для страховщиков: 77% в 100 млрд руб. премий — это продажа банковскому клиенту полисов титульного страхования, страхования жизни и здоровья, полисов КАСКО. Доля страховых премий, собранных банками в качестве агентов страховых компаний, в общем объеме премий страховщика составляет от 2% до 15%. В целом банковский канал играет существенную роль в общих сборах на рынке, так, например, страхование жизни в 70% продается через банки, а КАСКО — в 20–25%.

Объем страховых премий в банковском страховании в России неуклонно растет уже несколько лет. Основу роста в эти годы составляло кредитное страхование (страхование жизни и здоровья заемщиков банковских кредитов), которое в отдельные периоды росло даже опережающими темпами по сравнению с самим банковским кредитованием. Такое опережение объясняется рядом причин: во-первых, некоторые банки до определенного



Рис. 1 Темпы прироста каналов продаж в страховании на ближайшие три года

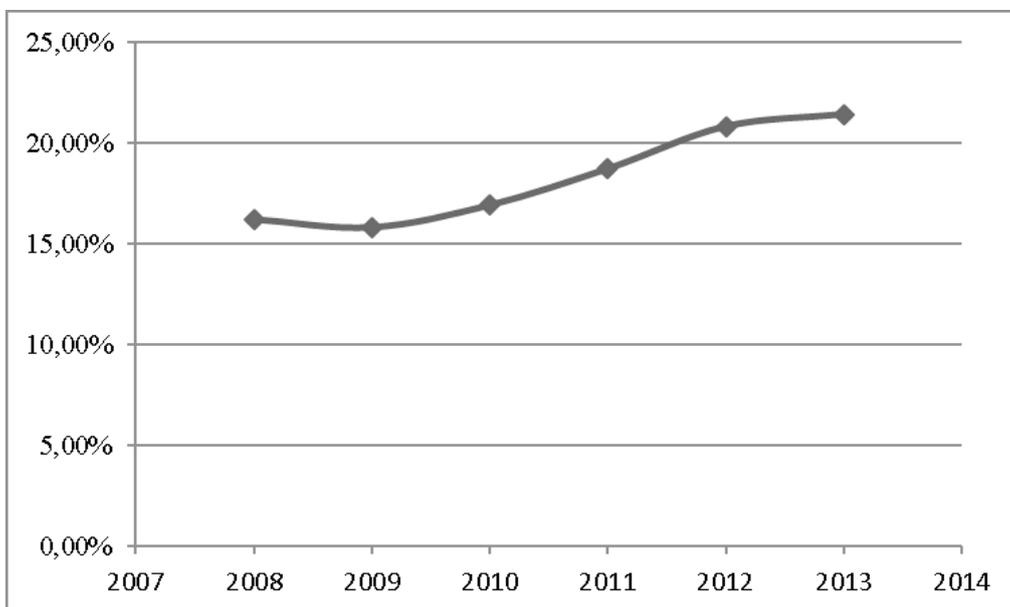


Рис. 2. Динамика доли банкострахования в общем объеме страхового рынка



Рис. 3. Структура «банкострахования» на 01.01.2014

момента не предлагали страховые программы, а потом начали, и это дало дополнительный прирост. Во-вторых, рост комиссионных вознаграждений приводил к опережающему росту страховой премии, так как общий размер тарифов увеличивался, чтобы платить все возрастающую комиссию (страховщики, как мы понимаем, от этого ничего не выигрывали, хотя по статистике это проходило как увеличение собираемой премии).

Опыт развитых стран мира показывает, что «банко-страхование» является хорошей возможностью для пе-

рекрестных продаж. При грамотном построении совместного банковского-страхового проекта по оказанию финансовых услуг банк будет чрезвычайно удобен для удовлетворения нужд потребителей не только в банковских, но и в страховых и инвестиционных услугах. Клиент будет расположен гораздо лояльнее, что в итоге скажется на реальной прибыли от такого сотрудничества. Поэтому можно сказать, что «банкострахование» является удобной и перспективной моделью удовлетворения широкого диапазона нужд потребителей [5].

Литература:

1. Итоги 1 полугодия 2014 года на страховом рынке: стагнация вместо падения [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://raexpert.ru/researches/insurance/insurance_1p2014
2. Мазаева, М. В. Рынок банкострахования в России: современное состояние и перспективы развития / М. В. Мазаева, А. А. Коновальцева // Финансовые услуги. — 2013. — № 5–6. — С. 101–102
3. Макейкина, С. М. Современные реалии банкострахования в России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://science-bsea.bgita.ru/2011/ekonom_2011_16/makeykina_sovremen.htm
4. Манчурак, М. В. Бизнес — концепция банкострахования / М. В. Манчурак // Экономика и политика. — 2014. — № 1(2). — С. 176–177
5. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395–1 «О банках и банковской деятельности» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/bank/>

Совершенствование учета затрат и реализации строительной продукции

Касумов Касум Таибович, магистрант
Государственный университет управления (г. Москва)

В данной статье рассматривается совершенствование учёта затрат и реализации строительной продукции, совершенствование системы калькулирования, анализируются принципы определения объектов учёта затрат, объектов калькулирования себестоимости, принципы выделения центров ответственности, а также предлагаются мероприятия по совершенствованию.

Ключевые слова: *виды себестоимости, система калькулирования, группы затрат, объект калькулирования, направления совершенствования учёта затрат, бюджетирование, сбытовая деятельность, стимулирование сбыта*

Для аппарата управления любой компании важны достоверные данные о структуре себестоимости каждого отдельно взятого вида продукции, так как на основе издержек на производство определяются цены продаж. Информация о себестоимости продукции кроется в основе прогнозирования и текущего оперативного управления производством.

В зависимости от типа затрат, включённых в себестоимость, можно выделить различные виды себестоимости:

1. Полная себестоимость. Она включает в себя все издержки организации, которые связаны с производством и сбытом продукции.
2. Производственная себестоимость. Она содержит лишь производственные затраты.
3. Неполная себестоимость. Данный вид себестоимости включает только переменные производственные затраты.

Помимо всего прочего, для решения различных управленческих задач используются плановая и фактическая себестоимость. В расчёте плановой себестоимости участвуют издержки, предусмотренные планом на будущий период. Фактическая себестоимость показывает размер действительных издержек на выпуск продукции и (или) выполнение работ. Система калькулирования должна содержать информацию, которая пригодна для решения таких управленческих задач, как установление оптимальной цены на строительные работы, целесообразность принятия заказа, оптимизация номенклатуры строительных работ и строительной продукции, оценка качества работы управленческого персонала. Калькулирование в строительной организации строится в соответствии с определёнными принципами. Классификация затрат на выполнение строительных работ должна быть научно обоснована.

С целью совершенствования организации управленческого учёта затрат в строительной отрасли и создания концепции интегрированного учёта и управления затратами группировка издержек должна основываться на

разделении затрат на основные и накладные, косвенные и прямые, переменные и постоянные, непроизводственные и производственные. Укрупнённые группы затрат организаций строительства представлены в таблице 1.

Таблица 1. Укрупненные группы затрат

№	Группа затрат
	Прямые затраты
01	Прямые материальные затраты
02	Прямые трудовые затраты
03	Прямые затраты на содержание и эксплуатацию машин и механизмов
	Косвенные затраты
04	Переменные затраты вспомогательных производств
05	Постоянные затраты вспомогательных производств
06	Постоянные затраты, связанные с использованием машин и механизмов
	Производственные накладные расходы
07	Переменные общепроизводственные расходы, связанные с обслуживанием процесса строительства на конкретных объектах, в том числе:
071	Расходы, связанные с обслуживанием работников строительства
072	Расходы, связанные с организацией работ на конкретных строительных площадках
08	Постоянные общепроизводственные расходы, связанные с обслуживанием процесса строительства в целом по организации
	Непроизводственные накладные расходы
09	Переменные общехозяйственные расходы
10	Постоянные общехозяйственные расходы
	Коммерческие расходы
11	Переменные коммерческие расходы
12	Постоянные коммерческие расходы

В своей деятельности строительная организация должна определить объекты учёта затрат и объекты калькулирования. Объект учёта затрат и объект калькулирования в строительной отрасли не всегда совпадают.

Объектами учёта затрат могут быть места их возникновения, центры ответственности или вид (группа) однородных продуктов (например, вид строительных работ или конкретный заказ).

Под объектом калькулирования (или носителем затрат), как правило, понимают виды строительных работ компании, которые предназначены для реализации, или какие-то отдельные заказы. При этом главную роль играет выбор метода распределения косвенных затрат, который необходим для правильного расчёта себестоимости единицы продукции или работ.

Для того чтобы принять оптимальное финансовое и управленческое решения, каждой строительной компании нужно знать свои издержки и разбираться в информации о расходах, которые связаны с производством продукции, выполнением работ или оказанием услуг, и включающие в себя материальные издержки, амортизационные отчисления, расходы на оплату труда рабочих, проценты за краткосрочные кредиты для финансирования текущего оборота средств и прочие.

Произведя анализ расходов компании, можно получить ответы на некоторые вопросы, которые связаны с совершенствованием учёта затрат, например: какова их эффективность? какого уровня достигли качественные показатели работы экономического субъекта? установлены ли верно цены реализации? как контролируются расходы? чему равен ожидаемый размер прибыли и запланированной рентабельности производства?

В современных рыночных условиях с развитием технологий, усложнением организационных структур предприятий, совершенствованием организации компаний конкуренция между организациями растёт огромными темпами. Для поддержания конкурентоспособности продукции встают вопросы, которые связаны с правильным отнесением затрат на себестоимость, а также выбор обоснованных коэффициентов распределения с экономической точки зрения. Эффективная организация системы учёта затрат и внутреннего контроля способствует снижению расходов [1].

Основными направлениями совершенствования учёта затрат в строительных организациях являются:

- автоматизация учёта;
- детализация статей затрат;
- оперативность учёта затрат в системе автоматизированного учёта;

— совершенствование процесса бюджетирования расходов.

Важнейшую роль в совершенствовании учёта затрат играет калькулирование себестоимости продукции. Это способ группировки издержек и определения себестоимости продукции по статьям расходов.

В строительной отрасли классификация затрат по калькулирующим статьям имеет следующий вид:

- 1) сырьё и материалы;
- 2) отходы;
- 3) топливо на технологические нужды;
- 4) энергия;
- 5) заработная плата производственных рабочих;
- 6) дополнительная заработная плата;
- 7) отчисления на социальные нужды;
- 8) расходы на подготовку и освоение производства;
- 9) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- 10) цеховые расходы;
- 11) общезаводские расходы;
- 12) потери от брака;
- 13) прочие производственные расходы;
- 14) коммерческие расходы.

Основная цель калькуляции — это измерение и учёт затрат, сравнение их с утверждёнными показателями, анализ поведения затрат и принятие на этой основе управленческих решений. Необходимо выбрать систему управленческого учёта в соответствии с особенностями строительства. Организации, которые занимаются различными видами строительства, являются одними из самых конкурентоспособных среди прочих предприятий строительной отрасли.

В зависимости от сложившейся ситуации на рынке они могут без дополнительных затрат сосредоточить усилия на определённом виде деятельности, например: осуществлении строительно-монтажных или ремонтно-строительных работ, производстве отдельных видов материалов и конструкций, торговле материалами собственного производства, выполнении некоторых видов механизированных работ, сдаче в аренду основных фондов или заниматься всем этим одновременно. Кроме того, осуществление строительных работ с использованием собственных материалов позволяет экономить определённую часть финансовых ресурсов компании.

Немаловажными вопросами в организации управленческого учёта и контроля затрат в строительной отрасли является определение объектов учёта затрат, объектов калькулирования себестоимости, выделение центров ответственности; характеристика некоторых статей затрат; выбор способов распределения накладных расходов и прочие. Такими факторами являются характер строительного предприятия, особенности продукции, категория используемых проектов, особенности организации производства, технологии и т.п. [1]

В связи с большим разнообразием этих факторов возникает необходимость выделения такой подотрасли строи-

тельства, как жилищное строительство и определение его технологических особенностей, которые влияют на методику управленческого учёта затрат. Характерным признаком являются особенности выделения центров ответственности (для жилищного строительства — это объект строительства (или блок-секция) или бригада (т.е., участник)).

Разработка и внедрение системы бюджетирования в организациях в строительной отрасли позволяет повысить эффективность управления, ввести строгий учёт и контроль расходования средств, оптимизировать издержки экономического субъекта. Формирование бюджета, планирование затрат и передача полномочий по их управлению менеджерам подразделений способствует значительному снижению затрат компаний.

Бюджетирование помогает застраховать будущие риски, стабилизировать деятельность организаций. Оно предусматривает составление бюджетных смет по различным направлениям деятельности и по организации в целом. В данном случае издержки сравнивают с расходами, которые были предусмотрены сметой.

Подобный сметный метод широко используется для контроля по местам возникновения затрат и центрам ответственности, где трудно или практически невозможно установить конкретный итоговый показатель деятельности организации.

Также для совершенствования учёта затрат на строительном предприятии необходима автоматизированная система учёта, которая позволит отслеживать возникновение затрат по местам их возникновения непосредственно в разрезе статей калькуляции. Учёт должен быть оперативным, способным в самые короткие сроки скорректировать статьи затрат. Также следует внедрить систему бюджетирования и постоянно осуществлять её совершенствование. В частности, компаниям рекомендуется организовать постатейный учёт затрат по общепроизводственным и общехозяйственным расходам.

В современных рыночных условиях необходимым фактором совершенствования учёта и контроля затрат является так называемое «встраивание» механизмов планирования и управления затратами в общую информационную систему строительной компании, в которой накапливаются исходные данные для определения себестоимости. Подсистема управления издержками должна быть связана с подсистемами управления производством и бухгалтерского учёта, в которых формируются требуемые для расчётов исходные данные. Таким образом формируется единый технологический конвейер: планирование производства — планирование издержек — учёт фактического выпуска — учёт фактических издержек — анализ издержек.

Это кардинальным образом повышает оперативность и достоверность производимых расчётов. Подобная система должна разрабатываться на современных программных продуктах, которые рассчитаны на длительную эксплуатацию в условиях обновления техники, увели-

чения числа работников и объёмов обрабатываемой информации, появления более новых средств анализа и представления данных.

Учёт и контроль издержек организуют по отклонениям от норм с последующим выявлением причин таких изменений объёмов продукции, загрузки производственных фондов, уровня издержек и виновников подобных отклонений. Такой метод обеспечивает своевременное, обоснованное и эффективное принятие управленческих решений. Он эффективен в подразделениях основного производства, показателями деятельности которых выступают объём строительной продукции, уровни издержек, дохода и прибыли [1].

В процессе сопоставления затрат и результатов различных объектов учёта выявляется эффективность производственных и хозяйственных процессов, деятельности и отношений как строительной компании в целом, так и отдельных её подразделений.

Итак, построение системы управления затратами должно быть основано на принципе экономической эффективности и определения степени детализации издержек. Эффект от внедрения подобного управленческого блока в организации должен значительно превышать издержки на его создание и внедрение в производство. Следует также отметить, что вся система должна быть единой, ведь управление затратами эффективно лишь на основе комплексного подхода к решению данной проблемы.

Реализация строительной продукции — это довольно сложное понятие. Реализация в широком смысле этого слова представляет собой совокупность видов деятельности строительной компании, которая направлена на удовлетворение платёжеспособного спроса потребителей. В такой трактовке категории «реализация» и «маркетинг» совпадают, становясь идентичными.

До настоящего времени российские строительные компании не утруждали себя созданием специализированных сбытовых подразделений, ведь проблемы реализации строительной продукции не существовало, даже напротив, постоянно ощущалась нехватка мощностей строительных компаний по выполнению заказов инвесторов.

Необходимость организации сбытовой деятельности строительных компаний объясняется рядом причин:

1. Усиление конкуренции на рынке подрядных работ. Безальтернативность данного рынка в прошлом сменилась в настоящее время довольно жёсткой борьбой за заказы.

2. Борьба за деньги заказчиков. Заказчика уже не устраивает выполнение узкоспециализированных работ. Он отдаёт предпочтение строительной компании, которая сдаёт объекты «под ключ», а также с комплексом услуг, способствующих повышению потребительских качеств продукции.

3. Рационализация производственных процессов. Для эффективного потребления строительной продукции часто требуется сопряжение технологий производства

и потребления, что приводит к сращиванию финишных операций в строительстве с заготовительными.

4. Проблемы эффективности рыночного поведения и развития строительной компании. Эффективная реализация не может основываться лишь на продвижении готовой продукции на рынок, она предполагает глубокое изучение реального платёжеспособного спроса покупателей и последующую ориентацию производства на удовлетворение этого спроса [3].

Производственно-сбытовая деятельность строительных организаций отличается неординарностью по сравнению с другими отраслями хозяйства в силу ряда особенностей.

Рыночная экономика создала новые формы отношений для строительных компаний, при которых обычный подрядный способ ведения работ и финансовых расчётов не является единственным, а для некоторых строительных фирм и главным в их коммерческой деятельности. Отсюда и многовариантность процесса финансирования строительно-монтажных работ.

В настоящее время большинство строительных компаний прибегают к строительству не только на средства потребителей, но и на заёмные средства, а также на собственные денежные средства. Важными факторами в конкурентной борьбе за заказчика между строительными компаниями являются: уровень производственно-технического потенциала организаций; использование международных стандартов в строительстве для повышения его качества; абсолютное удовлетворение требований заказчиков в части архитектурно-планировочных решений.

