

ISSN 2072-0297



МОЛОДОЙ[®] УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



8

2017
Часть II

16+

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 8 (142) / 2017

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: 15.03.2017. 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 *Мухаммад Юнус* (родился 28 июня 1940 г.), бангладешский экономист, банкир, идеолог и пионер концепции микрофинансирования, лауреат Нобелевской премии мира 2006 года за усилия по созданию экономического и социального развития снизу.

Доктор экономических наук, профессор экономики Университета штата Теннесси, а затем Университета Читтагонга, Мухаммад Юнус в 1976 году посетил одну из бедных деревень родного Бангладеша и поразился, насколько местные ростовщики задушили всю микроэкономику этого региона. Кредитные ставки были настолько высоки, а сроки погашения так коротки, что крестьяне не успевали реализовывать свою продукцию на местных рынках. Мухаммад Юнус начал с того, что оплатил долги крестьян, открыл свой Grameen Bank и ввел систему микрофинансирования и микрокреди-

тования, начав выдавать мелкие ссуды под вопиюще низкие проценты и со значительно увеличенным сроком погашения, причем без всяких поручителей и залогов, но при условии, что выдаваемые им деньги будут направлены на развитие и расширение бизнеса. Несмотря на скептицизм и прогнозы критиков, что все деньги, взятые при таких щадящих условиях, в основном будут потрачены на свадьбы, похороны и образование, процент невозврата таких микрокредитов оказался рекордно низок (менее 3 %). Система себя оправдала, проект оказался не только социально, но и коммерчески успешным, и развитие этого региона пошло в гору. Мухаммад Юнус, которого до этого считали благородным чудачком, стал советником правительства Бангладеш.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

БИОЛОГИЯ

- Жиженина Л. М., Бусарова Н. В., Зубова С. С.**
Организация исследовательской деятельности краеведческой направленности в практике работы школ Ардатовского района Нижегородской области..... 111

МЕДИЦИНА

- Арстанбеков С. Р., Жумабаев А. Р.**
Особенности метастазирования злокачественных эпителиальных опухолей слюнных желез 115
- Байбосунов Д. А., Ниязов Б. С.**
Анализ морфометрических показателей у пациенток с амастией и гипомастией..... 117
- Байбосунов Д. А., Ниязов Б. С.**
Оценка результатов хирургической коррекции гипотрофии молочных желез 118
- Белюсова О. В., Белоусов Е. А., Гокова Н. С., Логвинова В. А.**
Фармакоэкономический анализ как способ оценки терапии больных с артериальной гипертензией в стационарных условиях 121
- Исмаилов С. И., Юлдашева Н. М., Хикматуллаева Р. А.**
Диабетическая ретинопатия у пациентов сахарным диабетом 2-го типа с длительностью заболевания не более 5 лет: факторы риска 124
- Кадырова Г. Г.**
Изучение показателей состояния сонных артерий и скорости кровотока у больных артериальной гипертензией и сахарным диабетом..... 126
- Оморов Р. А., Бейшенбаев Р. К.**
Панкреатодуоденальная резекция в лечении опухолей билиопанкреатодуоденальной зоны..... 129
- Раимкулова Н. Р., Курбонова М. Б., Ортикбоев Ф. Д., Усмонбекова Г. У.**
Нефропротективное действие статинов у больных с хроническим гломерулонефритом..... 131

- Тарабрина В. А., Тарабрина Н. Ю.**
Изучение гемодинамических показателей спортсменов на различных этапах спортивной подготовки..... 133
- Турсунов Ф. Н.**
Анемии. Роль коммуникации, социального маркетинга и общественной мобилизации в профилактике железодефицитной анемии.... 136

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Бачина Е. С.**
Методы оценки персонала..... 139
- Бейсенов К. С.**
Развитие субъектов естественных монополий в сфере электроэнергетики в Казахстане 144
- Букреева Л. М.**
Совершенствование механизма формирования ресурсной базы коммерческого банка 146
- Burkhopov U. K.**
The strategy for the development of the economy of Uzbekistan 151
- Bykova V., Kondrateva S., Scientific a. P.**
Mergers and acquisitions: is a conflict of interest of a big deal? 153
- Заятдинова А. Б., Семенова А. Н., Гузь Е. Ю.**
Роль внутреннего аудита в системе экономической безопасности компании..... 156
- Иванова Т. В.**
Кадровая проблематика современной управляющей компании 159
- Кауфман Н. Ю.**
Стратегия отбора персонала на предприятии как инструмент реализации кадровой политики ... 160
- Колосова М. В.**
Человеческий капитал как основной фактор инновационного развития..... 163

| | |
|--|---|
| Кузнецова Н. В. Система мотивации: быть или не быть в образовательной организации? 165 | Рудных Н. С. Технологии бесконтактных платежей. Как защитить свой электронный кошелек от мошенничества 191 |
| Кузьмин Д. А. Методические подходы к комплексной оценке формирования и эффективности использования акционерного капитала на примере отрасли черной металлургии РФ 168 | Согумбаева А. Ж., Касимова Д. К. Совершенствование управленческих решений в государственных органах 193 |
| Мальцева А. С., Рахлис Т. П. Мошенничество в сфере страхования как экономическая причина повышения страховых тарифов (на примере автострахования в Челябинской области) 176 | Текиев М. В., Болиева И. А., Тедеева В. Б. Парадигмы современной промышленной политики в России 195 |
| Мандрон В. В., Кузина Н. Ю. Финансовый рынок: структура и функции 182 | Турсунова М. М. Использование электронной коммерции в развитии малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане 198 |
| Матниязов Р. Р., Асраев У. М. Развитие электронного правительства в Узбекистане 184 | Тюлешева Д., Касимова Д. К. Развитие института лидерства в органах государственного управления 200 |
| Пекова А. Л., Ерохин С. Г. Развитие франчайзинга как фактор поддержки малого бизнеса в современных условиях 186 | Шевченко Ж. Д., Гудзенко А. А. О понятиях «таможенные операции» и «таможенные процедуры» в таможенном законодательстве ЕАЭС 202 |
| Резникова О. С., Гарибян А. Б. Роль найма и отбора персонала в организации 189 | Якубов Т. В., Читаев М. А., Махаев А. С. Обзор текущих проблем развития пищевой промышленности Чеченской Республики 205 |

БИОЛОГИЯ

Организация исследовательской деятельности краеведческой направленности в практике работы школ Ардатовского района Нижегородской области

Жиженина Лилия Михайловна, кандидат биологических наук;

Бусарова Наталия Викторовна, кандидат биологических наук;

Зубова Светлана Сергеевна, магистрант

Арзамасский филиал Нижегородского государственного университета имени Н. И. Лобачевского

В статье проводится оценка организации исследовательской деятельности краеведческой направленности в практике работы школ Ардатовского района. Были проанкетированы учителя школ по вопросам краеведческой направленности. Проводился анализ реализации проектной деятельности у учащихся 7 класса МБОУ Саконской СШ.