Но суть не в том, чтобы произвести строительную продукцию, а в том, чтобы продать её, то есть, организовать эффективную реализацию, которая предполагает учёт покупательной способности покупателя, инфляции, конъюнктуры рынка; принятие оптимальных технических решений, показателями которых являются такие факторы, как сроки выполнения строительно-монтажных работ, их стоимость, ограничения ресурсов и т.д.

Содержание сбытовой деятельности строительной компании определяется различными показателями, в том числе номенклатурой строительной продукции, составом клиентов, уровнем специализации, технологией строительства, территориальной дислокацией объектов и т.п. Но почти всегда основными сбытовыми функциями являются:

- формирование стратегии реализации и разработка планов продаж;
- выбор каналов реализации и установление контактов с потребителями;
- создание портфеля заказов и ассортиментная загрузка производственных ресурсов;
- организация отпуска товаров покупателям и расчётов с ними;
- управление запасами уже готовой продукции;
- послепродажное обслуживание покупателей.

В целях повышения эффективности реализации продукции строительных компаний необходимо в стратегии

маркетинга проводить исследование общих условий реализации продукции.

Исследование общих условий реализации включает в себя комплекс самых разнообразных аспектов, в число которых входят:

- совершенствование технологии не только в строительном производстве, но и в смежных областях, в которых она влияет на рынок реализации данной строительной компании;
- экономическое развитие определённого экономического решения и государственной политики;
- демографические, культурные, этнические и прочие аспекты [2].

Исследование условий реализации строительной продукции — это довольно сложный и многоуровневый процесс. В проведении подобного рода исследований строительные компании должны пользоваться различными методами, среди которых можно выделить главные: прогнозирование тенденций и событий, анализ сценариев, ситуационный и факторный анализ. В конечном итоге сбытовая деятельность строительных фирм должна быть основана на следующих принципах маркетинга:

1. Направленность на удовлетворение покупателей, перенос центра управленческих решений на сбытовые звенья компании. Основными объектами изучения и воздействия выступают заказчики, конкуренты, конъюнктура самого рынка, технико-экономические и архитектурно-планировочные характеристики продукции строительной компании.

2. Ситуационное управление, то есть, принятие решений не в установленные сроки, а по мере обнаружения проблем сбыта. При этом компания должна пытаться спрогнозировать варианты возможных ситуаций на рынке заблаговременно и разработать набор возможных стратегических решений.

3. Система непрерывного сбора и обработки поступающей информации является одной из важнейших основ ситуационного управления.

4. Использование стратегии активного воздействия на рынок строительной продукции, отказ от пассивного приспособления к рыночным условиям.

5. Расширение предпринимательской инициативы как единственной возможной формы управления реализацией продукции, которая включает в себя непрерывный процесс создания новых конкурентоспособных идей, продуктивное внедрение более плодотворных их ни, органи-

зация реализации новой строительной продукции в максимально короткие сроки.

6. Направленность на достижение коммерческого успеха в долгосрочной перспективе с помощью создания долгосрочных стратегических целей, которые обеспечивают строительным компаниям некоторую независимость от состояния рынка в периоды временного спада, что связано, главным образом, с поддержанием лидерства в области технологии строительного производства.

7. Непрерывный экономический и финансовый анализ для альтернативного выбора эффективных каналов реализации продукции: прямой реализации, реализации через аукционы и торги, торговые дома, ипотеку [3].

Стимулирование реализации предполагает использование различных средств воздействия на какой-либо субъект рынка, обеспечивающее поддержание определённых характеристик его поведения, в целях ускорения и (или) усиления ответной реакции данного рынка.

Стимулирование сбыта строительной продукции имеет многоцелевую направленность и включает в себя стратегические, специфические и разовые цели.

Стратегические цели направлены на увеличение числа заказчиков; на поднятие интереса к строительной продукции со стороны покупателей; на выполнение показателей маркетингового плана; на оказание противодействия конкурентам.

Специфические цели направлены на: ускорение реализации наиболее выгодной продукции; повышение оборачиваемости продукции; оживление продажи, сбыт которой переживает упадок [2].

Наконец, разовые цели стимулирования сбыта строительной продукции направлены на поддержание имиджа строительной организации; на использование отдельной благоприятной возможности увеличить объём реализации, поддержку рекламной кампании.

Исходя из всего вышесказанного, целевую направленность стимулирования сбыта строительной продукции можно свести к решению двух взаимозависимых задач. Во-первых, определение границ, в которых реализация строительной продукции будет являться объектом стимулирования, подчиняться целям стимулирования и управляться с точки зрения данных целей. Во-вторых, определение конкретных принципов, форм и методов, которые будут самыми эффективными в стимулировании реализации, и не будут противоречить законам рыночной экономики.

Литература:

1. Колесник, Н. Ф., Шведкова А. М. Совершенствование процесса бюджетирования на предприятии // Молодой ученый. — 2013. — № 11. — С. 357–359.
2. Маслова, Т. Д., Божук С. Г., Ковалик Л. Н. Маркетинг. СПб.: Питер, 2002.
3. Юрашев, В. Как формируется стратегия сбыта // Маркетолог. — № 4, 2003

К вопросу об особенностях управления рисками в банковском факторинге

Колесов Игорь Александрович, магистрант
Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск)

Целью данной работы является классификация рисков в факторинге и выявление методов управления ими. Проведено сравнение методов управления рисками при факторинге и при традиционном кредитовании. По результатам проведенного исследования сделан вывод об особенностях управления рисками в факторинге и необходимости дальнейших исследований в этой области.

Ключевые слова: банки, факторинг, дебиторская задолженность, управление рисками, банковский факторинг, риск-менеджмент

В условиях нестабильной экономической среды предприниматели вынуждены применять более эффективные схемы поставки товаров, основой которых все чаще становится отсрочка платежа. Это создает хорошие перспективы для развития рынка факторинга и в частности банковского факторинга. Банки, являясь крупнейшими финансовыми институтами страны, обладают мощной базой для развития факторинга, либо как нового направления бизнеса, либо для расширения деятельности уже существующих факторинговых подразделений. Обладая большими объемами ликвидности, банки могут начать активную экспансию растущего рынка. При этом банковский факторинг, являясь высокодоходным направлением бизнеса и одновременно высокорисковым, требует повышенного внимания к управлению рисками. Можно быть уверенным в том, что система риск-менеджмента коммерческого банка является мощным фундаментом для управления рисками, возникающими при осуществлении факторинговой деятельности, но едва ли она может быть импортирована в банковский факторинг в неадаптированном виде. Это обуславливает актуальность настоящего исследования, и в связи с этим возникает потребность в раскрытии содержания риск-менеджмента в банковском факторинге, его сравнении с системой управления рисками при традиционном кредитовании, выявлении точек соприкосновения и особенностей.

В статье рассмотрены основные риски Фактора, произведена их классификация, исследованы методы по управлению рисками. Проведено сравнение методов управления рисками при банковском факторинге и традиционном банковском кредитовании. Выявлены самые актуальные риски при осуществлении факторинговой деятельности и сделаны выводы об особенностях управления ими.

Факторинг — это финансовый продукт, позволяющий сделать комфортными отношения между поставщиком и покупателем, работающим по схемам, включающим отсрочку платежа. В классической факторинговой сделке участвуют три стороны: поставщик, который отгружает товар в адрес покупателя с отсрочкой платежа; покупатель, в чей адрес отгружается товар, и у которого возникает дебиторская задолженность; и Фактор — факторинговая компания, финансирующая поставщика в момент отгрузки, и к которой переходит право требования деби-

торской задолженности от покупателя. Для поставщика факторинг — это источник финансирования. Для покупателя — возможность получить у поставщика отсрочку платежа [2].

Фактор, финансирующий поставщика, принимает на себя риск по невозврату, не полному возврату, либо просрочке оплаты дебиторской задолженности покупателем. У Фактора есть два общепринятых на рынке способа взаимодействия со своими клиентами: факторинг с регрессом и факторинг без регресса. Если в первом случае, дополнительным обеспечением рисков Фактора является возможность предъявить к поставщику регрессные требования из-за невозврата дебиторской задолженности, то во втором случае, риск невозврата дебиторской задолженности полностью лежит на Факторе. Стоит отметить, что в данной ситуации увеличение рисков компенсируется повышенной стоимостью вознаграждения Фактора, в сравнении с регрессным факторингом [1].

В этих условиях, риск-менеджмент при проведении факторинговых операций является важным условием финансовой устойчивости Фактора, что обусловлено высоким риском факторинговой деятельности. Повышенный риск связан, прежде всего, с отсутствием в факторинге практики обеспечения обязательств, в виде, например, залога или поручительства. Для факторинговых структур коммерческих банков использование существующих моделей банковского управления рисками является хорошим фундаментом для создания системы риск-менеджмента Фактора. В этой связи целесообразно разделить риски Фактора на «общие» с банковскими рисками, при управлении которыми применима банковская методология. И «специальные», т.е. свойственные только факторинговой деятельности, и при управлении которыми нужны отдельные методы.

Рассмотрим более подробно «общие» и «специальные» риски факторинговых операций, а также методы их минимизации.

К «общим» рискам можно причислить следующие: операционный, валютный, процентный, кредитный, экономический, политический, системный, законодательный и отраслевой.

Большую часть из них можно группировать как риски операционной среды. Из приведенного перечня к ним относятся: экономический, политический, системный, зако-

нодательный и отраслевой риски. Это, так называемые, экзогенные риски, то есть риски, на которые сам субъект риска не может влиять, а может лишь исследовать окружающую среду и постараться их диверсифицировать [4].

Операционный риск — риск убытков, возникших в результате неадекватных или ошибочных внутренних процессов, включающих в себя действия сотрудников, ошибки и сбои в информационных и компьютерных системах, юридические риски.

В банковской практике при управлении операционным риском активно применяются методы, связанные с регламентацией деятельности внутренних служб, регулярный аудит и мониторинг операционной деятельности, обучение сотрудников и автоматизация бизнес-процессов. Данные методы могут в полной мере заимствоваться при проведении факторинговых операций.

Отдельно можно выделить группу финансовых рисков, то есть рисков, непосредственно связанных с финансовой деятельностью банка или Фактора, к которым относятся: валютный, процентный и кредитный риски.

Валютный и процентный риски, объединяет то, что это риски убытков, возникающих вследствие неблагоприятного изменения макроэкономических финансовых показателей. Источник этих рисков лежит за пределами деятельности финансового института, поэтому методы управления ими сводятся к аналитике и своевременной оценке.

Наибольший интерес из перечня «общих» рисков представляет кредитный риск, то есть риск неисполнения заемщиком своих обязательств перед кредитором. Для Фактора этот риск означает невозможность возврата дебиторской задолженности. Этот риск является важнейшим в деятельности, как банка, так и Фактора. Для минимизации данного риска банки используют набор основных инструментов: залог, поручительство, страхование и андеррайтинг. Стоит отметить, что факторинг сам по себе является одним из методов минимизации кредитного риска для поставщика, предоставляющего продукцию на условиях отсрочки платежа.

Залог и поручительство являются эффективными обеспечительными мерами и наиболее активно применяются банками, благодаря чему снижается стоимость кредитования, но в то же время именно отсутствие обеспечения при факторинговых операциях делает факторинг привлекательным и доступным.

Страхование предмета залога, жизни и здоровья заемщика являются сопровождающими мерами обеспечения кредитов. Страхование кредитных рисков очень дорого и значительно повышает стоимость заемных средств, пропорционально понижая их доступность.

Андеррайтинг как процедура оценки вероятности погашения кредита заемщиком, в том числе, его платежеспособности и кредитоспособности, представляет собой наиболее применимый для Фактора инструмент минимизации кредитного риска [5]. Не обладая возможностью применения обеспечительных мер, Фактор, должен направить свой риск-менеджмент на развитие эффективного андер-

райтинга. Для Фактора свойственен «двойной» андеррайтинг, то есть андеррайтинг как поставщика на предмет вероятности оплаты комиссии Фактора, так и андеррайтинг покупателя, то есть дебитора, на предмет возможности возврата дебиторской задолженности. Важной задачей андеррайтинга является также оценка договорных отношений между поставщиком и покупателем, и предупреждение мошеннического сговора между ними. Последние риски можно отнести к «специальным».

«Специальные» риски факторинговых операций представляют собой перечень из четырех позиций: риск просрочки платежа, риск невыполнения условий договора поставки, риск невыполнения условий договора факторинга, риск мошенничества [3].

Риск просрочки представляет собой риск возникновения у дебитора так называемых кассовых разрывов в результате которых у него отсутствуют денежные средства для погашения текущих платежей.

Риск невыполнения поставщиком условий договора поставки представляет собой риск возврата товара покупателем в связи с браком, не возможностью реализации товара, или несоответствия фактической поставки условиям договора поставки.

Риск невыполнения поставщиком условий договора факторинга представляет собой риск неоплаты поставщиком комиссии Фактора или неоплаты регрессных требований Фактора.

Риск мошенничества является распространенным в силу специфики факторинговой деятельности. В результате сговора поставщика и покупателя возможны фиктивные поставки, завышение стоимости товара, отгрузка товаров на фирмы-однодневки. Одним из видов мошенничества также является двойной факторинг, в результате которого поставщик заключает договоры с двумя и более факторами и по одной и той же поставке получает многократное финансирование.

Все методы, используемые для предотвращения указанных «специальных» рисков сводятся к предварительному анализу финансового состояния поставщиков и покупателей, правовой экспертизе договоров и соглашений, изучению специфики деятельности предприятий и отношений между поставщиками и покупателями.

Весь комплекс этих мероприятий можно обозначить как предварительная оценка способности участников факторинговой сделки выполнять принятые обязательства по договору факторинга, т.е. андеррайтинг.

По результатам проведенного исследования можно прийти к следующим выводам:

1) Факторинг является высокорисковой деятельностью в силу своего «беззалогового» характера в результате чего возрастает значимость грамотного и эффективного риск-менеджмента.

2) Риски Фактора условно можно разделить на «общие» с банковскими рисками и «специальные», т.е. возникающие только в результате осуществления факторинговой деятельности.

3) Рассмотрев методы минимизации «общих» рисков приходим к выводу, что в силу отсутствия обеспечительных мер при осуществлении факторинга, наиболее применимым методом является андеррайтинг.

4) По результатам рассмотрения «специальных» рисков сделан вывод о том, что наиболее эффективным методом минимизации рисков является андеррайтинг.

Основываясь на сделанных выводах можно прийти к мнению, что в условиях высокорисковой деятельности Фактора он имеет ограниченный арсенал инструментов по управлению рисками, основным из которых является андеррайтинг, т.е. метод предварительной оценки участников факторинга, превентивная мера, позволяющая минимизи-

ровать риски еще на этапе их формирования. Результатом применения этого метода может стать снижение количества факторинговых сделок, так как Фактор вынужден будет отсекаать те операции, где доля риска превышает допустимую, а для Фактора эта планка установлена на достаточно низком уровне в силу специфических особенностей продукта. Но, по мере развития рынка, методы факторингового андеррайтинга будут совершенствоваться, повысится их эффективность, и факторинг станет более доступным продуктом для участников коммерческой деятельности.

Считаем, что вопрос управления рисками в факторинге и в частности андеррайтинга заслуживает отдельного более глубокого исследования.

Литература:

1. Фора факторинга // Chel.ru. URL: <http://chelfin.ru/text/hot/505098.html> (дата обращения: 3.11.2016).
2. Факторинг // Википедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Факторинг> (дата обращения: 3.11.2016).
3. Риски факторинга // <http://factoring.life>. URL: <http://factoring.life/factoring/faq/riski/> (дата обращения: 3.11.2016).
4. Организация риск-менеджмента в коммерческом банке // cfn.ru. URL: <http://www.cfn.ru/press/management/2001-1/pechalova.shtml> (дата обращения: 3.11.2016).
5. Андеррайтинг // Википедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Андеррайтинг> (дата обращения: 3.11.2016).

Развитие технического регулирования в России

Колочева Влада Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Новосибирский государственный технический университет

Современное состояние экономики невозможно без должного функционирования технического регулирования в стране. Целью исследования являлось рассмотрение и анализ действий и законодательной и нормативной базы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия. В результате проведенной работы были выявлены меры и подходы, направленные на развитие технического регулирования в России.

Ключевые слова: *техническое регулирование, стандартизация, подтверждение соответствия*

Осуществляемая на протяжении последних двадцати лет в России реформа технического регулирования направлена на то, чтобы, во-первых, обеспечить на рынке достижение необходимого баланса между интересами потребителя и изготовителя, а во-вторых, создать условия участия страны как полноправного партнера на внешнем рынке. Под техническим регулированием понимается правовое регулирование отношений в области установления, применения и исполнения обязательных требований к продукции, процессам, а также в области установления и применения на добровольной основе требований к объектам и правовое регулирование отношений в области оценки соответствия [3, с. 3].

Развитие технического регулирования решается, прежде всего, путем принятия законодательных актов в области технического законодательства, под которым понимается совокупность правовых норм, регламентирующих обязательные требования к техническим объ-

ектам. В 2003 г. вступил в силу Федеральный закон «О техническом регулировании». Его принятие положило начало реорганизации системы стандартизации и сертификации, которая необходима для устранения технических барьеров в торговле и развития малого и среднего бизнеса. Данный Закон концептуально изменил подходы к управлению научно-техническим прогрессом, стандартизацией, сертификацией и другими комплексными проблемами повышения эффективности российской экономики.

Принципы технического регулирования направлены на: развитие национальной экономики; обеспечение независимости органов оценки соответствия; формирование системы и правил аккредитации, исследований и измерений; создание доверия у потребителей и изготовителей к оценке соответствия.

Начиная с 2004 г. в России разрабатываются и утверждаются такие документы как технические регламенты,

которые устанавливают обязательные для применения и исполнения требования к объектам технического регулирования. Большое первостепенное значение придается гармонизации отечественных технических регламентов с европейскими директивами и международными стандартами.

В настоящее время действует около 60 технических регламентов [2] в целях защиты жизни и здоровья граждан; имущества физических или юридических лиц, государственного или муниципального имущества; охраны окружающей среды, жизни или здоровья животных и растений; предупреждения действий, вводящих в заблуждение приобретателей; обеспечения энергетической эффективности и ресурсосбережения. Применение и должным образом исполнение предприятиями требований технических регламентов способствует достижению данных целей.

Деятельность любого предприятия также связана с выполнением рекомендуемых требований нормативных документов, таких как стандарты. И здесь решающую роль играет стандартизация, являющаяся частью современной предпринимательской стратегии, ее влияние и задачи охватывают все сферы общественной жизни, обеспечивая не только конкурентоспособность продукции, но и эффективное взаимодействие изготовителя, заказчика и продавца на всех уровнях управления [1, с. 11].

В 2015 г. принят Федеральный закон «О стандартизации в Российской Федерации» [4], который регламентирует цели, принципы и правила по стандартизации, под которой подразумевается деятельность по разработке, утверждению, изменению, отмене, опубликованию и применению документов по стандартизации и иная деятельность, направленная на достижение упорядоченности в отношении объектов стандартизации. Основными приоритетами государственной политики в сфере стандартизации являются социальная сфера, вопросы технического регулирования, разработка стандартов в оборонно-промышленном комплексе, а также для целей импортозамещения.

Законом [4, с. 7–8] регламентируются следующие цели стандартизации:

- 1) содействие социально-экономическому развитию РФ;
- 2) содействие интеграции РФ в мировую экономику и международные системы стандартизации в качестве равноправного партнера;
- 3) улучшение качества жизни населения страны;
- 4) обеспечение обороны страны и безопасности государства;
- 5) техническое перевооружение промышленности;
- 6) повышение качества продукции, выполнения работ, оказания услуг и повышение конкурентоспособности продукции российского производства.

Применение предприятиями документов по стандартизации способствует: повышению уровня качества и уровня безопасности продукции, работ и услуг; внедрению новых технологий в производство; обеспечению совместимости и взаимозаменяемости продукции; обеспечению рационального использования ресурсов; устранению технических барьеров в торговле и др.

Для того чтобы выйти на рынок, предприятию необходимо подкреплять выпуск продукции и оказание услуги декларацией о соответствии и (или) сертификатом соответствия. В связи с этим большое внимание уделяется подтверждению соответствия, т.е. документальному удостоверению соответствия продукции, процессов производства, выполнения работ или оказания услуг требованиям технических регламентов, положениям стандартов или условиям договора.

Подтверждение соответствия осуществляется в целях [3, с. 26]:

1) удостоверения соответствия продукции, процессов жизненного цикла продукции, работ или услуг техническим регламентам, стандартам, сводам правил, условиям договоров;

2) содействия приобретателям в компетентном выборе продукции, услуг;

3) повышения конкурентоспособности продукции, работ, услуг на российском и международном рынках;

4) создания условий для обеспечения свободного перемещения товаров по территории РФ, а также для осуществления международного экономического, научно-технического сотрудничества и международной торговли.

Подтверждение соответствия на территории РФ может носить добровольный (осуществляется в форме добровольной сертификации) или обязательный характер (осуществляется в формах: принятия декларации о соответствии и обязательной сертификации). Формы подтверждения соответствия представлены на рисунке 1.

Добровольное подтверждение соответствия осуществляется по инициативе заявителя на условиях договора между заявителем и органом по сертификации и может осуществляться для установления соответствия продукции, работ, услуг национальным стандартам, стандартам организаций, сводам правил, условиям договора. Добровольная сертификация начала проводиться в России в соответствии с Законом РФ «О сертификации продукции и услуг» (принят в 1994 г.).

Обязательное подтверждение соответствия проводится только в случаях, установленных соответствующим техническим регламентом, и исключительно на соответствие требованиям технических регламентов. Объектом обязательного подтверждения соответствия может быть только продукция, выпускаемая в обращение на территории Российской Федерации. Декларация о соответствии и сертификат соответствия имеют равную юридическую силу и действуют на всей территории Российской Федерации. Обязательная сертификация осуществляется органом по сертификации, а декларирование соответствия проводится первой стороной, то есть изготовителем или продавцом. Обязательная сертификация введена на основании закона РФ «О защите прав потребителей», (принят в 1992 г.), является формой государственного контроля за безопасностью продукции. Ее осу-

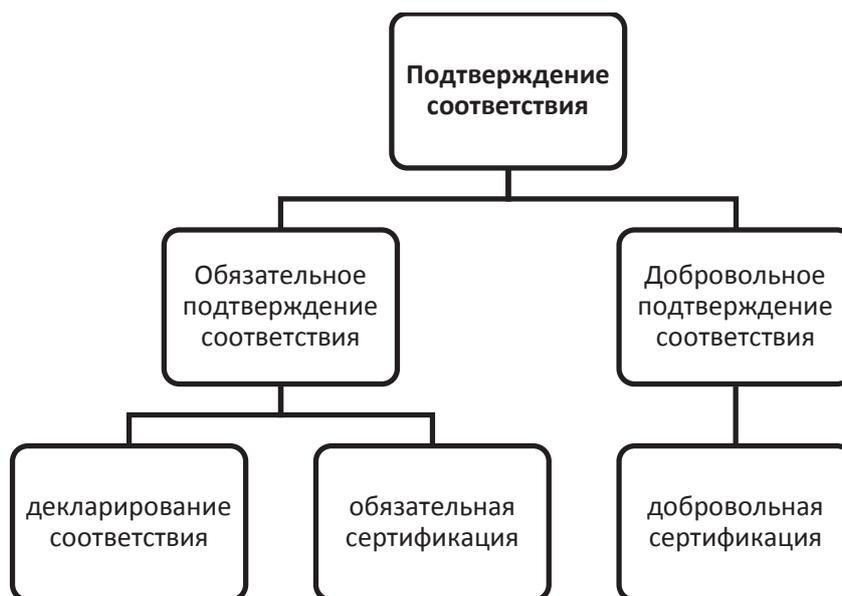


Рис. 1. Формы подтверждения соответствия

ществование связано с определенными обязанностями, налагаемыми на предприятие, в том числе материального характера. Поэтому она может осуществляться лишь в случаях, предусмотренных законодательными актами РФ.

В настоящее время все формы подтверждения соответствия регламентируются ФЗ «О техническом регулировании». Идет развитие добровольной сертификации, каждый год появляются и регистрируются новые системы и органы добровольной сертификации. Это связано со спросом на данный вид подтверждения соответствия, так как продукция, маркированная знаком системы добровольной сертификации пользуется большим спросом на рынке. Также большое развитие получило декларирование соответствия и в ближайшей перспективе оно станет, как и за рубежом, преобладающей формой обязательного подтверждения соответствия.

В настоящее время в России 1500 органов по сертификации и 9000 испытательных лабораторий, от которых за-

висит качество попадающих на рынок товаров и доверие потребителей к знаку евразийского соответствия ЕАС.

Государственное управление деятельностью по техническому регулированию, стандартизации и подтверждению соответствия в России осуществляет Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии «Росстандарт», которое осуществляет свои функции непосредственно и через территориальные органы; государственные региональные центры стандартизации, метрологии и испытаний; научно-исследовательские институты; технические комитеты по стандартизации и др.

Подводя итог вышеизложенному, следует заключить, что деятельность по техническому регулированию направлена, во-первых, на обеспечение безопасности продукции и процессов для человека, его имущества, окружающей среды, а, во-вторых, на повышение конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынках посредством осуществления деятельности по стандартизации и подтверждению соответствия.

Литература:

1. Лифиц, И. М. Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия: учебник для бакалавров / И. М. Лифиц. — 11-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2014. — 411 с.
2. Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии «Росстандарт». — Режим доступа: [http:// www.gost.ru/wps/portal/](http://www.gost.ru/wps/portal/).
3. Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184 «О техническом регулировании».
4. Федеральный закон от 29 июня 2015 г. № 162-ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации».

Особенности азиатского способа производства

Кочмар Александр Николаевич, старший преподаватель;

Ноева Анастасия Валентиновна, студент

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

Впервые формулировку «азиатский способ производства» употребил Карл Маркс в «Предисловии» «К критике политической экономии» для определения особенностей общественного строя в странах Азии в докапиталистическую эпоху.

Азиатский способ производства — это одна из стадий развития общества, следовавшая за первобытнообщинным строем, характеризующаяся господством государственной земельной собственности, отсутствием крупных хозяйств, непосредственным подчинением крестьян государству, особой ролью государства в создании ирригационной системы, а также наличием в восточных деспотиях развитого слоя государственной бюрократии. [1]

Ирригационная теория связывает возникновение государства с необходимостью строительства и эксплуатации гигантских по тем временам ирригационных сооружений в Египте, Индии, Китае, других аграрных областях. Эти процессы повлекли за собой образование класса чиновников-управленцев, различных бюрократических формирований, обслуживающих жизненно важные объекты хозяйствования, злоупотребляющих своим положением и постепенно порабошающих общество.

Проблема заключается в том, что «азиатский способ производства» является недостаточно изученной, и вследствие этого острый недостаток информации.

Особенности азиатского способа производства:

1) Отсутствие частной собственности на землю, почти полное отсутствие частной собственности как системы отношений.

2) Товарообмен играет второстепенную роль, касаясь лишь дополнительных продуктов питания.

3) Принципиально отличный как от классического рабства, так и от крепостничества в странах Европы — «поголовное рабство». **Основные признаки этого способа эксплуатации:**

— Эксплуатация рабочей силы больших масс крестьян.

— Расточительное расходование дешевой рабочей силы на создание грандиозных сооружений, например: Великая китайская стена.

— Массовое государственное принуждение к тяжелому физическому труду

— Эксплуатация коллективов, образуемых сельскими общинами.

Если азиатский способ производства не совпадает ни с рабством, ни с феодализмом, то ему должна быть присуща и собственность не рабовладельческая и не феодальная, а «азиатская» — с особым классовым содержа-

нием. Сторонники «азиатского способа производства» считают, что одним из коренных отличий азиатского способа производства было то, что в странах Востока классово-антагонистическое, эксплуататорское общество базировалось на общинной племенной собственности и сельские общины эксплуатировались государством. Бесспорно, что для Азии характерна тенденция к более длительному и стойкому сохранению общинного землевладения. Игнорировать особенности конкретных азиатских форм невозможно. А так же многие сторонники концепции азиатского способа производства придают первостепенное значение не столько пережиткам «общинной племенной собственности», сколько собственности государственной. Аргументация по вопросу собственности строится в общих чертах так: когда собственником земли и других важнейших средств производства является государство, то это не рабство и не феодализм, а принципиально иной азиатский способ производства.

Если азиатский способ производства не совпадает ни с рабовладением, ни с феодализмом, то, следовательно, ему должны быть присущи методы эксплуатации, способы выжимания и присвоения прибавочного продукта, принципиально иные от рабовладельческих и феодальных. Существует теория о том, что именно поголовное рабство как особая форма эксплуатации является ключом к пониманию азиатского способа производства. Таким образом, в древнем мире действительно существовали массовые «нерабские» (отличные от «классических», «античных») формы эксплуатации.

Среди направлений деятельности эксплуататорского государства в основном преобладают карательно-репрессивные функции, свидетельствующие о том, что такое государство служит интересам одного узкого класса или социальной группы и направлено на несправедливое угнетение большинства населения страны. [3]

Однако такое государство является неизбежным следствием низкой производительности труда и общей культуры населения, относительной неразвитости общественных отношений и разобщенности эксплуатируемого населения. По мере развития и совершенствования общественных отношений, повышения производительности труда и консолидации населения страны сущность государства постепенно меняется.

Заключение

Таким образом, после проделанной работы, я пришла к выводу, что азиатский способ производства есть способ производства, базирующийся на системе сельских общин. Бесспорно, азиатский способ производства есть особая, присущая Древнему Востоку антагонистическая обществен-

но-экономическая формация — кабальная, противоречиво соединяющая в себе признаки рабства и наемного

труда. развития в странах Азии двух социально-экономических формаций — рабовладельческой и феодальной.

Литература:

1. К. Маркс. К критике политической экономии. Предисловие. К. Маркс, Ф. Энгельс, Собр. соч., изд. 2, т. 13, с. 7.
2. Ю.В. Качановский. Рабовладение, феодализм или азиатский способ производства?. М., «Наука», 1971.
3. Теория государства и права: учебник для бакалавров/В.Д.Перевалов. — 3-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2013. — 428с. — Серия: Бакалавр. Базовый курс.

Исторический аспект информационной борьбы

Назарова Юлия Алексеевна, студент
Институт мировой экономики и информатизации (г. Москва)

Информационно-психологическая борьба велась во всех войнах и противостояниях человечества. Ее содержание в основном составляли действия противоположных сторон по распространению дезинформации или тенденциозной информации для воздействия на оценки, намерения и ориентацию населения, личного состава вооруженных сил и лиц, принимающих решения, с целью формирования общественного мнения в пользу действующей стороны.

Поэтому неудивительно, что уже в древности полководцы, мыслители отмечали важность достижения победы без боя. Уже тогда использовались средства воздействия на врага путем дезинформации, угроз, запугивания. Еще более совершенными они становятся в Ордене иезуитов в первой половине XVI в. В произведениях и деятельности западных полководцев и военачальников — Наполеона, Клаузевица, Жофа, российских — Суворова, Кутузова, Милютин, Михневича и других немало поучительного по использованию информации для достижения поставленной цели в войне.

Анализ информационного противостояния на современные международные отношения, предлагается в данной статье, позволяет сделать выводы по улучшению информационной безопасности в государствах мира в XXI веке.

Пути предлагаемого анализа, то есть его задача, можно обозначить следующим образом: 1) рассмотрение основных вопросов информационного противоборства в XX — XXI веках; 2) раскрытие природы современных войн и локальных конфликтов, их особенностей и технологических возможностей, 3) анализ современной геополитики сквозь призму международного информационного противоборства и ее влияние на формирование новой системы информационной безопасности, ведения информационных войн на геополитической арене в современных международных отношениях.

Впервые понятие «информационная война» было введено в 1985 году в Китае [1]. В основу теоретических

подходов китайских специалистов в области информационного противоборства положены взгляды древнекитайского военного деятеля Сунь-цзы (V в. До н.э.). Он первым аргументировал необходимость информационного воздействия на противника. В своем «Трактате о военном искусстве» Сунь-цзы отмечал: «Во всякой войне, как правило, лучшая политика сводится к захвату государства целостной... Получить сотню побед в боях — это не конец искусства. Покорить соперника без боя — вот венец искусства» [2].

Особенно усилилась роль средств массовой информации в тотальных и локальных войнах XX века. Заметных количественных и качественных изменений информационная борьба начала испытывать тех пор, как началось создание единого информационного пространства.

Современная научно-техническая революция вызвала настоящий переворот в информационной борьбе. Более активно и глобально начали проводиться психологические операции, интенсивнее внедряются новые информационные технологии. Наглядной иллюстрацией этому является войны и военные конфликты последних десятилетий XX века и начала XXI века. Их анализ со всей очевидностью свидетельствует о том, что ход и конец военных действий любого масштаба в современном мире определяется искусством ведения информационной борьбы. В начале 90-х годов понятие «информационная война» появилось в США и активно вошло в общемировую практику [3].

Сегодня все больше сил и средств привлекаются к информационной борьбе, все более масштабными становятся ее последствия. В США, Японии, Германии, Франции, Израиле и других странах пристальное внимание уделяется информации, которая по праву считается одним из главных факторов владения современным миром.

«Глобальный масштаб и радикальность изменений, которые происходят в наши дни в политической, экономической, духовной сферах жизни мирового сообщества,

в сфере военной безопасности, позволяют выдвинуть предположение о формировании новой системы международных отношений, которая отличается от тех, которые функционировали в течение заключительного века, даже начиная с классической Вестфальской системы [4].

Таким образом, развитие информационных технологий ведет к глобальным изменениям в политической, экономической, военной и культурной сферах. По мнению западных и отечественных политологов, это приведет в первой четверти XXI века к кардинальным изменениям самого способа противостояния в международных отношениях.

Информационное противоборство было и остается спутником межгосударственного общения, и его участники не склонны объявлять реальные расходы на улучшение собственного имиджа и дискредитации противоположной стороны.

В последнее время часто используется понятие «информационная безопасность» и даются различные его определения. По мнению декана школы информационной войны и стратегии при Вашингтонском университете национальной обороны Д. Эджер, которую он выразил в швейцарском журнале «Джеймс интернешнл дифенс ревью», само понятие и концепция «информационной войны» остаются предметом оживленной в военных и научных кругах Запада.

Однако западные специалисты уже однозначно назвали информационную войну высшей формой информационного противоборства. В единой доктрине противоборства в сфере управления и связи, которая была разработана комитетом начальников штабов вооруженных сил США, термин «информационная война» определяется как совокупность мер, принимаемых с целью достижения информационной победы над соперником путем воздействия на его информационные системы, процессы, компьютерные сети, общественное и индивидуальное сознание и подсознание населения и личного состава вооруженных сил при одновременной защите своего информационного пространства [5].