Ключевые слова: исследовательская деятельность, краеведческая направленность, педагогический эксперимент

Педагогика и методисты в области естествознания всегда относились с повышенным вниманием к вопросам формирования поисковой активности ученика, к использованию самостоятельной активности при обучении, к развитию у школьников навыков самостоятельного поиска, готовности к самостоятельному наблюдению, формулировке выводов, исследованию, к развитию самостоятельного логического мышления [4, 5].

Методика отечественной школы считает, что изучение родной природы невозможно без самостоятельного труда ученика, который может заключаться в прохождении экскурсий, составлении отчетов, работе над гербарием или коллекциями.

Анализ методической литературы [1, 2, 3] говорит о том, что ведущие отечественные методисты начали ра-

боту над методикой внедрения самостоятельной работы учащихся при ознакомлении с краеведческим материалом уже в 20–60 годы XX века.

С целью выявления проблем реализации краеведческого подхода в обучении биологии 7 класса нами было проведено анкетирование 11 учителей биологии 11 школ Ардатовского района Нижегородской области, которое показало, что все учителя знакомы с понятием краеведение, но трактуют его по-разному. На рисунке 1 приведены ответы опрошенных на вопрос «Что вы понимаете под краеведением?»

Как видно из рисунка 1, полученные ответы разделены на 3 группы: изучение флоры и фауны (45,5%); изучение природы своего края (45,5%); изучение биологии Нижегородской области в рамках регионального компонента предмета «Биологическое краеведение» — 9%.

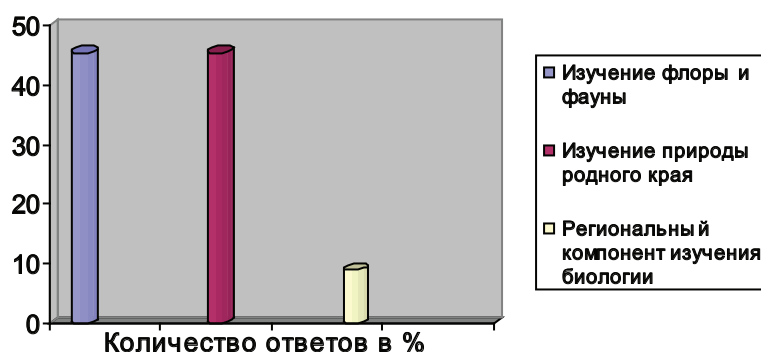


Рис. 1. Ответы на вопрос анкеты «Что вы понимаете под краеведением?» (%)



Рис. 2. Ответы учителей на вопрос «Реализуете ли вы краеведческий подход при обучении биологии в 7 классе?» (%)

Как видно на рисунке 2, практически все учителя реализуют краеведческий подход в обучении биологии в 7 классе (81,8%), и лишь 18,2% не реализуют.

Реализуется он в следующих формах: урок (63,6%), экскурсия (63,6%) и классный час (9,1%).

На рисунке 3 представлены ответы учителей на вопрос «В чём Вы видите значение краеведческой работы для школьников?»

Как видно из рисунка 3, значение краеведческой работы учителя видят в следующем: расширение знаний флоры и фауны (90,9%); углубление знаний о природе

данной местности (54,5%), а также развитие познавательного интереса к природе родного края (63,6%). Назвать другие варианты учителя затруднились.

Трудности при организации краеведческой работы испытывают 36,4%. На вопрос, какие именно трудности возникают, 40% из 100% свой ответ обосновали как нехватка времени на организацию данной работы.

На рисунке 4 представлены ответы учителей на вопрос «Проводите ли вы экскурсии в природу?»

Как видно из рисунка 4, экскурсии в природу проводят лишь (90,9%), а (9,1%) не проводят никаких экскурсий.

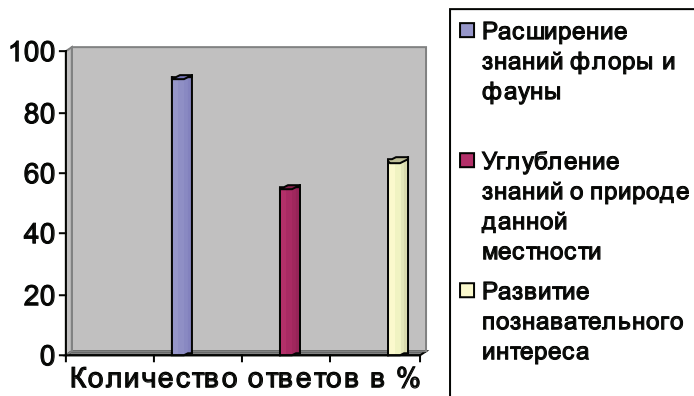


Рис. 3. Ответы учителей на вопрос «В чём Вы видите значение краеведческой работы для школьников?» (%)

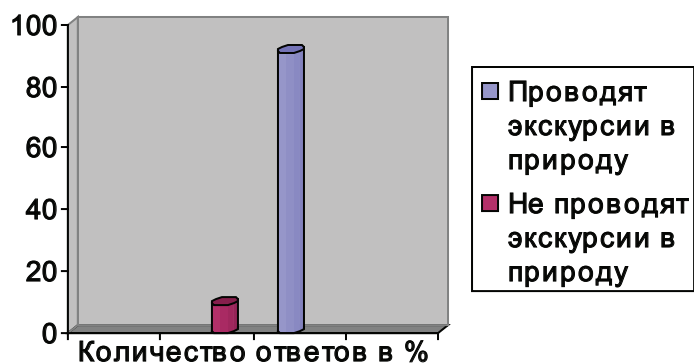


Рис. 4. Ответы учителей на вопрос «Проводите ли вы экскурсии в природу?» (%)

На рисунке 5 представлена тематика экскурсий в природу. На вопрос: укажите темы экскурсий ответили лишь (45,4%), указав их темы: изучение флоры и фауны (20%), экскурсия в краеведческий музей (20%); растительности поймы р. Саконки (20%); многообразия птиц (20%); птицы местности (20%).