Таким образом, в данном понятии объединены два вида информационной борьбы — информационно-технический и информационно-психологический.

В разрабатываемой на Западе концепции информационной войны значительное внимание уделяется распространению через информационные каналы соперника или другие каналы мирового информационного пространства дезинформации или тенденциозной информации.

«Информационная война» является широким и многогранным понятием. Так, сегодня некоторые специалисты по вопросам информационной безопасности, выделяют такие ее аспекты, как деятельность благотворительных международных фондов, клубов, сект; использования в соответствующих целях нейролингвистического программирования и т.

События в Персидском заливе в январе 1991 года, Югославии в 1999 году, а также первая и вторая «чеченские кампании» в России, внесли новые черты в представление о войнах современного информационного общества.

«Война в зоне Персидского залива может быть определена как первая полномасштабная война нового этапа в функционировании военных сил в условиях создания глобального информационного пространства» [6]. По мнению С. Бзежинского данный конфликт «продемонстрировал наступление Pax Americana, в результате которого стало ясно, что миру придется согласиться с мягкой американской гегемонией» [7]. При проведении США военных акций степень их открытости определялось не неизменными принципами, а конъюнктурой с использованием «мягкой военной цензуры» [8].

«Буря в пустыне» тоже не является случаем. Американские военные, используя «мягкую цензуру», фактически изъяли из информационного поля сообщения, в которых оправдывалась противоположная сторона. Кроме того, «Буря в пустыне» стала первой в истории войной в прямой телетрансляции.

Российские военные, в свою очередь, смогли наладить эффективный информационное сопровождение только во время второй чеченской кампании.

В ходе агрессии против Югославии информационные операции смогли обеспечить необходимый результат — способствовать фактической капитуляции сербских вооруженных сил.

Американские военные даже шутят по этому поводу: «Мы не начнем выигрывать войну, пока об этом не передадут по CNN» [8].

Наиболее кровавые за всю современную историю человечества террористические акты в США 11 сентября 2001 наглядно продемонстрировали информационную угрозу, которую таит в себе современное телевидение. Миллионы людей на экранах домашних телевизоров смогли наблюдать в прямом эфире по CNN авиационные террористические акты и одновременно были объектами комплексного информационного воздействия террористов.

Влияние информационных технологий, кроме военных операций, наглядно демонстрируют события в экономической и финансовой сферах. Искусственное создание экономических кризисов, имевших место в Азии и России в 1998 году, можно смело приравнивать к стратегическим информационным операциям. Примерами информационных войн также: «скачок» цен на нефть в 2000 году, борьба с евровалютой, которая привела в том же 2000 году в ее нестабильных котировок. Нельзя не согласиться с высказыванием доктора политических наук И. М. Панарина: «Конец XX века характеризуется тем, что мировая финансовая система является главной ареной глобального информационно-психологического противоборства между ведущими государствами мира» [9].

Достаточно сильная зависимость общества от средств массовой информации в современную эпоху глобализации несет как положительные последствия — рост общего информирования и коммуникабельности населения Земли, так и отрицательные. Сильная зависимость от СМИ рождает новый вид оружия массового поражения — информационное оружие. Ядерное оружие как фактор стаби-

лизация и доминирование отходит на второй план, ей на смену приходит оружие информационной, которая позволяет реально управлять государствами. Таким образом, информационное противоборство меняет представление о том, что такое супердержава.

США серьезно готовились к современному информационному противоборству. Об этом свидетельствует тот факт, что в американских военно-политических кругах проводилась полномасштабная работа в этом направлении. Ее отправной точкой принято считать 21 декабря 1992, когда появилась директива Министерства обороны США Т 3600.1 под названием «Информационная война». В 1993 году в директиве комитета начальников штабов № 30 уже были изложены основные принципы ведения информационных войн и в 1995-м — Устав ВС США FM 100–6 («Информационные операции»). Кроме того, отдельные аспекты информационного противоборства регулировались периодически возобновляемым Уставом ВС США FM — 31 («Психологические операции»).

В середине 1990-х годов должности офицеров по вопросам информационной войны (Infowar officers), введенные в сухопутных войсках, на флоте и ВВС США. В июне 1995 года Национальный университет обороны в Вашингтоне осуществил выпуск первой группы специалистов в области информационной войны.

Начиная с 1994 года в США регулярно проводятся официальные научные конференции с «информационной войны» с участием выдающихся представителей военно-политического руководства страны. С этой целью создан и функционирует центр информационной стратегии и политики, целью которого является изучение возможностей использования информационных технологий в военных конфликтах в XXI веке. В период с января по июнь 1995 года на США была проведена командно-штабная военная игра (КШВГ) с участием представителей всех силовых структур. Ее цель заключалась в разработке концепции стратегической информационной войны.

В 1997 году появилось такое определение информационной войны: «Действие, которая употреблена для достижения информационного превосходства в интересах национальной и которая осуществляется путем воздействия на информацию и информационные системы противника при одновременной защите собственной информации и своих информационных систем».

22 октября 1998 Комитет начальников штабов ВС США выдал доктрину информационных операций (Joint Doctrine of information operation). В доктрине впервые подтверждается факт подготовки американцев к проведению наступательных информационных операций. Ранее Пентагон подчеркивал, что меры США в информационной сфере будут носить исключительно оборонительный характер.

В доктрине предполагается вероятность проведения наступательных информационных операций не только в военное, но и в мирное время. При этом представители

США, комментируя эти положения, утверждают, что использование наступательной информационной оружия будет проводиться при полном соблюдении соответствующих международных норм и договоров. Но сегодня подобные международные соглашения или отсутствуют, или находятся на ранних стадиях разработки.

В доктрине информационных операций США выделяются четыре основных категории использования информации против человеческого интеллекта [10]:

- Операции против воли нации;
- Операции против командования соперника;
- Операции против вражеских войск;
- Операции против национальных культур.

Одним из требований эффективного использования СМИ США в конфликтах последних десятилетий является то, что в управлении информационно-психологическими акциями используются американские военно-политические руководители высокого уровня.

В США решение о проведении информационно-психологических операций принимает президент. Делает он это на основе рекомендаций и разработок, которые готовит Совет национальной безопасности (СНБ), она же осуществляет общее руководство информационно-психологическим обеспечением [11].

В 2000 году президент Б. Клинтон подписал директиву № 68, целью которой — «влиять на зарубежную аудиторию таким образом, чтобы это благотворно сказывалось на достижении целей, которые стоят перед американской внешней политики».

Разработчиками программы под названием «Международная народная дипломатия» является Госдепартамент США, Министерство обороны, ЦРУ, некоторые другие госструктуры. Данная программа ориентирована не только на зарубежную, но и на внутреннюю аудиторию — этот факт часть общественности США расценила как «промывания мозгов». Например, Сет Акерман из ассоциации газетных изданий «За честную и правдивую информацию» считает, что «когда внешняя политика Клинтона принимается на» ура «за рубежом, президент сразу же начинает прибегать к пропаганде» [12].

Но нельзя ни в коем случае считать, что США вполне защитили себя от информационного воздействия. Специалисты выделяют такие уязвимые точки в информационном поле США [13]:

- Поскольку США является открытым обществом, они могут вводить жесткие методы контроля над информационными системами;
- Непонятные политические и юридические аспекты информационных войн;
- Американский плюрализм не позволяет разработать единую политику в области стратегии информационных войн;
- Любого уровня технического развития целью информационной войны остается человек, но вряд исполнительные структуры имеют действительно опытных людей, чтобы повлиять на изменение дискурса в другой стране.

Использование средств информационной войны предполагает учета структуры и особенностей СМИ противника. Главная проблема заключается в определении того, как с большей эффективностью можно влиять, направляя необходимую информацию в СМИ соперника:

- Непосредственно через прямую телерадиотрансляцию, печати;
- Косвенно — через глобальные информационные системы;
- Через работников посольств, сотрудников спецслужб, журналистов, ученых и др.

По мнению американских политологов, технология ведения информационных войн несет основную угрозу для объекта воздействия в том, что страна-цель может осознать этот «влияние» очень поздно, а это дает определенный выигрыш тому, кто первым наносит удар. «Попытка ввести в заблуждение командование противоположной стороны является весомым компонентом информационной войны» [14]. Отсюда следует, что в XXI веке специалисты по ведению информационного противоборства должны быть ориентированы на создание фальшивой реальности. Ибо, по сути, «психологические операции направлены на изменение враждебной ориентации в кратковременной и долговременных планах путем

модифицирования враждебных решений и влияния на действия соперника» [15].

Современная идеология информационных войн базируется на символическом восприятии мира, поэтому информация очень быстро с виртуальной субстанции превращается в материальную. Достаточно любое событие, даже выдуманную (дезинформацию) смоделировать, передать в СМИ, и информация, материализуясь, начинает оказывать влияние, то есть действовать.

Информационные войны стали аксиомой современных международных отношений и позволяют очень эффективно, с привлечением малых финансовых и человеческих ресурсов добиваться целей: все зависит от степени профессионализма реализаторов информационных операций.

Таким образом, информационная война сейчас — это основная форма противоборства между государствами, поэтому вывод напрашивается сам собой: в XXI веке, в силу своей эффективности информационные войны будут использоваться как главный инструмент влияния на международные отношения. Отстаивать свои позиции в информационном противоборстве будет гораздо легче тем странам, которые будут гармонично развитые и поэтому защищено информационное общество.

Литература:

1. Панарин, И. Н. Информационная война и Россия. — М. 2000. — С. 113.
2. Конрад, Н. И. Сунь-цзы: Трактат о военном искусстве. — М., Л., 1950. — С. 94.
3. Швец, Д. Ю. Информационная безопасность России и современные международные отношения. — М.: «Мир безопасности», 2001. — С. 13.
4. Современные международные отношения. Под ред. проф. А. В. Торкунова. — М., 1999. — С. 38.
5. Волковский, Н. Л. История информационных войн. В 2 ч. Ч. 1. — СПб.: ООО «Издательство «Полигон», 2003. — С. 7.
6. Панарин, И. Н. Указ. соч. — С. 112.
7. Современные международные отношения. Под ред. проф. А. В. Торкунова. — М., 1999. — С. 23.
8. Швец, Д. Ю. Указ. соч. — С. 22.
9. <http://www.stars.ru/> Доклад И. Н. Панарина «Информационная война и власть» на международной конференции «Информационные технологии и власть», Москва, 26–28 января 1999 г.
10. http://www.dtic.mil/doctrine/jel/new_pabs/jp3_13.pdf
11. Волковский, Н. Л. Силы специальных операций. — СПб., 1996. — С. 41–43.
12. <http://www.strana.ru/>
13. Stein, G. «Information War — Cyberwar — Netwar» // http://www.infowar.com/mil_c4i/stein.html-ssi.
14. Libicki, M. «What is Information Warfare?» Washington, 1995, // http://www.ndu.edu/inss/actpubs/act_003/a_003.html
15. Szafranski, R. «An Information Warfar» SIIOP // http://call.army.mil/call/ctc_bul/90-9/9092c14.htm.

Оценка и стратегия развития конкурентоспособности региона

Недвиг Александр Валерьевич, магистрант;

Гончарова Светлана Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»

Целью данного исследования является обоснование стратегий развития региональной конкурентоспособности экономики Ростовской области, основанных на совершенствовании отраслевого, инфраструктурного аспектов развития в условиях межрегиональной конкуренции.

Ключевые слова: конкурентоспособность, региональная конкурентоспособность, межрегиональная конкуренция, стратегия развития конкурентоспособности

В Ростовской области повышение конкурентоспособности региона как на мировом, так и на межрегиональном уровне является одной из главных стратегических целей экономической политики Правительства Ростовской области.

В качестве интегрального критерия уровня конкурентоспособности региона выбран показатель доли ВРП Ростовской области в Российской Федерации. Обоснование [1, с. 75]:

- ВРП является обобщающим показателем развития экономики региона.
- Информация по показателю доступна по всем регионам.
- Однороден по отраслевой структуре.
- Косвенно учитывает ключевые индикаторы текущей и перспективной конкурентоспособности.

По объемам ВРП область входит в число первых 15 регионов России.

Валовой региональный продукт составил за 2015 год 1 трлн 135 млрд рублей. Впервые за всю историю Ростовская область перешагнула планку в 1 трлн рублей. Это заметный рост к уровню 2014 года.

Оборот организаций за отчетный год в большинстве видов деятельности материального производства и социальной сферы составил 2669,8 млрд рублей, это на 11,9% больше, чем в 2014 году.

Индекс промышленного производства Ростовской области составил 154,6% к 2014 году (в среднем по России — 96,6%). По этому показателю область лидирует в Российской Федерации. Индекс производства предприятий по производству пищевых продуктов, включая напитки, и табака составил 110,4% к уровню 2014 года.

Предприятия машиностроительного сектора Ростовской области в 2015 году отгрузили продукции собственного производства на 158,4 млрд рублей и обеспечили 26,5% объема отгруженной продукции обрабатывающих производств. Увеличено производство транспортных средств и оборудования в 3,6 раза, машин и оборудования — на 30,3%.

Индекс химического производства в отчетном году вырос в 1,5 раза к уровню 2014 года. Индекс производства резиновых и пластмассовых изделий за 2015 год составил 106,7%. Производство прочих неметаллических минеральных продуктов за 2015 год увеличено на 34,5%. Продукции собственного производства отгружено на 31,7 млрд рублей или 5,3% объема отгруженной продукции обрабатывающих отраслей.

Индекс целлюлозно-бумажного производства; издательской и полиграфической деятельности по итогам 2015 года составил 123,4% к уровню 2014 года. Индекс обработки древесины и производства изделий из дерева вырос на 5,4% к уровню 2014 года. Рост выпуска тканей

готовых на 18,6%, белья постельного на 9,2% не компенсировал уменьшение объемов трикотажных и швейных изделий. Индекс текстильного и швейного производства в отчетном году составил 34,2% к уровню предыдущего года.

Предприятиями по производству кокса, нефтепродуктов за 2015 год реализовано продукции собственного производства на 60,2 млрд рублей и обеспечено 10,1% объема отгруженной продукции обрабатывающих отраслей. Индекс производства этого вида деятельности сложился на 5,3% выше уровня 2014 года. В металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий индекс производства сложился на 11,3% ниже уровня 2014 года. Объемы добычи полезных ископаемых в отчетном периоде снижены на 12,2% (в среднем по России рост на 0,3%).

В 2015 году хозяйствами всех категорий произведено сельскохозяйственной продукции на 229,3 млрд рублей или 102,8% к соответствующему периоду 2014 года (по России — 103,0%). По итогам 2015 года собран рекордный урожай зерновых культур 9,8 млн тонн, в том числе 7,5 млн тонн пшеницы и 89 тыс. тонн риса. В животноводстве Ростовской области в хозяйствах всех категорий по сравнению с 2014 годом снижено поголовье крупного рогатого скота на 4,5%. Во всех категориях хозяйств увеличено производство мяса на 1,8%, валовой надой молока — на 0,1%, производство яиц — на 0,2%.

На развитие экономики Ростовской области за 2015 год крупными организациями направлено 136,3 млрд рублей инвестиций в основной капитал. Индекс физического объема — 100% к соответствующему периоду 2014 года.

Среднемесячная начисленная заработная плата работников предприятий в 2015 году составила 24089,6 рублей, что на 3,9% больше, чем годом ранее (в России рост на 5,1%). В 2015 году численность работников сократилась на 1,8% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. По состоянию на 1 января 2016 года численность безработных составила 19973 человека, что соответствует уровню безработицы в 0,9% (в России — 1,3%).

Конкурентоспособность рассматривается на микро-, мезо-, макро- и глобальном уровне в двух формах: потенциальной и фактической. Показательно, что разница между ними определяется внешними условиями экономической деятельности (воспроизводства), которые могут способствовать или препятствовать стремлению субъектов предпринимательской деятельности к наиболее полному раскрытию конкурентоспособности [1, с. 141]. Вопросы межрегиональной конкурентоспособности и специфика ее оценки обусловили необходимость значительного изучения теоретических аспектов, затрагива-

ющих понимание региональной конкурентоспособности, ее содержательных составляющих и ключевых факторов, оказывающих влияние на ее повышение. В результате конкурентоспособность региона складывается из конкурентоспособности всех ее составляющих (рис. 1).

Анализируя результаты социально-экономического развития Ростовской области, основных трендов, направлений и условий развития мировой, российской и окружной экономики, а также принимая во внимание уникальность потенциала, специфику проблем и рисков развития был определен алгоритм повышения конкурентоспособности региона на основе стратегии активного развития (рис. 2).

Стратегические направления повышения конкурентоспособности экономики Ростовской области [2]:

1. Увеличение доли животноводства в структуре сельскохозяйственного производства перспективными направлениями, требующими интенсификации производства, являются молочное и мясное скотоводство, мясное свиноводство.

2. Повышение диверсифицированности структуры растениеводства по направлению увеличения доли овощеводства и садоводства в сельскохозяйственном производстве — создание крупных высокотехнологичных тепличных комплексов, способствующих преодолению сезонности искомым подотраслей.

3. Повышение уровня переработки производимой сельскохозяйственной продукции — развитие глубокой

переработки зерна, с приоритетной ориентацией на глубокую переработку пшеницы, овощей и садоводческой продукции. Наиболее эффективным инструментом реализации данного стратегического направления является создание кластера пищевой и перерабатывающей промышленности с полным циклом производства, характеризующегося эффективным использованием современных форм кооперации, что в совокупности способно вызвать мощный синергетический эффект.

4. Создание новой специализации в высокотехнологичных производствах. Химическая промышленность — увеличение инновационной отгрузки в рамках химического производства, что свидетельствует о сохраняющемся научном потенциале отрасли и острой необходимости увеличения инвестирования в наукоемкую химию. Это позволит нарастить специализацию в данном высокотехнологичном направлении промышленности. Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования — наращивания капиталовложений в инновационные направления данной подотрасли.

5. Наращивание уровня существующей специализации. Машиностроение — необходимость инвестирования с целью реализации имеющихся возможностей по наращиванию поставок продукции инновационного характера; Кластер машиностроения, интегрирующий сельскохозяйственное, транспортное, инструментальное и энергетическое машиностроение, способен стать опорной точкой наращивания конкурентных преимуществ региона

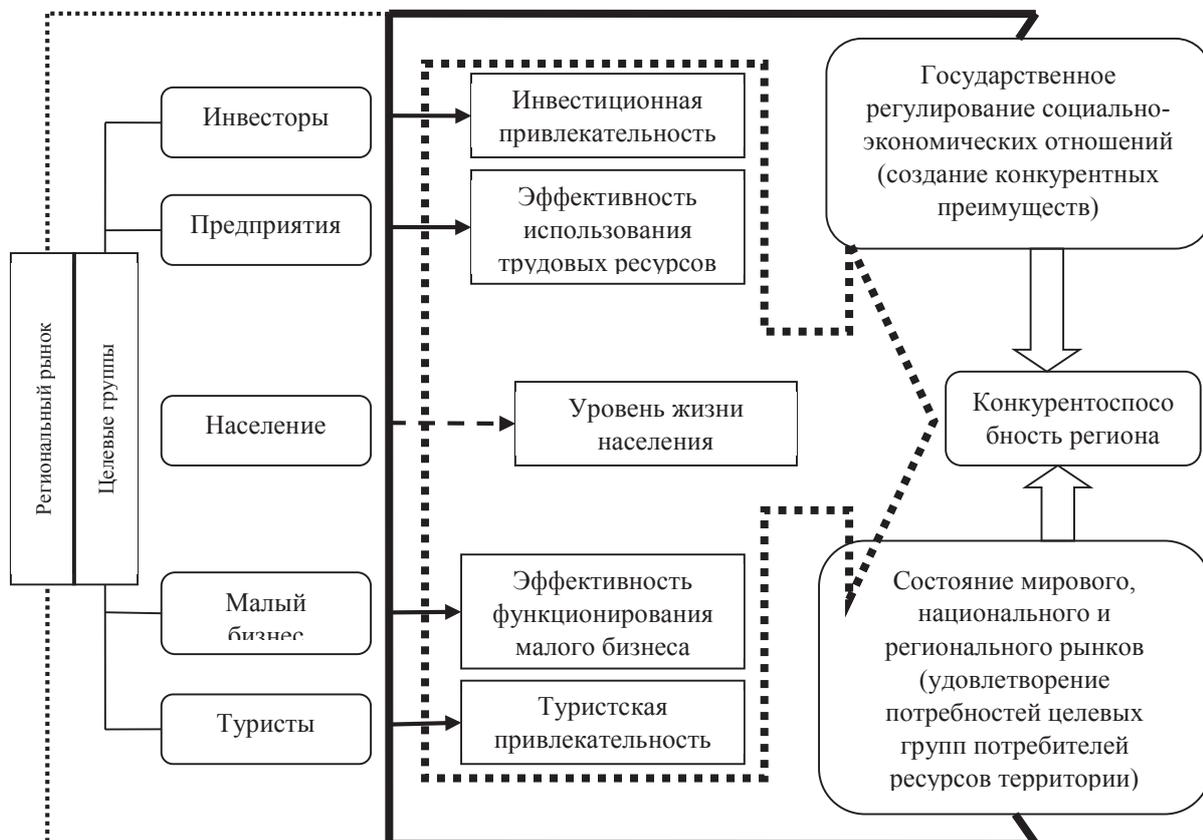


Рис. 1. Компоненты оценки региональной конкурентоспособности

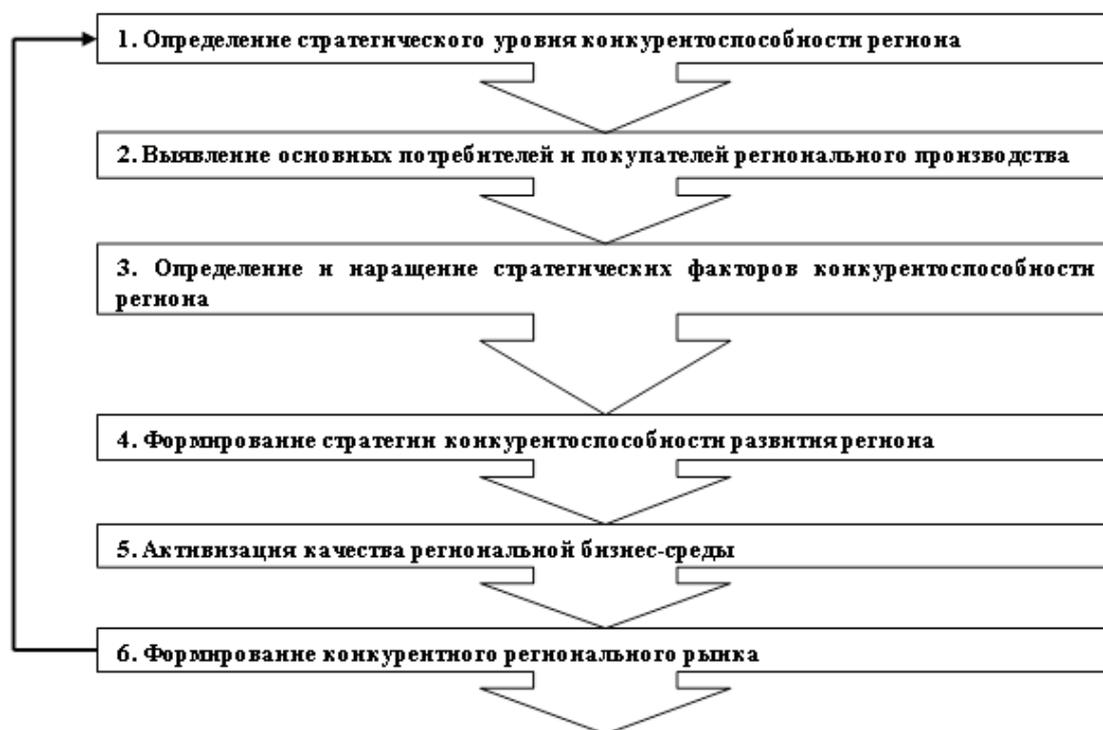


Рис. 2. Алгоритм повышения региональной конкурентоспособности [1, с. 2]

и центром притяжения инвестиций и высококвалифицированной рабочей силы, закрепив за Ростовской областью лидерские позиции в машиностроительном секторе. Текстильное и швейное производство — важнейшим направлением усиления межрегиональной конкурентоспособности Ростовской области является широкомасштабная кластеризация, в связи с которой весьма необходимым является развитие текстильного кластера с целью укрепления не только позиций предприятий отрасли на российском рынке, но и увеличения экспортной экспансии.

В целом, значительный природно-ресурсный, демографический, научный, промышленный, транспортно-логистический потенциал при условии эффективного стимулирования и поддержки производственной и научной деятельности хозяйствующих субъектов способны существенно повысить конкурентные позиции Ростовской области на межрегиональном уровне, а также качественно и количественно улучшить представленность Донского региона в системе межрегионального и международного разделения труда.

Литература:

1. С. Н. Гончарова, О. В. Гуденица. Оценка ВРП в рамках анализа общего уровня развития региона. Экономические проблемы России и региона: ученые записки. Выпуск 21. — Ростов н/Д: издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2016. — 287 с.
2. С. Н. Гончарова, А. В. Воронина. Актуальные вопросы оценки ресурсного потенциала предприятий // KANT (научный журнал). — Ставрополь: ООО «Издательство СТАВРОЛИТ», 2011. № 2 (22).
3. Бондаренко, Е. Н. Совершенствование методов оценки конкурентоспособности экономики региона: автореф. дис... канд.экон.наук: 08.00.05 / Евгения Николаевича Бондаренко. — Издательство Северо-Осетинского государственного университета имени К. Л. Хетагурова., 2014. — 27 с.
4. Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года, утверждена постановлением Законодательного Собрания Ростовской области от 30.10.2007 № 2067 «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 года», в редакции постановления Законодательного Собрания Ростовской области от 24.11.2011 № 1752.

ОСАГО, актуальные проблемы и пути их решения

Никитина Анастасия Алексеевна, магистрант

Научный руководитель: Иванов Д. Ю., доктор экономических наук, профессор
Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королева

В данной статье рассматривается проблема автострахования в России, Проведен анализ рынка ОСАГО, цель которого является решение многих проблем.

Ключевые слова: ОСАГО, страхование, страхового случай, тарифная ставка, тарифный коридор

Совершенствование системы страхования является приоритетным направлением в России. Это объясняется тем, что с каждым годом увеличивается интерес к тем отраслям, благодаря которым появляется возможность избежать кризисов и минимизировать риски. Одним из важных сегментов страхового рынка является страхование автотранспортных средств.

ОСАГО — это обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Данный вид страхования вводится как социальная мера, направленная на создание финансовых гарантий возмещения ущерба, причинённого владельцами транспортных средств. В СССР идея введения этого закона обсуждалась в 60-х годах XX века, но тогда от внедрения такого страхования было решено воздержаться. Вернулись к разработке этого закона в 1993—94 годах, когда в Государственную Думу стали поступать различные версии соответствующего законопроекта. Финальный этап разработки закона пришелся на 2000—2002 годы. В 2000-м году законопроект в первом чтении был рассмотрен Государственной думой. Окончательно ОСАГО пришло в Россию 1 июля 2003 года со вступлением в силу Федерального закона № 40-ФЗ от 25 апреля 2002 года «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств».

Данная тема является актуальной в настоящее время, так как существование проблем в этом виде страхования препятствует развитию рынка, что в свою очередь, влияет на состояние экономики в целом. Таким образом, необходимо уделять особое внимание существующим проблемам в сфере ОСАГО. К этим проблемам относятся: угроза банкротства страховых организаций, удорожание стоимости ремонта автомобиля, нарушение сроков выплат.

Одной из попыток решения всех проблем стало внесение изменений в действующий закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств». В соответствии с Федеральным Законом № 223 от 21 июля 2014 года размер максимальной компенсации по страховому случаю зависит от характера причиненного ущерба. Если вред причинен только имуществу участников ДТП, то максимальная выплата по полису ОСАГО, приобретенному после 1 октября 2014 года, составит 400 тыс. рублей на каждое транспортное средство. По договорам, заключенным до этой даты, полагается 120 тыс. рублей за вред, нанесенный имуществу одного

лица, и до 160 тыс. — за причинение ущерба имуществу нескольких лиц (пропорционально размеру ущерба, полученного каждым потерпевшим).

В части возмещения вреда, причиненного жизни или здоровью каждого потерпевшего, компенсация составляет не более 160 тыс. рублей. Подобные страховые выплаты по ОСАГО с 1 января 2015 года не поменялись, а с 1 апреля 2015 года увеличились до 500 тыс. рублей [2].

По данным годового отчета РСА существенное влияние на состояние рынка обязательного страхования оказывает изменение таких показателей, как численность парка транспортных средств и число ДТП. В последние годы в Российской Федерации численность автопарка продолжает расти. В 2015 году наблюдается увеличение численности автопарка при снижении количества пострадавших в ДТП. В период с 2004 по 2015 годы численность автопарка постоянно увеличивается, с 2008 по 2010 годы темп прироста снизился: прирост данного показателя в 2008 году составил 6,6%, в 2009 году — 2,1%, в 2010 году — 3,0%. С 2011 по 2014 год наблюдается повышение темпа прироста, в 2011 году прирост составил 4,9%, в 2012—5,3%, в 2013—5,6%. В 2014—2015 годах темп прироста автопарка вновь показал снижение: 4,5% (в абсолютных единицах — 2,4 млн транспортных средств) и 1,6% (0,9 млн транспортных средств) соответственно. Основной причиной снижения темпа прироста автопарка в 2015 году является снижение продаж автомобилей. На рисунке 1 отражена структура автопарка в Российской Федерации в 2015 году.

В 2015 году структура автопарка не претерпела существенных изменений. Доля легковых автомобилей увеличилась с 82,1 до 82,5%, сократились доли грузовых автомобилей — с 11,8 до 11,6%, мототранспорта — с 4,4 до 4,2%, автобусов — с 1,7 до 1,6%. При этом по отношению к 2014 году число легковых транспортных средств увеличилось на 2%, численность грузовых автомобилей, автобусов и мототранспорта сократилась на 0,1%, 1% и 2,9% соответственно.

В 2015 году число заключенных договоров ОСАГО составило 39,8 млн что на 6,5% меньше, чем в 2014 году. Число ДТП уменьшилось на 7,9% по сравнению с 2014 годом со 199,7 до 184 тыс. Число пострадавших, жизни или здоровью которых был причинен вред в ДТП, в 2015 году уменьшилось на 8,8% с 278,7 тыс. в 2014 году до 254,3 тыс. в 2015 году, число раненых — на 8,2%,

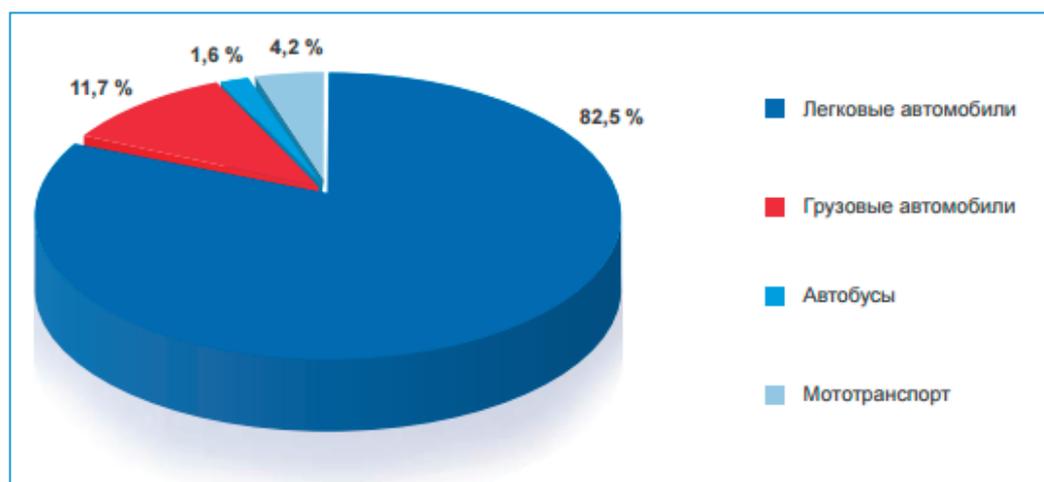


Рис. 1. Структура автопарка в 2015 году в РФ

число погибших в ДТП — на 14,3%. В 2015 году, по сравнению с 2014 годом, число ДТП снизилось на 7,9%, при этом количество заявленных страховых случаев увеличилось на 1,2% [1].

Что касается тарифных изменений, то согласно Указанию Банка России от 19 сентября 2014 г. № 3384-У, вступившему в силу 11.10.2014 оно устанавливает минимальные и максимальные значения базовой ставки страхового тарифа («тарифный коридор»), коэффициенты страховых тарифов, в том числе коэффициент, предусматривающий возможность управления транспортным средством с прицепом к нему.

В соответствии с информацией Пресс-службы Банка России увеличение размера минимальных значений базовых ставок по большей части категорий транспортных средств составит 40%, при этом размер «тарифного коридора» расширен с 5 до 20 процентных пунктов. Для некоторых категорий транспортных средств предусмотрено снижение минимальных значений базовых ставок и установление большего «тарифного коридора». Новые значения базовых ставок и тарифного коридора вступили в действие с 12 апреля 2015 года. В течение полугода Банком России были изменены минимальные значения базовых ставок страховых тарифов без достаточных на то оснований.

Очевидно, что, следуя одной из основных своих функций «связывания» денежной массы, Банк России принимал

решение без учета негативных социальных последствий для миллионов автовладельцев. Такое решение было принято, несмотря на то, что по данным общественных объединений в защиту автовладельцев неизрасходованные резервы страховщиков в 2014 году, предназначенные для выплат страхователям, превышают 30 млрд рублей [3].

Дальнейшее совершенствование ОСАГО должно включать в себя:

- переход на электронный документооборот всех участников ОСАГО, в т.ч. переход к использованию электронных страховых полисов;
- доработку единого программно-методического комплекса оценки ущерба, причиненного в результате ДТП;
- повышение заинтересованности автовладельцев в соблюдении правил дорожного движения и безаварийной езде через величину страховой премии, уплачиваемой при заключении договора ОСАГО;
- привязка коэффициента бонус-малус к водителю;
- совершенствование расчета и применения через систему АИС РСА коэффициента бонус-малус;
- совершенствование системы прямого возмещения убытков и компенсационных выплат.