Ни одной причины непроведения экскурсий в природу не было указано. Предложения по улучшению краеведческой работы указали лишь (18,1%). На рисунке 6 представлены мнения учителей о том, каким образом можно улучшить работу с краеведческим материалом.

Как видно из рисунка 6, ответы распределились следующим образом: необходимо увеличить объем иллюстрационного материала для работы на экскурсиях (50%), и иметь больше познавательной литературы (50%).

Причины, которые не позволяют в достаточной степени внедрять в учебный процесс самостоятельную деятельность учеников в области краеведения по мнению учителей, сводятся к необходимости серьезных затрат времени на предварительную подготовку учителя и школьников (14,1%), временные затраты, связанные с организацией и проверкой (18,8%), а также с тем, что

методические разработки в этой области отсутствуют (76,6%).

На базе МБОУ Саконской СШ учителем биологии Вагиной Валентиной Ивановной на протяжении нескольких лет проводятся исследовательские краеведческие работы учеников. В период педагогической практики нами была оказана ей помощь в реализации одного из проектов по теме «Птицы».

Ученики образовали три проектных коллектива, каждый из которых работал над своей задачей. У первой группы была задача разработки природоохранительного проекта по мерам защиты птиц Ардатовского района. Вторая группа занималась исследовательским проектом, посвященным зимующим птицам. Третье задание было посвящено составлению определителя птиц Нижегородской области.

До начала выполнения учащимися проекта, нами был заложен педагогический эксперимент в 2015 г. в 7-х классах СОШ № 1 г. Ардатова и МБОУ Саконской СШ на выявление эффективности интереса у учащихся к биологии.

В начале эксперимента (начало учебного года) на основании предложенных заданий и вопросов, представленных

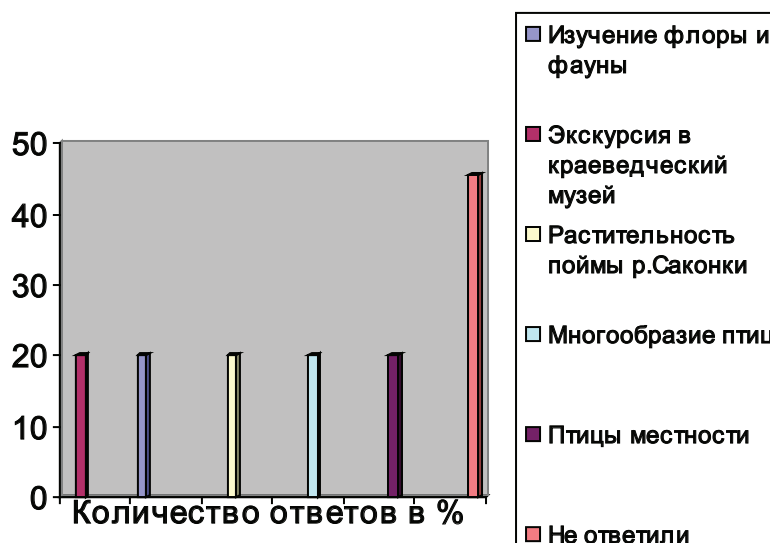


Рис. 5. Тематика экскурсий в природу

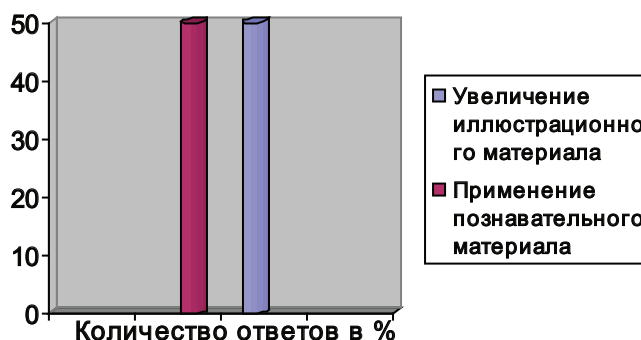


Рис. 6. Предложения учителей по улучшению работы с краеведческим материалом

Таблица 1. Данные по результатам проведенного педагогического эксперимента (%)

| Результат | Контрольный класс СОШ № 1 г. Ардатова | | Экспериментальный класс МБОУ Саконская СШ | |
|---|--|-------|--|-------|
| | начало | конец | начало | конец |
| Интерес к биологии | 60,2 | 61,1 | 49,8 | 88,4 |
| Стремление к самостоятельности в изучении фауны родного края | 24,6 | 34,6 | 23,6 | 67,9 |
| Стремление к самообразованию | 19,2 | 20,2 | 29,6 | 44,9 |

в Приложении 2, мы провели срез знаний учеников. В нём приняли участие 25 учеников 7 класса СОШ № 1 г. Ардатова (контрольный класс) и 13 учеников 7 класса МБОУ Саконской СШ (экспериментальный класс). В конце эксперимента (конец учебного года) был проведён повторный срез знаний учеников (таблица 1).

Как видно из таблицы 1 поставленная цель эксперимента была достигнута: повышен интерес к предмету биология, усилилось стремление к самостоятельной познавательной деятельности по изучению природы родного края, развитию стремления к самообразованию у школьников экспериментальных классов.

Литература:

1. Ерастов Н.П. Методика самостоятельной работы: Учебно-методическое пособие. / Н.П. Ерастов. — М.: Мысль, 1985. — 79 с.
2. Есипов Б. П. Самостоятельная деятельность учащихся на уроках / Б. П. Есипов. — М: Учпедгиз, 1960. — 239 с.
3. Железных В.Н Использование активных методов обучения / В. Н. Железных // Специалист. 2000. № 6. С. 18.
4. Шеманаев В. А. Подготовка будущего учителя географии к реализации краеведческого подхода в школьном географическом образовании: автореф. дис. ... канд. пед. наук / Н. Нижний Новгород, 2004.
5. Шеманаев В. А. Экологическое воспитание школьников средствами краеведения / В. А. Шеманаев // Актуальные проблемы развития экологического образования для устойчивого развития в Нижегородском регионе. Сборник статей по материалам региональной научно-практической конференции. — НГПУ им. К. Минина. 2016. — С. 48–51.