Предлагаемые мероприятия сыграют важную роль в дальнейшем выведении системы ОСАГО из кризисного состояния и будут способствовать ее дальнейшему развитию.

Литература:

1. Годовой отчет РСА 2015 года [Электронный ресурс].— М.: Российский союз автостраховщиков.— Режим доступа: http://www.autoins.ru/media/C2CBF8C8-A0AC-4229-8C85-6561F40AC1C9/6456C143-276C-4DF6-8953-256B701AFE91/RAMI_Annual_2015_rus.pdf (дата обращения 10.10.2016).
2. Официальный сайт компании «Консультант плюс». Федеральный закон «об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (ОСАГО) от 25.04.2002 N40-ФЗ [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=200211#0> (дата обращения 11.10.2016).
3. Пресс-служба Банка России [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://www.cbr.ru/press/PR.aspx?file=01102014_155141sbrfr2014-10-01T15_48_34.htm (дата обращения 13.10.2016).

Стейкхолдер-менеджмент современной образовательной организации

Патрахин Артемий Игоревич, магистрант
Нижевартовский государственный университет

В условиях интенсивного развития и реформирования системы образования Российской Федерации организации все чаще сталкиваются с необходимостью вести конкурентоспособную политику на рынке образовательных услуг. Эффективность образовательной организации во многом зависит от грамотно выстроенного взаимодействия с внешней средой и внутренней средой, так как внешняя среда является источником ресурсов для организации и формирует социальный заказ, а внутренняя среда определяет ресурсный потенциал организации [4]. Понимание ожиданий, интересов и потребностей факторов среды — это обязательное условие устойчивого развития любой образовательной организации в современных условиях.

В настоящее время в теории и практике управления сложилось две концепции: управление с позиции учредителей (акционеров) и управление с позиции стейкхолдеров. Данные концепции существенно различаются пониманием целей и методов управления: если в первом случае, максимально удовлетворяются интересы учредителей, то во второй концепции большая роль отводится изучению и удовлетворению интересов более широкого круга — заинтересованных целевых групп (стейкхолдеров). Партнерские отношения стали основой теории стейкхолдеров, их главная роль — формирование и совместное использование актуальных ценностей с каждой заинтересованной целевой группой, причем, с ориентацией на долгосрочные партнерские отношения [8, с. 5].

Теория стейкхолдеров принадлежит профессору делового администрирования Университета Вирджинии Э. Фримену, она нашла отражение в монографии «Стратегический менеджмент: стейкхолдерский подход» (1984). При этом стоит отметить, что первое упоминание понятия «заинтересованность сторон» было еще в 1963 году в докладе Р. Стюарта, Н. Адлена и М. Дошер, они стали использовать старый шотландский термин «стейкхолдер» в значении «законный претендент на что-либо обладающее ценностью» [1].

Понятие «стейкхолдер» от англ. «stakeholder» в первоисточниках трактуется как лицо или компания, которая инвестировала в бизнес и владеет его частью. Словарь современного английского языка к стейкхолдерам относит тех, кто-то кто заинтересован в успехе плана/проекта, системы или организации, например, работник в компании или родитель ребенка в школе [10, р. 1391]. Словарь английского языка для обучающихся высшего уровня под стейкхолдерами понимает «лицо, заинтересованное в результатах деятельности компании или организации» [9, р. 1521]. Как видно из приведенных определений, большую роль в англоязычных источниках занимают позиции заинтересованности (выгоды) представителей как внешней, так и внутренней среды.

В отечественной практике понятие «стейкхолдер» не так давно вошло в обиход управленческой практики, активное употребление данной дефиниции связано с трансформацией экономических отношений на рубеже 90-х годов и формированием корпоративного менеджмента. В настоящее время не сформировалось единого мнения на предмет содержания данной научной дефиниции, рассмотрим некоторые из них.

Так Е. К. Екшикеев определил стейкхолдеров как любую группу или индивида, которые могут влиять на деятельность организации [2].

В свою очередь российский исследователь М. А. Петров указал в своем определении на наличие не только прямой, но и обратной связи: стейкхолдеры — это некоторая общность или индивид, которые способны целенаправленно оказывать воздействие на результаты деятельности предприятия, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе, либо сами подвергаются воздействию со стороны предприятия [5, с. 53].

В трудах российских исследователей встречаются и синонимичные понятия «причастная сторона», «заинтересованная сторона», «группа влияния», «коалиция влияния», «участники коалиции», «заинтересованная группа», «целевая аудитория», «группа интересов».

Процесс управления образовательной организацией на основе концепции стейкхолдеров, предполагает реализацию следующих управленческих функций: планирование, организацию, мотивацию, координацию и контроль ресурсов, используемых для работы со стратегиями стейкхолдеров.

Стейкхолдер-менеджмент, как правило, реализуется через систему этапов:

1 этап: идентификация групп стейкхолдеров.

Несмотря на достаточную изученность концепции управления с позиции заинтересованных сторон и в зарубежной, и в отечественной науке, к неразрешенным можно отнести проблему идентификации стейкхолдеров в отраслевой сфере. Стейкхолдер-менеджмент определяет проблему идентификации стейкхолдеров образовательной организации как наименее изученную. Большая часть исследований посвящена системе высшего образования, в то время как уровень среднего профессионального, общего, дошкольного и дополнительного образования представлен немногочисленными научными трудами отечественных исследователей.

Рассмотрим примеры идентификации стейкхолдеров организации высшего образования.

Российские ученые В. А. Нагорнов и О. В. Перфильева предлагают выделять на уровне субъекта Российской Федерации следующих стейкхолдеров:

- органы власти субъекта;
- образовательные организации субъекта;
- промышленные предприятия;
- представители бизнеса;
- институты гражданского общества [3, с. 80].

Е. С. Попова, в свою очередь, дополняет этот перечень таким весомым стейкхолдером как государство, которое формирует заказ на специалистов, а также регулирует нормативно-правовую деятельность вуза [6, с. 50].

В. М. Саввинов, В. Н. Стрекаловский выделяют две группы стейкхолдеров, которые определены относительно внешней и внутренней среды образовательной организации.

К внешним стейкхолдерам они относят:

- государство (нормативно-правовое регулирование, цифры приема);
- органы власти и самоуправления региона и муниципалитета;
- работодателей;
- абитуриентов и их родители;
- образовательные организации;
- общественные организации, заинтересованные в социальном партнерстве.

Внутренние стейкхолдеры вуза:

- обучающиеся и их родители;
- научно-педагогические работники;
- административно-управленческий аппарат образовательной организации [7, с. 88].

К внутренним стейкхолдерам можно также отнести семьи работников вуза.

2 этап: сбор актуальной информации.

Данный этап характеризуется фиксацией и оценкой ожиданий и интересов каждой группы стейкхолдеров по отношению к образовательной организации. Помимо этого анализируются действующие каналы общения с каждой группой стейкхолдеров. Для сбора актуальной информации традиционно используют опросы, анкетирование, контент-анализ, метод экспертных оценок и т.д.

3 этап: определение цели (образа системы) будущего взаимодействия со стейкхолдерами.

На данном этапе необходимо использовать метод ранжирования при анализе и позиционировании стейкхолдеров по признакам: важность и значимость. Важность — это уровень поддержки или противодействия образовательной организации стейкхолдером, а влияние — это его влияние на систему управления вузом. Итогом работы станет желаемая модель взаимодействия со стейкхолдерами, «образ будущих отношений».

Литература:

1. Булатов, А. Р. Эдвард Фриман. Люди. — Режим доступа: http://www.peoples.ru/science/philosophy/r_edward_freeman/ (дата обращения: 31.10.2016).
2. Екшикеев, Т. К. Стейкхолдеры рынка образовательных услуг // Сибирский торгово-экономический журнал. 2009. № 9. КиберЛенинка научная библиотека. — Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/steikholder-gynka-obrazovatelnyh-uslug> (дата обращения: 22.10.2016).

4 этап: определение сильных и слабых сторон в работе с группами стейкхолдеров.

Четвертый этап характеризуется соотношением фактической ситуации, которая получилась по результатам первого и второго этапа, с образом будущего взаимодействия, сформированным на третьем этапе. Этап характеризуется определением сильных и слабых сторон во взаимодействии со стейкхолдерами, результатом работы на данном этапе станет ответ на вопросы: что следует усилить? а что требует изменений при взаимодействии со стейкхолдерами?

5 этап: выбор стратегии взаимодействия с заинтересованными сторонами.

На основании данных о ранжировании групп стейкхолдеров, выявлении и их интересов, определении «сильных» и «слабых» сторон при взаимодействии определяется выбор перспективных долгосрочных направлений дальнейшего развития образовательной организации, обеспечивающих повышение уровня конкурентоспособности на рынке образовательных услуг.

В настоящее время широко применяются следующие стратегии:

- первая стратегия: регулярный контроль и максимальное привлечение стейкхолдеров к процессу взаимодействия, данная стратегия применима к основным группам (высокий уровень важности и влияния);
- вторая стратегия; организация консультативных встреч по согласованию долгосрочных решений образовательной организации с целью сохранения удовлетворенности данных групп (высокий уровень влияния, но низкий уровень важности);
- третья стратегия: информирование о намерениях образовательной организации, привлечение к публичному обсуждению актуальных проблем с целью — заручиться поддержкой этих групп (низкий уровень влияния, высокий уровень важности).

6 этап: реализация и оценка эффективности стратегии управления взаимоотношениями со стейкхолдерами.

На данном этапе в установленные сроки проводится контроль степени удовлетворенности каждой группы стейкхолдеров, по полученным результатам разрабатывается система корректирующих мероприятий.

Таким образом, можно констатировать, что наличие эффективного стейкхолдер-менеджмента позволяет образовательной организации оптимизировать издержки, повысить уровень репутации и конкурентоспособности, предоставлять востребованные и качественные образовательные услуги в соответствии с запросами потребителей и заказчиков.

3. Нагорнов, В. А., Перфильева О. В. Оценка роли вузов в региональном развитии: формирование устойчивых партнерств для взаимодействия // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2010. № 4. С. 60–86.
4. Патрахина, Т. Н. SWOT-анализ как инструмент планирования стратегии образовательной организации // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7. № 2 (2015). — Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/08PVN215.pdf> (дата обращения 10.10.2016).
5. Петров, М. А. Теория заинтересованных сторон: пути практического применения. Вестник СПбГУ. Сер. 8. 2004. Вып. 2 (№ 16). С. 51–68.
6. Попова, Е. С. Механизм взаимовлияния направлений регионального развития и стратегий вузов // *Ars Administrandi* (Искусство управления). 2012. № 2. С. 47–54.
7. Саввинов, В. М., Стрекаловский В. Н. Учет интересов стейкхолдеров в управлении развитием образования // Вестник международных организаций. 2013. № 1(40). С. 87–99.
8. Якубов, Б. А. Совершенствование организации взаимодействия предпринимательских структур в рамках концепции стейкхолдер-менеджмента. Диссертация на соискание степени канд. эконом. наук. — 180 с.
9. Collons COBUILD Advanced Dictionary of English, Collons CoBUILD; 8th Revised edition. — 2014. — 1968 p.
10. Michael Rundell. Macmillan English Dictionary for Advanced Learners. — Palgrave Macmillan, 2008. — 1692 p.

Проблема безбилетников в Республике Саха (Якутия)

Сивцева Валерия Ивановна, студент

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

В настоящее время нередко слышишь от окружающих, что проблема безбилетника очень актуальна не только во всем мире и в стране, но и, в частности, у нас в Республике Саха (Якутия). Что же это такое? Проблемой безбилетника считают то, что потребитель общественного блага старается уклониться от его оплаты, и в результате безбилетники занижают ценность потребляемого им общественного блага, а это приводит к снижению объемов производства этого блага. Таким образом, возможность бесплатного потребления общественных благ обуславливает неэффективность их производства.

Проблема безбилетника возникает в тот момент, когда человек сознательно не желает платить за общественное благо, думая, что всё получит бесплатно. Одним из ярких примеров проявления проблемы безбилетника является феномен уклонения граждан от уплаты налогов, идущих на обеспечение общественных благ.

Большинство товаров и услуг, производимых на рынке, являются частными товарами и услугами. Однако некоторые товары и услуги производятся общественным сектором или самим государством. Общественные товары потребляют совместно и не исключают из потребления. Например, люди, не платившие за товар или услугу, не могут быть лишены возможности получать выгоду от их использования, это объясняет не исключение из потребления. Совместное потребление означает, что потребление продукта одним лицом не уменьшает его количество, доступное для других потребителей. Именно такие товары считаются чистыми общественными товарами и услугами.

В конце концов, может сложиться такая ситуация, когда никто не будет платить и предоставление чисто обществен-

ного блага всем окажется совсем невозможным. Другими словами, в потреблении чисто общественного блага заинтересованы все, но, к сожалению, платить не хочет никто. В связи с этим задача производства чисто общественных благ сводится к вопросу «Как обеспечить их производство при наличии безбилетников?». Мы приведем несколько основных примеров безбилетников, с которыми сталкиваемся все мы в обычной повседневной жизни.

Рассмотрим ситуацию безбилетников у нас в Якутии. В первую очередь, это острая проблема неуплаты гражданами за жилищно-коммунальные услуги, например, за свет, воду холодную и горячую, газ, которые являются жизненно важными услугами государства для жизни населения. ЖКХ является естественной монополией, то есть спрос на этом рынке у нас в стране удовлетворяет только ЖКХ. Проводимая в настоящий момент в России реформа в этой области предполагает, что проблема координации действий по управлению ЖКХ перекладывается на плечи жильцов. Ни для кого не секрет, что в самоуправляемых организациях, которым в Жилищном кодексе отводится ведущая роль, возникают существенные проблемы, связанные, прежде всего, с тем, что самоуправление ЖКХ — общественное благо, а уклонение от участия — поведение безбилетника. По данным ЖКХ, за жилищно-коммунальные услуги своевременно не платят около 23% собственников. С 1 июня 2016 года в России действует упрощенная процедура взыскания долгов за жилищные и коммунальные услуги. Упрощенный порядок применим ко всем, в том числе малоимущим и многодетным собственникам. Если долгов накопилось за три месяца и более, должнику может быть выслано уведомление

о возникновении задолженности и приостановлении или даже отключении услуг. Отключение, например, света или воды — уже достаточно действенная мера, чтобы вразумить должника. Но если она не работает, коммунальщики могут обратиться в суд за взысканием долга. Также увеличили размер штрафов и пеней за неуплату.

Далее наглядно можем увидеть проблему безбилетников в общественных транспортах, которые несут убытки за счет так называемых «зайчиков». «Зайцы-прыгуны» не платят за проезд. В наших автобусах не установлены турникеты, как, например, в центральных городах России, контролируемые оплачивают ли пассажиры за услугу перевозки. Даже есть такая ситуация, что в последние годы тарифы на проезд продолжают расти, при этом качество перевозок осталось на прежнем уровне, и люди в знак протеста сознательно не платят. Раньше водители автобусов чаще обращали внимание на тех, кто злобно не платил за проезд, но со временем им надоело ругаться с безбилетниками, что привело к увеличению «зайцев». Во многих автобусах не работают контролеры, то есть сами водители берут оплату за проезд, не успевая всех проверить. Обычно не штрафуют за неоплату билета. Безбилетника либо высаживают на ближайшей остановке, либо берут с него стоимость проезда. Если сравнить проезд такси и автобуса, то, конечно же, намного дешевле нам обойдется прокатиться на автобусе. Но даже такой мотив не обуславливает всех граждан платить автобусникам.

Также проблему безбилетников можно увидеть в достопримечательных местах города Якутска. В пример можно привести городской центральный парк культуры и отдыха. Огромная территория, прекрасное озеленение. Но очень часто наблюдаем, что некоторые горожане выбрасывают мусор на землю, не дойдя несколько метров до мусорного контейнера. От этого в общественном парке повсюду бутылки, пакеты, упаковки. Парк становится грязным, неухоженным, что не хочется лишний раз посетить и прогуляться. Однако в последнее время многим людям привилось чувство ответственности за наши красивые места, и они начали все-таки доходить до мусорных баков.

Следующий пример — городское освещение. Целью основного городского освещения является обеспечение безопасности движения на улицах города. И пешеходы, и водители транспортных средств нуждаются в освещении дорог и тротуаров в темное время суток. Никто из них не готов, при этом платить за данную услугу, думая, что найдутся доброжелатели покрыть все расходы, и все будут бесплатно пользоваться городским освещением. А, наоборот, в тех районах, где нет, к сожалению, освещения (например, микрорайон Птицефабрика, Марха, Сайсары) готовы платить за это общественное благо, дабы облегчить себе и своим близким безопасность нахождения на улице.

Решение вопросов утилизации мусора на территории Якутии по-прежнему оставляет желать лучшего. Коммунальные службы явно не справляются со всеми возрастающими объемами работ, да и денег под уборку

территорий, вывоз мусора и уничтожение продукции выделяется не так уж и много. А откровенно говоря — мало или совсем ничего. А ведь нарастающие объемы мусора в городской черте — это не просто очаги неприятного запаха и заражения территории. Неубранная территория и не вывезенный мусор начинают работать по принципу снежного кома. Например, на улице прохожий и рад был бы выкинуть обертку от мороженого или пачку из-под сигарет в урну, да урна забита, а вокруг буквально высятся горы мусора, вывоз отходов, мусора не осуществляется. И вот прохожий, в принципе человек неплохой и аккуратный, бросает и свой мусор в уже существующую кучу. Снежный ком нарастает. Коммунальные службы парализованы, уборка территорий должным образом не финансируется. Люди перекладывают ответственность друг на друга за неубранные территории, не оплачивают услуги мусорщиков.