МЕДИЦИНА

Особенности метастазирования злокачественных эпителиальных опухолей слюнных желез

Арстанбеков Сабырбек Рустамович, соискатель, старший преподаватель;
Жумабаев Амангелди Рахмадилдеевич, доктор медицинских наук, профессор
Ошский государственный университет (Кыргызстан)

В статье проведен анализ больных с новообразованиями слюнных желез с 2005 по 2015 гг. по материалам Национального центра онкологии МЗ Кыргызской Республики, представлена морфологическая структура опухолей слюнных желез.

Ключевые слова: новообразования слюнных желез, анализ, злокачественные, доброкачественные

Features of metastasis of malignant epithelial tumors of the salivary glands

The article the analysis of patients with tumors of the salivary glands from 2005 to 2015, based on the National Center of Oncology of the Kyrgyz Republic Ministry of Health, represented by the morphological structure of salivary gland tumors

Keywords: tumors of the salivary glands, analysis, malignant, benign

Актуальность проблемы. За последние годы заболеваемость опухолями слюнных желез в структуре онкологической заболеваемости остается неизменной и составляет 1–5%. В общей структуре заболеваемости по РФ опухолей околоушной слюнной железы встречаются у 0,24% мужчин и у 0,20% женщин [1]. В Кыргызской Республике ежегодно регистрируется более 30 новых случаев злокачественных опухолей слюнных желез. Хирургический этап лечения остается основным в комплексе лечебно-диагностических мероприятий в отношении опухоли слюнных желез.

Среди злокачественных опухолей слюнных желез преобладают новообразования эпителиального генеза, и они составляют 90–95% от всех опухолей данной локализации. Чаще всего рак слюнных желез возникают в околоушных слюнных железах (90%), реже в подчелюстных (5%), малых слюнных железах (4,9%) и подъязычных (0,1%).

Одной из биологических особенностей новообразований, подтверждающих их злокачественность, является способность метастазировать в лимфатические узлы шеи и отдельные органы. Однако остаются неизученными вопросы закономерности метастазирования с учетом морфологического строения опухолей, и его частоты и сроков

возникновения, знания которых необходимо для разработки адекватной лечебной тактики.

Цель исследования. Определить закономерности метастазирования злокачественных опухолей, его частоту и особенности течения.

Материалы и методы исследования. Материалом для настоящей работы являлось изучение 326 пациентов с различными эпителиальными опухолями слюнной железы.

Для оценки клинического течения заболевания во всех случаях эпителиальных опухолей слюнных желез (исключая группу плеоморфных аденом) изучали истории болезни и поликлинические карты, а для получения сведений об отдаленных результатах лечения рассылали запросы.

Клиническая картина забеливания при злокачественных опухолях слюнных желез имеет самые разнообразные проявления, что является следствием различных анатомических локализаций и вариантов гистологических строений новообразований. Патогномичных признаков заболевания для данного вида опухолей не выявлено. Основным симптомом является наличия различной формы опухоли с более или менее четкими контурами.

Сравнительный анализ клинических проявлений первичных и рецидивных форм опухолей показал, что последние, независимо от локализации, характеризуются выраженной агрессивностью роста, большим местным распространением, поражением соседних анатомических образований, быстрым ростом, чаще бывают болезненным.

При сопоставлении клинического течения заболевания и гистологических структур с учетом вариантов строения злокачественных опухолей выявлена определенная зависимость при всех локализациях новообразований. Так, в отличие от клинических проявлений злокачественных опухолей высокодифференцированного строения, характеризующиеся медленным ростом и большей длительностью заболевания, при их низкодифференцированном варианте строения отмечены особенности течения опухолевого процесса. Они проявляются в бурном росте опухоли и следовательно, коротком до лечебном периоде, быстром прогрессирующем течении заболевания. При локализации злокачественных опухолей низкодифференцированного типа строения околоушной слюнной железе имеет место более частое поражение лицевого нерва.

Злокачественные опухоли слюнных желез обладают способностью, как к регионарному, так и к гематогенному метастазированию. Метастазы новообразований в регионарные лимфатические узлы шеи наблюдались у 28

,4% больных при поражении как больших, так и малых слюнных желез, при наличии рецидивной, первичной, а также в случае излеченной первичной опухоли в различные сроки от начала заболевания (от 1 до 12 лет).

Частота лимфогенных метастазов в зависимости от локализации новообразований и характера опухолевого процесса.

У всех больных лимфогенные метастазы подтверждены морфологическим исследованием и имели структуру первичной опухоли. Метастазы в лимфатических узлах обнаружены в 23,6% случаев при поражении больших слюнных желез, и в 14,4% наблюдения малых слюнных желез. Причем в 46% случаях лимфогенные метастазы выявлены при наличии рецидива первичной опухоли, что позволяет считать рецидив опухоли как неблагоприятный признак (в отношении метастазирования).

Литература:

1. Вестник Российского онкологического научного центра имени Н. Н. Блохина РАМН. — 2006-Т. 17, № 3. (приложение 1). — С.39.
2. А. И. Пачес Опухоли головы шеи / А.И. Пачес. — М Медицина, 200—480с.
3. Злокачественные новообразования в России (Заболеваемость и смертность)/под ред. В. И. Чиссова, В. В. Старинского, Г. В. Петровой. — М.: ФГУ МНИОИ им. П. А. Герцена Росздрава, 2007. — 252с.

Определена зависимость частоты метастазирования от вариантов гистологических строений новообразований. Более склонны к метастазированию низкодифференцированная (48,9% наблюдений) и умеренно дифференцированные (20,7% случаев) форм злокачественных опухолей. Реже лимфогенные метастазы найдены при высокодифференцированном типе строения 8,0% наблюдений.

Сопоставление морфологического строения первичной опухоли и течения метастатического процесса позволило установить четкую зависимость. Высокодифференцированные формы опухолей характеризуются поздним проявлением лимфогенных метастазов (в среднем 12,5 лет то начало заболевания), при умеренном дифференцированном и низкодифференцированном строении более ранним возникновением метастазов от начала заболевания (соответственно в среднем 8,5и 5 лет).

Наши данные подтверждают способность к метастазированию злокачественных опухолей в регионарные лимфатические узлы шеи и показывают их относительную редкость.

Метастазы в отдаленные органы выявлены у 11 из 326 больных, что составило 3,4%. Наиболее характерной локализацией метастазов оказались легкие.

Частота гематогенного метастазирования зависит от вариантов морфологических строений опухолей. Так для низкодифференцированного типа злокачественных опухолей слюнных желез она составила 54,5% наблюдений (6 больных из 11).