Далее рассмотрим медицинскую помощь государства в виде вакцинации и диспансеризации. Основными из способов, благодаря которому сокращается вероятность некоторых заболеваний, являются именно вакцинация и диспансеризация. Вакцинируемые несут некоторые затраты, такие, как дискомфорт, время, деньги, риск заболеть от плохой вакцины. Они получают некоторый частный выигрыш — уменьшение вероятности заболеть, но основная часть выигрыша, на самом деле, это общественное благо. Во многих случаях частные затраты превышают частный выигрыш, но общественный выигрыш, включая уменьшение возможности возникновения заболевания, значительно превышает затраты. Учитывая интерес общества в сокращении заболеваемости людей, государство использует доступные ему механизмы принуждения и делает вакцинацию обязательной для индивидуумов. Но многие игнорируют данную услугу, так как считают, что необходимости в этом нет.

Еще один пример безбилетников — ловля рыбы в реке Лена, в котором водится достаточно большое количество видов рыб. У всех рыбаков отсутствует право собственности на рыбы, находящиеся в этой реке. Также рыбаки не соперничают за вылавливаемую рыбу из-за большого количества рыб в данной реке. Но с течением времени ситуация может поменяться и рыб может стать меньше. Из чего следует, что сохранение рыбы требует введения соответствующих механизмов, компенсации издержек производства данного общественного блага. Один из таких механизмов хорошо известен: национализация рыбы и продажа государственных лицензий рыбакам. Другой способ позволяет обойтись без участия государства. Речь идет об установлении или разграничении прав собственности. В идеале, рыбаки могут сесть за стол переговоров и прийти к соглашению о приватизации некоторого участка реки именно для рыболовства или о введении ограничений ловли рыбы с целью предотвращения ее, может быть даже, исчезновения.

Услуги пожарной службы в некоторых обществах финансируются добровольно. Некоторые люди отказыва-

ются делать взносы в пожарные службы. И все же там, где здания расположены близко друг от друга, пожарники обычно потушит огонь в доме такого лица вследствие угрозы пожара для строений тех, кто вносит вклад в их содержание. Однако бывают случаи пожаров в отдельно стоящих зданиях таких людей, в которых пожарные команды отказывались тушить огонь. Это пример, когда исключение из пользования общественного блага, возможно. Пожарная служба может лишиться своих услуг тех, кто отказывается ее содержать. Пожарные службы утверждают, что при отсутствии подобных санкций каждый стал бы безбилетником.

Если решить проблему безбилетника методом исключения, то это приводит к недопроизводству обществен-

ного блага, значит, предоставление чисто общественных благ становится возможным только при участии государства. Если в этом случае вмешается государство, то производство общественных благ будет финансироваться за счет налогов населения, но и тут, как видим, отражается проблема безбилетника. Таким образом, не существует какого-либо универсального решения этой проблемы. Каждый сам выбирает быть ему безбилетником или честно за все общественные блага платить, как на самом деле должно быть. Но все же, для того, чтобы общественные блага предоставлялись нам в полном объеме и с полной отдачей, как правовой народ, мы должны попытаться побороться с проблемой безбилетника, начиная с себя и заканчивая всем обществом.

Литература:

1. Восколович, Н. А., Жильцов Е. Н., Еникеева С. Д. Экономика, организация и управление общественным сектором: Учебник / Москва, 2012 — с. 105–112.
2. Дьячкова, А. В. Экономика общественного сектора: практикум: Учебно-методическое пособие для студентов бакалавров / Екатеринбург, 2013 — с. 62–68.
3. Михалкина, Е. В. Экономика общественного сектора: Учебник / Ростов-на-Дону, 2014 — с. 71–75.
4. Нуреев, Р. М., Гринберг Р. С., Рубинштейн А. Я. Экономика общественного сектора: Учебник / Москва, 2015. Сер. Магистратура — с. 144–149.
5. Филатова, Н. Г., Огородников В. И., Брызгалова И. В. Экономика общественного сектора: Учебное пособие для студентов всех форм обучения / Новосибирск, 2014 — с. 201–206.

Проблема нехватки парковочных мест в Республике Саха (Якутия) и пути ее решения

Сивцева Валерия Ивановна, студент

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

На сегодняшний день во всех городах остро стоит проблема нехватки парковочных мест. Автомобилей становится все больше не только в мегаполисах, но и в небольших городах страны, а мест для парковки больше не становится — темпы решения проблемы в несколько раз отстают от скорости прироста транспорта у горожан.

Стихийные парковки во дворах — бич нашего времени. Машины можно встретить везде: на тротуарах, клумбах и газонах, спортивных и детских площадках. Они не только ухудшают экологию, но и занимают места, предназначенные для отдыха, хозяйственных нужд жителей. Заставленные автомобилями дворы давно стали «головной болью» не только жителей, но и органов власти.

Активное строительство жилых домов, комплексов ведется без реализации необходимой жильцам инфраструктуры, в частности — достаточного количества паркингов. Редко где в жилых кварталах предусматривается специальная парковка для жителей и их гостей, стоянка в центральной части города — еще более редкое явление.

Эту острую проблему в Республике Саха (Якутия), в частности в центральном городе Якутске, с этого года активно начинают решать органы власти и не менее заинтересованные местные бизнесмены.

В Республике Саха (Якутия) в среднем на каждого третьего жителя приходится если не по два транспортных средств, то хотя бы одно. По статистике, у каждой пятой семьи республики по две машины. Это обуславливает, конечно же, нехватки парковочных мест, во всех дворах жилых домов, вдоль многих зданий.

По данным Управления ГАИ Республики Саха (Якутия), в городе Якутске на 299 тысяч населения приходится 80 тысяч автомобилей. У нас извечная проблема парковок, она заостряется еще в зимнее время года. Земли катастрофически не хватает.

В местной газете Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Аммосова «Наш университет» написано, что с недавнего времени общество с ограниченной ответственностью «Сахапаркинг» в городе строит

инновационные механизированные парковки под нужды горожан. Создатель компании Евгений Григорьев уверен, что единственное преимущество классических гаражей — возможность хранить картошку. По всем остальным критериям: безопасности, скорости, технологичности, цене — его проект не имеет конкуренции. Ситуацию усугубляет генеральный план города, который был разработан в советское время, когда автомашин было в разы меньше. Жителям необходимо каким-то образом хранить свои машины в тепле и безопасности, и сегодня тесные дворы захламлены массивными гаражами. Первый паркинг ООО «Сахапаркинг» уже функционирует на улице Лермонтова, второй — на улице Петра Алексеева. Вместо шести теплых низкоуровневых гаражей на этом участке он построил не менее теплую, но куда более удобную, вместительную, дорогую механизированную парковку 137 кв. м. на 29 автомобилей. Как сообщили News.Ykt.Ru в «СахаПаркинге», в зимнее время востребованность в машино-местах достигает 100%. На публичных слушаниях компания представит объекты от 4 до 6 этажности. Шесть кварталов, где планируется разместить многоуровневые парковки: перед административным зданием по пер. Энергетиков, 2/3, 6 земельных участков подходят под размещение в квартале № «65»: около ипподрома, за Радиоцентром, около административного здания по Губина, 6, 4 участка могут претендовать под размещение многоуровневых парковок возле адресов: Ярославского, 6/3, Ленина, 7/2, Хабарова, 7Г, Ленина, 9/4, на месте сгоревшего дома по Кулаковского, 4, в районе авиапорта рекомендовано 4 участка возле адресов: Можайского, 21/1, Кузьмина, 26/4, Кузьмина, 28/3, Кузьмина, 22/2.

В рамках направления «Строим Якутск» Года труда в столице активно реализуются проекты по строительству многоуровневых автостоянок. Так, в рамках данного направления, Окружной администрацией г. Якутска в 2016 году запланировано выдать 10 разрешений на строительство. Два из десяти объектов, первыми в этом году получившие разрешение на строительство, введены в эксплуатацию. Это теплый гараж на 45 мест для машин в «17» квартале по ул. Якутская, 2/14 Г и многоуровневая парковка по ул. П. Алексеева, 21/4 Г. Также разрешение на строительство выдано еще двум объектам. Это многоквартирный жилой дом с многоэтажными гаражами в квартале «11» и многоуровневая парковка на 49 мест в микрорайоне «Загородный» по ул. Кржижановского. 2 объекта: «Многоуровневая автомобильная парковка на 136 мест» на 203 микрорайоне и многоэтажный гараж по ул. Воинская в квартале ДСК г. Якутска сегодня находятся на стадии выдачи разрешения на строительство. Остальные объекты проходят процедуру оформления необходимых документов. Кроме того, сегодня проводятся работы по согласованию земельных участков путем публичных слушаний. Всего территории для размещения многоуровневых парковок запланированы в семи кварталах столицы.

Жилые дома, торговые центры, деловые офисы строятся, наблюдается рост количества автотранспорта, а га-

ражей и автостоянок не хватает, и из-за этого образуются пробки и неудобства. Этот новые многоуровневые удобные гаражи в центре города построили в среднем за 3 месяца, что доказывает, что продолжать программу строительства таких гаражей, которые идут вверх, обеспечат порядок на дорогах и во дворах.

На рабочем совещании глава Якутска Айсен Николаев разрешил вопрос по строительству многоуровневых парковок в столице, указав места свободных площадок, где были снесены аварийные дома. Их насчитывается по всему городу около 70 участков.

Значимой проблемой отсутствия парковок и гаражей в городе Якутске сейчас занимаются многие руководители компаний, а также и представители ТСЖ, которые хотят разместить такие удобные стоянки для транспорта возле своих построек для удобства жильцов и норм на дорогах.

Мэр столицы Республики Саха (Якутия) на открытии этих гаражей заметил, что эта программа кардинально изменит благосостояние города и следующий год будет еще более продуктивным по строительству удобных и комфортных гаражей и парковок для автомашин.

«Строительство многоуровневых автостоянок должно стать решением проблем с дефицитом парковочных мест в центре города», — отмечают в Департаменте градостроительства Окружной администрации г. Якутска.

Как сообщает главный архитектор города Якутска Ирина Алексеева: «Особо важный момент касается парковочных мест в новых домах. Их должно быть не менее 40% на количество квартир. Эти нормативы надо усилить в правилах землепользования. У нас коллапс в городе, во дворах все полностью заставлено машинами. Но новый проект коснется только планируемых объектов, в существующих мы этих показателей уже не достигнем. В количестве мест будут входить открытые/закрытые стоянки, многоуровневые гаражи».

Народный депутат Республики Саха (Якутия) от Полярковского одномандатного избирательного округа № 5 Виктор Федоров: «Пробки на дорогах возникли из-за отсутствия достаточного места для парковки автотранспорта. На каждые 100 кв.м площади здания парковку для 4–5 автомобилей на прилегающей к нему территории. Все построенные за последние годы большие жилые, нежилые, общественные здания не соответствуют этой строительной норме. Более того, согласно СНиПам площадь участка, прилегающего к общественному зданию должна быть в 3–4 раза больше занимаемой самими зданием площади».

Кстати говоря, по данным Управления ГАИ РС (Я), доля ДТП, связанных с процессом парковки легковых автомобилей в городах составляет 10–15%. Как правило, такие ДТП возникают при маневрировании автомобилей, подъезжающих к краю проезжей части для остановки и отъезжающих с места парковки, а также встраивающихся в транспортный поток. Вместе с тем, у нас в городе, в условиях острого дефицита мест для парковки на

внеуличных автостоянках, проезжая часть предоставляет практически единственную возможность осуществить стоянку при внутригородских поездках на автомобиле с различными целями.

Анализ проводимого нами исследования по городским улицам выявило, что: 1) проезжую часть используют около 60–70% всех паркованных автомобилей, частично на проезжей части и тротуаре останавливаются — 15%, полностью на тротуаре — 5%; 2) Доля автомобилей, припаркованных с нарушением ПДД, достигает 50%. Основными видами нарушений при парковки являются размещение автомобилей под углом к краю проезжей части в местах, где разрешено только продольное размещение — 30% всех нарушений; на тротуаре или с частичным заездом на тротуар при отсутствии разрешающих знаков и разметки — 25% всех нарушений; ближе 5 км от края пересекаемой проезжей части или пешеходного перехода — 12%; в зоне действия знаков «Остановка запрещена» — 8%.

Таким образом, в республике всеми силами пытаются решить глобальную проблему нехватки парковочных мест. Парковка — неотъемлемая часть жилого, офисного, административного комплексов, а также торгово-развлекательных центров. Сегодня практически для

каждого объекта строительства, так или иначе, решается вопрос размещения автомобилей его посетителей.

Многоуровневые парковки обладают довольно большой комфортностью, то есть, иными словами, это отопление, технические средства охраны, охранная и пожарная сигнализация, вентиляция, вспомогательные службы. Многоуровневые парковки имеют ряд весомых преимуществ:

— автомобили, оставленные в этих парковках, защищены от неблагоприятного воздействия окружающей среды (дождь, снег, грязь и т.п.);

— при многоэтажном строительстве территория, занимаемая зданием, сравнительно малая.

При существующем росте автомобилизации населения, когда некоторые семьи обладают двумя и более автомобилями, строительство многоуровневых парковок в центральных зонах города является основным решением нехватки мест для хранения. Однако недостатком данного решения становится нежелание использования организованной стоянки, тем более, если она платная. Поэтому необходимо совершенствовать систему стоянок для спальных районов и систему финансового регулирования и обеспечения, которые позволят предложить либо доступные тарифы на стоянку автомобилей.

Литература:

1. Вавринчук П.А, Рябкова Е.Б. Паркинг — основное решение дефицита парковочных мест // Новые идеи нового века: материалы международной научной конференции ФАД ТОГУ. 2014. Т. 2. С. 47–53.
2. Дьячкова, А.В. Экономика общественного сектора: практикум: Учебно-методическое пособие для студентов бакалавров / Екатеринбург, 2013 — с. 79–82.
3. Игнатъев, Ю.В. Возведение автомобильных стоянок и парковок в крупных городах // Вестник ЮУрГУ. 2012. № 17. С. 68–72
4. Михалкина, Е.В. Экономика общественного сектора: Учебник / Ростов-на-Дону, 2014 — с. 123–125.
5. Соколянский, В.В., Глушкин А.Н. Проблемы паркинга // Актуальные проблемы современной науки. 2015. № 4 (83). С. 192–193.

Теоретические основы формирования персонального бренда: отечественный и зарубежный подходы

Токарева Виктория Павловна, магистрант
Нижевартовский государственный университет

Динамично развивающееся общество, научно-технический прогресс, информатизация и конкуренция во многом объясняют соперничество организаций за внимание потребителя. Наличие на рынке товаров и услуг одинаковой направленности приводит к поиску и созданию уникального отличия от других, именно это отличие и воплощает в себе бренд.

Во все времена бренд являлся своеобразным отражением желаемого, отличного от других, качества, которое

хотел получить потребитель. Поэтому сейчас неудивительно встретить людей, которые стремятся приобрести товар исключительно определенного бренда. Ведь именно он, по их мнению, отражает все необходимые характеристики, присущие данному товару.

Понятие бренд происходит от англ. «brand», что в прямом смысле обозначает «клеймо» [2]. В средневековые времена, клеймом отмечали скот и продукцию ремесленников, с целью упрощения процесса определения каче-

ства товара и его обмена на рынке [3, с. 5]. Таким образом, человек, предоставлявший на обмен товар хорошего качества, получал известность среди продавцов и занимал конкурентную позицию. Немаловажно, что в английский язык это понятие пришло из языка древних викингов в X веке и обозначало «факел», «огонь», «гореть».

Этимологические корни понятия нашли отражение в современном определении, предложенном Американской Ассоциацией маркетинга. По мнению маркетологов, бренд — это «название, термин, знак, символ, рисунок или их комбинация, предназначенные для того, чтобы идентифицировать продукт и дифференцировать его от продуктов конкурентов» [4].

Обобщая вышеназванные формулировки справочных изданий, можно констатировать: бренд представляет как-либо качества или характеристики товара, услуги или впечатления о нем, формируя представление об его уникальности.

Однако, несмотря на большое значение бренда в жизни организаций, в последнее время особое внимание уделяется лицам, которые представляют эти организации, выступая в качестве «первых лиц». В науке появилась разновидность бренда — персональный бренд.

Предполагается, что термин «персональный бренд» был впервые использован в работе американского писателя, создателя практик по управлению бизнесом, Тома Питерса в 1997 году [7, с. 295].

Отметим, что в сфере зарубежной теории и практики общее понятие «бренд» широко изучается, общественность понимает его роль и уделяет ему достаточно пристальное внимание, о чем свидетельствуют многочисленные публикации, таких ученых как Д. Аакера, Т. Гэда, Г. Даулинга, Дж. Траута, П. Дойля. Тема персонального бренда также имеет научный резонанс в трудах зарубежных исследователей: Б. Дигнена, И. Рейна, Ф. Котлера, М. Столлера, Т. Питерса, Д. Макнели, Д. Кларка и др.

Рассмотрим содержание понятия «персональный бренд» с позиции зарубежных исследователей.

Родоначальник понятия «персональный бренд» отмечал, что это представление других людей о конкретном человеке (идеи и ассоциации, которые личность вызывает в сознании общества). Другими словами, образ в сознании других людей, который генерирует дополнительную ценность и создает выгоды для носителя персонального бренда [12].