Учитывая неполноценное обследование в отношении больных с новообразованиями околоушных слюнных желез и, как следствие, неверно выбранную тактику лечения, можно ожидать увеличения количества осложнений и роста послеоперационных рецидивов. Больные со злокачественными эпителиальными опухолями слюнных желез различных локализаций получили следующие методы лечения: комбинированное — 62%, лучевую терапию-27%, симптоматическое-7,7% и отказались от лечения-3,2%.

Таким образом, на первый план выходят организационные принципы по раннему выявлению новообразований околоушной слюнной железы и своевременному направлению больных в специализированные отделения онкологического профиля.

Анализ морфометрических показателей у пациенток с амастией и гипомастией

Байбосунов Данияр Алмазбекович, аспирант;
Ниязов Батырхан Сабитович, доктор медицинских наук, профессор, заведующий кафедрой
Кыргызский государственный медицинский институт переподготовки и повышения квалификации (г. Бишкек)

Analysis of morphometric parameters in patients with amazia and gipomastiya

Baybosunov D. A., Niyazov B. S.
Kyrgyz state medical institute for retraining and professional development, Department of General Surgery

Актуальность проблемы. Эстетическая маммопластика в настоящее время относится к одному из наиболее часто выполняемых хирургических вмешательств, что во многом является отражением современных эстетических взглядов общества. Действительно, традиционно женская грудь рассматривается обществом как символ женственности, чувственности и материнства. Не удивительно, что индивидуальное самовосприятие размеров и формы молочных желез оказывает огромное влияние на самооценку женщины, определяя общие социальные закономерности ее поведения и мышления. В психологическом аспекте аугментация молочных желез приводит к нормализации психологического статуса, повышению самооценки и психологическому комфорту. Известно, что аугментация молочных желез снижает частоту анорексии и суицидальный риск у женщин с гипоплазией молочных желез. По данным Американской ассоциации суицидологии, женщины до операции аугментации молочных желез принимают антидепрессанты в 5–7 раз чаще, чем женщины до операции редукционной маммопластики.

Цель исследования: Разработать критерии морфометрических параметров грудной клетки, позволяющие оценить результат операции маммопластики.

Материал исследования. За период с 2008 по 2015 год в клинике эстетической медицины и пластической хирургии «Арумед» г. Алматы было выполнено ретропекторальное эндопротезирование по поводу врожденной гипоплазии и аплазии молочных желез 250 пациенткам. Анализ клинических данных, историй болезни и фотоматериалов с целью выявления деформаций грудной клетки показал, что среди этих пациенток у 28 отмечено западение грудной клетки, указывающее на воронкообразную деформацию грудной клетки. При оценке глубины западения грудной клетки было установлено, что у всех пациенток наблюдается первая степень деформации (до 2 см). При оценке формы грудной клетки у 4 пациенток были отмечены изменения, характерные для килевидной деформации грудной клетки. Частота воронкообразной деформации грудной клетки в исследуемой группе пациенток встречалась в 4,6% случаев, а килевидной — 0,7%.

Результаты и их обсуждение. Анализ анатомических особенностей 250 прооперированных нами пациенток показал, что 63 (25,2%) пациенток обратились по поводу визуального отсутствия ткани молочной железы — амастии (размер 0), из которых только 36 пациенток (57,1%)

не имели в анамнезе родов и кормления грудью. 71 пациентки (28,4%) из 250 с диагнозом гипомастия (размер А). Из обследованных 250 пациенток 116 (46,4%) обратилась по поводу инволюционной гипотрофии молочных желез, при этом 72 (62%) из них — по поводу постлактационной инволюции и 44 (38%) — возрастной инволюции. Из 116 пациенток 34 (29,3%) не имели птоза молочных желез, 38 пациенток (32,7%) имели птоз 1-й степени, 25 пациенток (21,6%) — птоз 2-й степени и 19 пациенток (16,4%) — птоз 3-й степени.

Анализ антропометрических данных выявил характерные особенности размера и расположения молочных желез у пациенток с различными типами телосложения. Средний рост пациенток с амастией составляет 170,5 см, у пациенток с гипомастией — 167,5 см, с инволюционной гипотрофией молочных желез — 169 см. Было установлено, что из 250 пациенток, включенных в наше исследование, 95 (38%) принадлежат к астеническому типу телосложения, 110 (44%) являются нормостениками, 45 (18%) пациенток — гиперстениками.

По нашим данным, из 95 пациенток-астеников 61 пациенток (64,2%) имели диагноз амастия, 15 пациенток (15,8%) — диагноз гипомастия и 19 пациенток (20,0%) — гипотрофию молочных желез.

Среди 110 пациенток-нормостеников была 31 пациентка (28,2%) с диагнозом амастия, 50 (45,4%) — с диагнозом гипомастия и 29 пациенток (26,4%) — с гипотрофией молочных желез.

Из 45 пациенток-гиперстеников 3 пациенток (6,7%) имели диагноз амастия, 29 (64,4%) — диагноз гипомастия и 13 пациенток (28,9%) — гипотрофию молочных желез.

Важно отметить, что наблюдалась зависимость от типа телосложения и высоты расположения груди. Самая высокая грудь у нормостеников (расстояние от яремной вырезки грудины до соска в среднем составляло 17 см), у астеников среднее положение высоты груди (в среднем 17,5 см), у гиперстеников самое низкое положение груди (18 см).

Нами отмечено, что расстояние между сосками больше у гиперстеников (19 см), чем у астеников (18,4 см) и нормостеников (18 см). По результатам нашего исследования мы выяснили, что наибольшее основание молочных желез наблюдается у нормостеников (в среднем 13,5 см), наименьшее — у астеников (в среднем 12,3 см), а у гиперстеников среднее (13 см).

При планировании увеличивающей маммопластики всегда принимались во внимание особенности грудной клетки и влияние анатомических особенностей пациентки на результат операции. Увеличение передне-заднего размера грудной клетки, которое наблюдается чаще у гиперстеников или при наличии уплощенной формы грудной клетки, свойственной для астеников, а также отдаленное расположение молочных желез, узость основания молочных желез относительно ширины грудной клетки, могут создавать значительные эстетические проблемы и неудовлетворенность результатом в послеоперационном периоде.

Проведенный анализ архивных и собственных данных позволил выделить три основные группы пациенток с деформацией грудной клетки. Основную группу составили пациентки с 1-й стадией воронкообразной деформации грудной клетки. В эту группу были включены 28 пациенток. Дальнейший анализ этой группы позволил подразделить ее на две подгруппы: пациенток с гипомастией

без лактации в анамнезе (18 пациенток) и пациенток с гипомастией и признаками постлактационной инволюции (10 пациенток). Отдельную группу составили пациентки с килевидной деформацией грудной клетки. Однако эта группа была невелика, в нее были включены 4 пациентки. Этот факт объясняется низкой частотой возникновения этого заболевания. По данным E. Fonkalsrud, частота возникновения этой патологии в 4 раза ниже, чем воронкообразной грудной клетки.

Выводы

Таким образом, имеющаяся в нашем распоряжении база данных позволила создать соответствующие контрольные группы пациенток с неизменной грудной клеткой до и после операции аугментационной маммопластики: соответственно 10 пациенток с инволюционной гипомастией и 18 пациенток с гипомастией без лактации в анамнезе.

Оценка результатов хирургической коррекции гипотрофии молочных желез

Байбосунов Данияр Алмазбекович, аспирант;

Ниязов Батырхан Сабитович, доктор медицинских наук, профессор, заведующий кафедрой Кыргызский государственный медицинский институт переподготовки и повышения квалификации (г. Бишкек)

Evaluation of surgical correction malnutrition breast

Baybosunov D. A., Niyazov B. S.

Kyrgyz state medical institute for retraining and professional development, Department of General Surgery

Актуальность проблемы. Традиционно женская грудь рассматривается обществом как символ женственности, чувственности и материнства. Неудивительно, что индивидуальное самовосприятие размеров и формы молочных желез оказывает огромное влияние на самооценку женщины, определяя общие социальные закономерности ее поведения и мышления. В психологическом аспекте аугментация молочных желез приводит к нормализации психологического статуса, повышению самооценки и психологическому комфорту. Известно, что аугментация молочных желез снижает частоту анорексии и суицидальный риск у женщин с гипоплазией молочных желез.

Цель исследования: Дать сравнительный анализ эстетических результатов у пациенток с коррекцией асимметрии молочных желез при дефектах грудной клетки

Материал исследования. За период с 2008 по 2015 год в клинике эстетической медицины и пластической хирургии «Арумед» г. Алматы было выполнено ретропекторальное эндопротезирование по поводу врожденной гипоплазии и аплазии молочных желез 250 пациенткам. С целью оптимизации представления данных и дальнейшего анализа полученных результатов все пациентки с дефектами грудной

клетки были разделены на 3 клинические группы. Пациентки с воронкообразной грудной клеткой были разделены на две подгруппы: пациентки с инволюционной гипотрофией молочных желез и пациентки с врожденной гипоплазией и аплазией молочных желез. Отдельную группу составили пациентки с килевидной деформацией грудной клетки. Для каждой исследуемой группы были составлены контрольные группы, соответствующие по возрасту, типу телосложения и типу оперативного вмешательства исследуемым группам пациенток (табл. 1).

Группу А составили 10 пациенток (31,25%) с воронкообразной грудью и инволюционной гипотрофией молочных желез, которым было выполнено ретропекторальное эндопротезирование. В 90% наблюдений (9 пациенток) гипотрофия молочной железы была вызвана постлактационными изменениями, в 10% — возрастной инволюцией железистой ткани (1 пациентка). Соотношение пациенток с постлактационной и возрастной инволюцией соответствовало таковому в группе пациенток без деформации грудной клетки. Однако частота инволюции железистой ткани была выше, чем у пациенток с нормальной грудной клеткой.

Таблица 1. Распределение пациенток по группам

| Группы пациенток с деформацией грудной клетки | n | % |
|---|----|-------|
| Группа А — воронкообразная деформация груди +инволюционная гипотрофия молочных желез | 10 | 31,25 |
| Группа В — воронкообразная деформация груди +врожденная гипоплазия и аплазия молочных желез | 18 | 56,25 |
| Группа С — килевидная деформация груди +врожденная гипоплазия и аплазия молочных желез | 4 | 12,5 |
| Всего пациенток с деформациями грудной клетки | 32 | 100 |

Группу В составили 18 пациенток с воронкообразной грудью и врожденной гипоплазией (12 пациенток, 66%) и возрастной инволюцией (6 пациенток, 34%). У 16 пациенток глубина западения грудины соответствовала 1-й стадии заболевания, у двух пациенток в анамнезе выполнена оперативная реконструкция нижней трети грудины.

В группу С были включены все пациентки с килевидной деформацией грудной клетки, у которых была диагностирована инволюционная или врожденная гипотрофия молочных желез.

Результаты и их обсуждение. В описываемую группу были включены 10 пациенток. Ретроспективная морфометрия контрольных групп пациенток выявила минимальные признаки асимметрии молочных желез в предоперационном периоде (табл. 21). Так, расстояние от яремной вырезки грудины до соска (параметр 1) имел колебания в диапазоне около 1%, расстояние от соска до срединной линии (параметр 2) варьировалось в большем

диапазоне (2,28%), однако эти изменения были статистически не достоверными. Расстояние от середины линии, соединяющей SIAS, до соска (параметр 3) выявило различия справа и слева на 1,4%. Статистический анализ этого параметра показал, что отмеченные колебания не являются статистически достоверными. Аналогичные результаты анализа были получены для угла изгиба таля — таз (параметр 6). Отсутствие разницы между этими параметрами справа и слева указывает на отсутствие сколиотических изменений грудной клетки. Анализ расстояния от SIAS до максимально выступающей точки хрящей 10-х ребер (параметр 4) играет важную роль при оценке телосложения пациенток (астеническое, нормостеническое, гиперстеническое). Измерения реберных углов справа и слева служили дополнительными параметрами оценки формы грудной клетки.