Зарубежные исследователи Т. Малоун и Р. Лаубахер считают, что «основной единицей новой экономики стала не корпорация, а индивид» [8, с. 7].

В России «персональный/личный бренд» — явление достаточно молодое и, с точки зрения формирования понятийного содержания, разноплановое, единого подхода в определении данного термина на сегодняшний день не сформировано. Среди российских авторов, изучающих это явление в разных сферах можно выделить работы Е. С. Акопова, И. Алкиперова, А. К. Самохиной, Е. С. Нечаевой, М. Очковской, А. Рябых, Н. Зебры, В. А. Туркиной, М. Ю. Самохина, В. Кирилловой и др.

Как пишет Г. Храбров директор «Brandson Branding Agency» по стратегии, бренд — это «своего рода особый софт, который загружается в мозг по поводу того или человека, его можно «обновлять», «перепрошивать» и «проводить апгрейд» [11].

Известный российский бизнес-тренер А. Левитас считает, что персональный бренд можно определить двумя параметрами: охватом и репутацией (охват — «кто вас знает?», репутация — «что о вас думают те, кто вас знает?») [1].

Л. Петров в свою очередь, уточняет, что персональный бренд — это образ, который должен сформироваться в сознании не только целевой аудитории, но и общественности в целом. Автор выделяет области, в которых наиболее часто возникает необходимость использования персонального бренда:

- шоу-бизнес;
- первое лицо компании;
- Stand-alone brand — бренды, не являющиеся персоналиями — это корпоративные единицы, имеющие широкие возможности и, как следствие, высокие цены на услуги [5].

Российские исследователи А. Рябых и Н. Зебра в своей книге «Персональный бренд: создание и продвижение» описывают персональный бренд как образы, появляющиеся в сознании окружающих от данного человека. В итоге, целью персонального бренда, по их мнению, является мощь целевой аудитории в выборе конкретной персоны.

Представляет интерес их классификация персонального бренда, которая на сегодняшний день является наиболее емкой в отечественных кругах:

- политики и чиновники;
- предприниматели;
- представители шоу-бизнеса и спорта;
- сотрудники, работающие по найму;
- эксперты в какой-либо сфере деятельности [10, с. 21].

Персональный брендинг как процесс формирования бренда в настоящее время определяют, как «способ повышения своей капитализации на соответствующем рынке специалистов». Капитализация в данном случае может выражаться как в денежном эквиваленте, так и в других преимуществах [9].

Исходя из этого, человеку-бренду необходимо создание устойчивого положительного впечатления о себе у целевой аудитории, с которой он взаимодействует. Построение эффективного персонального бренда во многом определяет узнаваемость, повышает лояльность и формирует устойчивый положительный образ не только человека, но и организации.

Кроме того, необходимо понимать, что персональный бренд может охватывать не только самого человека, но и деятельность, которой он занимается. В пример можно привести автомобили марки «Ford», который и в настоящем формируют устойчивый бренд его создателя Генри Форда.

В современных условиях персональный бренд становится неотъемлемым элементом руководителя органи-

зации, сопровождающим его на протяжении профессиональной работы. Процесс построения бренда является долгосрочной поэтапной операцией, направленной на создание устойчивого мнения окружающих о руководителе. Поэтому персональный бренд должен быть узнаваем в определенной среде, подкреплен репутацией, популярен и иметь отношение к личности, вышедшей на уровень бренда.

Следует отметить, что в последнее время процесс персонального брендинга завоевывает все большую популярность, количество людей, желающих развивать свой бренд увеличивается. Личный бренд позволяет управлять своей карьерой, грамотно выстраивать отношения с работодателем, быть конкурентоспособным на рынке труда.

Статистика демонстрирует следующее: наиболее заинтересованные в создании персонального бренда:

- работники отрасли финансов — 86%;
- представители науки и фармацевтики — 84%.

Инвестировать средства в собственное обучение и развитие готовы:

- люди младше 29 лет — 82%;
- в возрасте 30–47 лет — 78%;
- менее всего готовы «вкладывать в себя» люди в возрасте 48–65 лет — 65% [6].

В целом, можно сделать вывод, что понятие «персональный/личный бренд», возникшее в зарубежной науке, в настоящее время привлекает пристальное внимание отечественных исследователей. Стоит отметить, что единого подхода к определению данного явления в отечественной науке не найдено. В общем понимании к личному бренду относят создание уникального образа личности, который повысит стоимость индивида на рынке трудовых ресурсов. Как показывает статистика, в последнее время в нашей стране наблюдается повышенный интерес к проблеме построения личного бренда не только в сфере шоу-бизнеса и политики, но и среди представителей науки и бизнеса.

Литература:

1. Александр Левитас [электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://www.levitas.ru/statiyi.htm> (дата обращения: 26.10.2016).
2. Бренд [электронный ресурс] // Режим доступа: URL: ru.wikipedia.org/wiki/Бренд (дата обращения 20.10.2016).
3. Быков, И. А. Технология брендинга. — СПб.: изд-во СПбГУ, 2009. — 70 с.
4. Голубков, Е. П. Еще раз о понятии «бренд» // Маркетинг в России и за рубежом. — № 2, 2006 [электронный ресурс] // Режим доступа URL: <http://dis.ru/library/518/25797/> (дата обращения: 21.10.2016).
5. Леонид Петров. Бренд имени себя [электронный ресурс]. URL: <http://leonidpetrov.ru/blog/articles?post=brend-imeni-sebja-sozdanie-i-prodvizhenie-lichnogo-brenda> (дата обращения: 20.10.2016).
6. Личный бренд [электронный ресурс] // Режим доступа URL: <http://www.e-xecutive.ru/wiki/index.php?title> (дата обращения: 25.10.2016).
7. Патрахина, Т. Н., Вялкова К. С. Понятие «личный бренд», области его применения: теоретические аспекты // Молодой ученый, 2015. — № 2. — С. 294–297.
8. Питерс, Т. Преврати себя в бренд! 50 верных способов перестать быть посредственностью / Том Питерс; пер. с англ. Сергея Филина. — 2-е изд. — М.: Манн, Иванов и Фербе, 2013. — 240 с.
9. Персональный брендинг [электронный ресурс] // Режим доступа URL: <http://www.personafactor.ru/index.php?id=1&page=4&article=23> (дата обращения: 22.10.2016).
10. Рябых, А., Зебра Н. Персональный бренд. Создание и продвижение. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. — 298 с.
11. Хохлова, Д. Личный бренд — кому он нужен и как его построить [электронный ресурс] // Режим доступа URL: <https://vc.ru/p/personal-brand> (дата обращения: 26.10.2016).
12. Peters, T. The Brand Called You. [электронный ресурс]. URL: <http://www.fastcompany.com/28905/brand-called-you> (дата обращения: 23.10.16).

Лизинг как эффективный инструмент финансовой стратегии сельскохозяйственных предприятий в Ставропольском крае

Щербакова Юлия Витальевна, студент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, филиал в г. Пятигорске

Начиная с 90-х годов прошлого столетия и до настоящего времени сельское хозяйство России в целом

и отдельных регионов в частности функционирует в непростых условиях. В момент перехода к рыночной экономике

обрушилась планомерность развития материально-технической базы сельского хозяйства, а также возобновления материально-технических ресурсов, обеспечения сбалансированности между объемом их потребления и производством продукции. События прошлых лет, современные кризисы, санкции и импортозамещение носят как позитивный, так и негативный характер. В сфере экономической эффективности деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей остается огромное количество нерешенных проблем и задач, влияющих не только на темпы технико-технологической модернизации, но и на функционирование отрасли, как в масштабах страны, так и отдельных регионов.

Финансовое состояние любой организации, в том числе и сельскохозяйственной, и ее устойчивость во многом зависят от оптимальности структуры капитала и структуры активов [1, с. 130]. На данный момент финансовое состояние большинства предприятий АПК можно охарактеризовать как неустойчивое. Постоянная нехватка денежных ресурсов лежит в основе недовольственной платежеспособности сельскохозяйственных предприятий.

В 2016 году уровень экономической напряженности не стал ниже предыдущего. Эта неутешительная динамика говорит о том, что меры антикризисного регулирования, применяемые в нашей стране недостаточно эффективны. В условиях такой масштабной территории определенные меры регулирования нужно внедрять в первую очередь на уровне регионов, причем для каждого уникальные и максимально эффективные. Так, например, Дальневосточный регион требует инвестирования в рыболовное хозяйство, Восточная Сибирь требует как колоссальных вложений в развитие транспортных магистралей, так и в освоение леса — перечислять можно бесконечно, но в данной статье хотелось бы подробнее остановиться на ситуации в Ставропольском крае.

Ставропольский край простирается в разрезе 42–45 параллелей северной широты, что говорит о благоприятных климатических условиях. Кроме того, 79% почвы рассматриваемого региона — это плодородная черноземная порода. Все эти условия располагают огромную, в большинстве своем равнинную, территорию к активному развитию агропромышленного хозяйства. Ставропольский край уже много десятков лет является житницей России, но в современных кризисных условиях производительность этого сектора экономики нельзя назвать удовлетворительной.

В целом, экономическое состояние сельскохозяйственных предприятий Ставропольского края и их техническое обеспечение находятся в зоне риска, и предприятия вынуждены функционировать, применяя в производстве устаревшую технику, не имея возможности ее обновления, т.е. без применения новейших технологий. Не соблюдение признака эквивалентности цен на промышленную продукцию и продукцию сельского хозяйства не

дает возможности аккумулировать денежные средства для приобретения новых машин и оборудования, а кредитные ресурсы становятся недосыгаемыми. Многие предприятия АПК Ставропольского края не в состоянии нести ответственность по своим обязательствам, соблюдая все принципы кредитования. В связи с этим возникает острая необходимость в государственной поддержке и регулировании процесса воспроизводства основных производственных фондов на предприятиях сельского хозяйства, а также в поиске новых способов модернизации и покупки нового оборудования.

При неустойчивой рентабельности сельскохозяйственного производства Ставропольского края и с учетом влияния диспаритета цен, собственных ресурсов для финансирования капитальных вложений явно недостаточно. Оборудование и машины стали иметь еще большую цену за единицу в момент введения санкций, однако само сельское хозяйство и аграрный сектор имеют огромное социэкономическое значение для Ставропольского края. Наблюдается постоянное сокращение объема осуществляемых инвестиций в аграрный сектор и снижение технической оснащенности производительных сил предприятий. Финансовые менеджеры сельхозпредприятий оказываются в непростой ситуации, где от выбора финансовой стратегии предприятия зависит его финансовая устойчивость в крайне нестабильный экономический период. В данных условиях лизинговые операции получают все более широкое распространение, поскольку являются реальной возможностью получить необходимые технические средства, обеспечивая дальнейшее нормальное функционирование сельхозпредприятий [2, с.116].

Предприятия АПК Ставропольского края в целях обновления технического парка неоднократно пользовались услугами АО «Росагролизинг». Деятельность АО «Росагролизинг» направлена на выполнение целевых показателей Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. и Доктрины продовольственной безопасности РФ. За период 2002–2015 гг. АО «Росагролизинг» было поставлено более 75 тыс. ед. сельхозтехники, способной обработать более 17,7 млн га пашни и собрать урожай с площади более 16,6 млн га. В свою очередь в рамках программы господдержки сельхозпредприятий осуществляется субсидирование лизинговых платежей за счет федерального и регионального бюджетов. Начиная с 2014 года сельхозпредприятия Ставропольского края обновили техническое обеспечение на 317 единиц на сумму 436,7 млн руб. Техника и оборудование приобретает сельхозпредприятиями на условиях финансового лизинга. Данный вид лизинга рассматривается как один из видов финансового кредита [3, с. 87].

При осуществлении лизинговой деятельности в Ставропольском крае участники лизинговых операций подвергаются различного рода рискам, снижение которых

является важнейшей функцией эффективного инвестиционного менеджмента организаций. Риск понесения убытков в момент реализации проекта значительно снижается, если производить комплексный финансово-экономический анализ потенциального лизингополучателя и выявлять заведомо нереализуемые, убыточные проекты еще до момента принятия лизингодателем решения об оказании предписанных в договоре услуг инвестирования [4, с.89].

По состоянию на 01.06.2016 года 24 сельхозпредприятия Ставропольского края, заключившие 43 договора с АО «Росагролизингом», обязаны уплатить в совокупном итоге 9481841 тыс.руб. На основании договора финансового лизинга предприятиями было получено 278 единиц сельхозтехники. Следует отметить, что модернизация и увеличение объемов технического обеспечения сельхозпредприятий Ставропольского края за счет лизинга оказали положительный эффект на результаты их финансово-хозяйственной деятельности. Объем производства продукции сельского хозяйства в Ставропольском крае во всех категориях хозяйств за девять месяцев 2016 года в сравнении с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 9,4%. Рост производства продукции обеспечен благодаря увеличению сборов зерновых культур и прироста скота и птицы на убой. Индекс производства к январю-маю 2016 года, в сопоставимой оценке, составил 100,7%.

Сравнивая показатели по регионам, наибольшие объемы производства продукции сельского хозяйства имеют Краснодарский край и Ростовская область — 57858,1 млн руб. и 30892,9 млн руб. соответственно. В сельскохозяйственных организациях Ставропольского края повысилась продуктивность скота и птицы. За 6 месяцев 2016 года получено 3369 кг молока от одной коровы (101,9% к аналогичному периоду 2015 г.). Это первый результат по Югу России, на втором месте находится Краснодарский край (3454 кг молока). От одной курицы — несушки в крае получено 143 штук яиц (102,3% к уровню прошлого года) — это пятое место среди субъектов Юга России. Ставропольский край находится на 3 месте из 13 субъектов Юга России по этому показателю и занимает лидирующее место по показателю темпа роста производства продукции сельского хозяйства [5].

Государством поддержка АПК предприятий Ставропольского края в рамках госпрограммы субсидирования лизинговых платежей во многом оказала влияние на по-

вышение эффективности аграрного производства. Значительно повысилась культура земледелия, техническая оснащенность сельскохозяйственных товаропроизводителей. По производству на душу населения Ставропольский край заметно наращивает свои темпы и вот уже более 15 лет наблюдается постепенная положительная динамика.

Таким образом, создание стабильной, а также эффективно функционирующей системы замещения сельскохозяйственного оборудования с его своевременным воспроизводством в достаточных объемах — это первоочередная задача для экономики России в целом и экономики края, в частности [6].

Для решения этой задачи необходимо увеличение объемов капиталовложений в развитие материально-технической базы сельского хозяйства, а также активизация инвестиционных процессов в агрокомплексе, так как:

- производственные мощности, а именно машины и оборудования для пахотных, посевных, а также уборочных работ, имеют тенденцию к моральному износу, а именно потере временной «актуальности». Таким образом, инвестиций требуют НИОКР по внедрению новой современной производственной техники;

- агрокультуры являются одними из основных составляющих суточного рациона любого человека, именно поэтому имеют особую ценность. Однако они довольно капризны к погодным условиям и способам хранения. Поэтому крайне важно приложить все усилия к недопущению снижения урожайности, а также страхованию рисков непредвиденных потерь;

- помощь инвесторов требуется и в развитии переработки урожая, а также его хранения и транспортировке. Однако в данном сегменте инвестиции требуются скорее в лице государства, так как большая часть ангаров находится во владениях частных лиц, а следовательно, нет гарантии в их заинтересованности в национальном благополучии.

Приобретаемая по договору финансового лизинга техника должна работать с полной отдачей для того чтобы была возможность обеспечить максимальную эффективность капитальных вложений, а также быстрый срок их окупаемости. В связи с этим механизм лизинга и его рычаги привлечения инвестиций в данной ситуации становятся актуальными в перевооружении предприятий сельского хозяйства на всех уровнях государственного регулирования.

Литература:

1. Баклаева, Н.М. Финансовый анализ (продвинутый уровень): Учебное пособие для студентов экономических вузов. — Пятигорск, РИА-КМВ, 2014. — 400 с.
2. Горшков, Р.К. Лизинг. Проблемы и перспективы развития в России: Монография/ Горшков Р.К., Дикарева В.А. — М.: Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2012. — 160 с.
3. Баклаева, Н.М. Финансовый менеджмент: Учебное пособие — Пятигорск, РИА-КМВ, 2016. — 260 с.
4. Корнилова, Е.В. Финансовое проектирование лизинговых сделок: монография/ Корнилова Е.В. — М.: Русайнс, 2015. — 111 с.

5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://stavstat.gks.ru/>
6. Краткая информация о результатах деятельности АО «Росагролизинг» в 2002–2015 гг. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.rosagroleasing.ru/smi/analytics/>

Молодой ученый

Международный научный журнал
Выходит еженедельно

№ 22 (126) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметов И. Г.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Абдрасилов Т. К.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Жураев Х. О.
Игнатова М. А.
Калдыбай К. К.
Кенесов А. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матвиенко Е. В.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Паридинова Б. Ж.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенцов А. Э.
Сенюшкин Н. С.
Титова Е. И.
Ткаченко И. Г.
Фозилов С. Ф.

Яхина А. С.

Ячинова С. Н.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Ахмеденов К. М. (Казахстан)
Бидова Б. Б. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Демидов А. А. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)
Игиснинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Колпак Е. П. (Россия)
Курпаяниди К. И. (Узбекистан)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Г. А.
Ответственные редакторы: Осянина Е. И., Вейса Л. Н.

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Бурьянов П. Я., Голубцов М. В.,
Майер О. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 16.11.2016. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25