При исследовании расстояния от линии, соединяющей SIAS, до инфрамаммарной складки (параметр 7) была от-

Таблица 2. Средние морфометрические данные пациенток с постлактационной гипотрофией контрольной группы

| до операции | | | |
|----------------|--------|-------|----------|
| | справа | слева | разница |
| Параметр 1 | 141,9 | 142,8 | 1,177216 |
| Параметр 2 | 68,4 | 69,6 | 2,289909 |
| Параметр 3 | 39,8 | 40,2 | 1,412277 |
| Параметр 4 | 101,1 | 99,5 | 2,062851 |
| Параметр 5 | 136,5 | 137,7 | 2,160018 |
| Параметр 6 | 168,4 | 168,6 | 0,605043 |
| Параметр 7 | 116,8 | 117 | 1,081624 |
| Параметр 8 | 60,9 | 61,9 | 2,628668 |
| Параметр 9 | 66,6 | 66,8 | 2,122023 |
| после операции | | | |
| | справа | слева | разница |
| Параметр 1 | 127,8 | 129,3 | 1,837303 |
| Параметр 2 | 63,4 | 64,8 | 2,350816 |
| Параметр 3 | 130,7 | 131,9 | 1,971541 |
| Параметр 4 | 90 | 90,5 | 2,805359 |
| Параметр 5 | 41,4 | 41,3 | 1,62492 |
| Параметр 6 | 164,9 | 165,3 | 0,716383 |
| Параметр 7 | 111,5 | 111 | 1,893529 |
| Параметр 8 | 51,8 | 52,4 | 2,306554 |
| Параметр 9 | 60,6 | 60,4 | 2,338727 |

мечена тенденция к асимметрии, однако разница не была статистически достоверной, что свидетельствует о симметричном расположении молочных желез. Возможные различия в размере молочных желез не оказывали влияния на полученные данные, так как в исследуемую группу были включены пациентки, у которых не было статистически значимой разницы величины маммарно-сосковых углов (параметры 8 и 9) левой и правой молочной железы,

косвенно отражающих размер молочной железы. Так, величины параметра 8 справа и слева в контрольной группе составили соответственно 60,9 и 61,3 градусов, величины параметра 9 соответственно 66,6 и 66,8 градусов. Статистическая идентичность этих параметров свидетельствует об отсутствии разницы в размере молочных желез справа и слева, что подтверждает гомогенность выбранной контрольной группы пациенток (рис. 1).

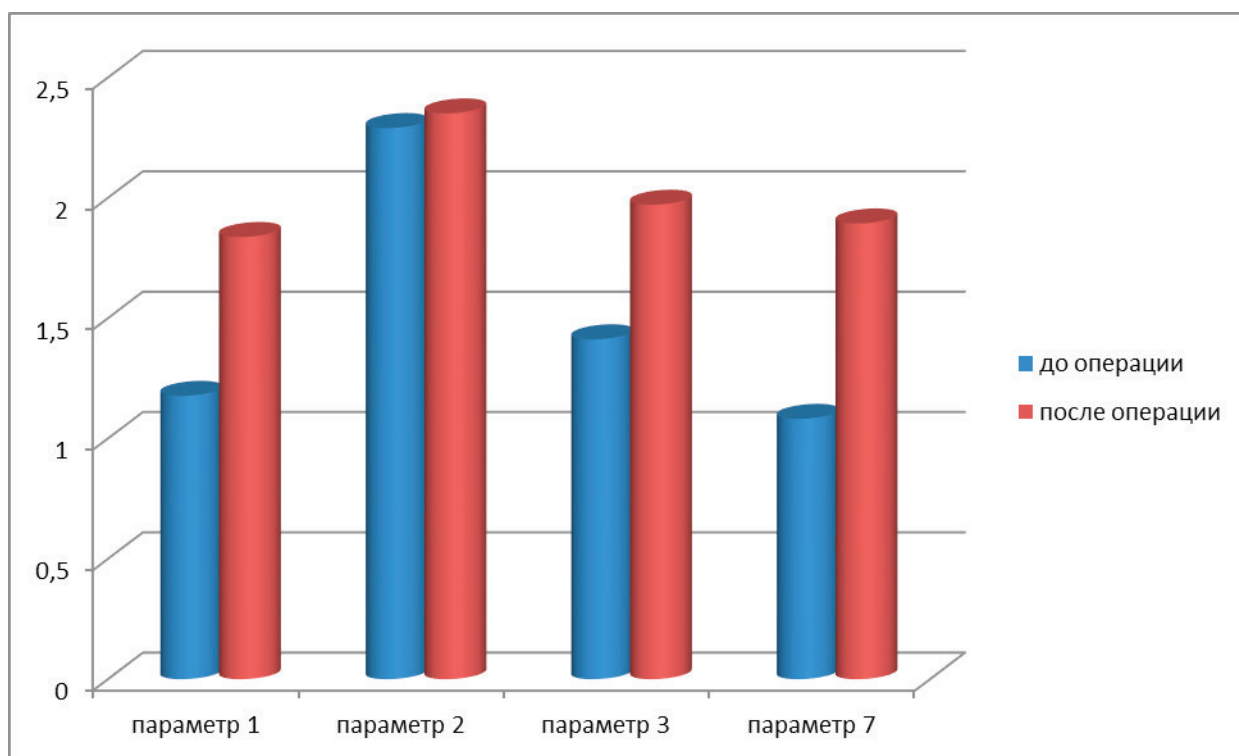


Рис. 1. Анализ морфометрических показателей молочных желез пациенток контрольной группы указывает на отсутствие асимметрии в до- и послеоперационном периоде

Хирургическая тактика. Всем больным была проведена оперативная коррекция молочных желез. Аугментационная маммопластика выполнялась под общей анестезией. Использовали доступ по субмаммарной складке или параальвеолярный доступ. В первом случае разрез длиной до 5 см выполнялся в существующей субмаммарной складке. Через него создавался карман либо субглангулярно, либо субмышечулярно, либо в обеих плоскостях под железой, или под большой грудной мышцей с обязательным отсечением ее грудинного сращения на 3–4 см снизу. После выполнения гемостаза в сформированный карман устанавливался соответствующих размеров имплант. Рассеченные края паренхимы сшивались непрерывными швами 3/0. Кожа ушивалась внутрикожными швами также Vicryl 6/0.

При параальвеолярном доступе разрез выполнялся по внутреннему, наружному, верхнему или нижнему краю ареолы. Затем формировался «карман» для импланта который в зависимости от формы, толщины и состояния тканей железы выполнялся под железой, под большой

грудной мышцей или в двух плоскостях по Tebbets. После выполнения гемостаза в сформированный карман устанавливался заранее подобранный имплант. Если диссекция выполнялась через паренхиму, то рассеченные края паренхимы железы сшивались между собой узловыми швами Vicryl 3,0. Затем сшивались края кожной раны, при этом если выполнялась деэпидермизация, то участок деэпидермизированной кожи накрывался недеэпидермизированными краями раны, сшитыми между собой двухслойным внутридермальным швом Mopocryl 4,0. При выполнении периареолярной мастопексии перед наложением внутридермальных швов применялся шов по Venelli.

Практически во всех группах в сформированную полость устанавливался резиновый дренаж, который удалялся на следующие сутки после операции. В послеоперационном периоде все пациентки носили компрессионный бюстгальтер фирмы Вугоп или Native в течение 1 мес. Всем оперированным назначали стандартную противовоспалительную, противоотечную и обезболивающую терапию. Мыться разрешали на 3-й день после операции.

Приступать к повседневным нагрузкам рекомендовали не ранее чем через неделю, а к физическим нагрузкам — по нарастающей через 1,5–2 месяца.

При послеоперационной морфометрии в контрольной группе показатели симметричности молочных желез 1–3 справа и слева остались практически идентичными. При анализе параметров 8 и 9 установлено, что величина этих углов в послеоперационном периоде достоверно умень-

шилась (справа 8 уменьшился с 60,9 до 51,8, а слева — с 61,3 до 52,8. Показатель 9 справа уменьшился с 66,6 до 60,6 и слева — с 66,8 до 60,4). Изменения этих параметров характерны для увеличения размеров молочных желез. Вместе с тем отсутствие разницы между указанными параметрами в послеоперационном периоде позволяет утверждать, что в результате операции симметричность молочных желез сохранилась.

Фармакоэкономический анализ как способ оценки терапии больных с артериальной гипертензией в стационарных условиях

Белоусова Ольга Викторовна, кандидат фармацевтических наук, доцент;
Белоусов Евгений Александрович, кандидат фармацевтических наук, старший преподаватель;
Гокова Наталья Сергеевна, провизор-интерн;
Логвинова Валерия Андреева, студент
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

В последние годы во многих странах проводится политика рационального использования лекарственных средств, все активнее применяются методы фармакоэкономического анализа. Существенно возрос интерес к фармакоэкономике и в России, причем у самых разных специалистов, работающих в здравоохранении — практикующих врачей, организаторов здравоохранения, фармакологов, фармацевтов и провизоров, производителей и распространителей лекарственных средств. С 1998 года проблемам экономического анализа медицинских технологий посвящаются отдельные секции на медицинских конференциях, статьи в ведущих периодических изданиях. Само понятие «фармакоэкономика» может быть определено, как «анализ стоимости лекарственной терапии для системы здравоохранения и общества». Фармакоэкономика лежит на стыке нескольких дисциплин: фармакологии, организации здравоохранения и фармации, экономики, статистики, математики и др. наук.

Экономическая оценка применения лекарственных препаратов (ЛП) — это проблема, у которой две стороны. С одной стороны, в условиях очень высоких цен на многие ЛП необходимо подобрать альтернативные препараты, применение которых позволило бы снизить общую стоимость лечения. С другой стороны, провизоры и фармацевты не должны в своих рекомендациях ориентироваться только на цену.

Проведен фармакоэкономический анализ стационарной терапии пациентов с диагнозом артериальная гипертензия (АГ).

Ключевые слова: фармакоэкономический анализ, ассортимент, частота спроса, денежные затраты, структура ассортимента лекарственных препаратов, оптимизация продаж, адаптогенная активность, совмещенный анализ, доходность артериальная гипертензия

Based on the analysis of data from the State register of medicines of Russia, the register of medicines in Russia, Directory Vidal «drugs in Russia» determined the structure of the range of the registered medicines, possessing adaptogenic activity, analyzed the manufacturers, dosage forms release the sources of their origin. The article presents the results of pharmacoeconomic analysis of a range of drugs, possessing adaptogenic activity. The study was conducted in pharmacies, OOO MIRPHARM» the city of Shebekino of the Belgorod region. Conducted ABC analysis, empirical method and method of amounts as well as combined ABC/XYZ — analysis. Identified the most profitable products that yield maximum profit organizations and has stable sales. The findings are put in a recommendation for the pharmacy network for the replenishment of commodity items assortment of drugs with adaptogenic properties.

Keywords: pharmacoeconomic analysis, the range, frequency of demand, cost, structure of assortment of drugs, optimization of sales, adaptogenic activity, combined analysis, the yield.

Актуальность темы. На фармацевтическом рынке России обращается огромное количество новых ЛП, в том числе и для лечения АГ, которые характеризуются

различной эффективностью и разной стоимостью. Поэтому фармакоэкономический анализ медикаментозной терапии больных, в том числе с АГ является актуальным.

Обычно для достижения заданных параметров артериального давления, желателно применять комбинированные антигипертензивные препараты [6,7,9].

В условиях появления новых дорогостоящих ЛП и технологий многие государства, в том числе и развитые, испытывают недостаток в финансировании медицинской отрасли. Данный факт объясняет необходимость применения методов фармакоэкономического анализа и доказательной медицины в систему осуществления деятельности практического здравоохранения. Эти внедрения позволяют значительно сокращать, прежде всего, бюджетные ассигнования и параллельно улучшать качество оказываемой помощи населению страны [8,10].

Цель исследования: сопряженное сравнение затрат и эффективности применения ЛС. При этом определяются варианты лечения, заслуживающие финансовой поддержки, чтобы совокупная польза была максимальной. Все это достигается при наличии достаточно скромные ресурсы, способствуя рациональному, с позиции соотношения «затраты/эффективность», назначению более эффективных и безопасных ЛС.

Методы исследования: фармакоэкономический метод (АВС — анализ), метод сравнения, ранжирования, контент-анализ, метод группировки.

Объекты: истории болезни больных, страдающих артериальной гипертензией различной степени тяжести терапевтического отделения ОГБУЗ Корочанской центральной районной больницы (100 пациентов), Приказ Министерства здравоохранения РФ от 9 ноября 2012 г. № 708н «Об утверждении стандарта первичной медико-санитарной помощи при первичной артериальной гипертензии (гипертонической болезни)».

Результаты и их обсуждения:

С помощью контент-анализа исследовано 100 историй болезни больных, проходивших лечение в отделении терапии ОГБУЗ Корочанской центральной районной больницы с подтвержденным диагнозом АГ с 1 февраля по 30 октября 2015 года. Для выявления медико-социального досье пациента, страдающего АГ каждая история болезни проанализирована по параметрам: пол и возраст больного, социальное и семейное положение, стадия и продолжительность протекания заболевания, сопутствующие болезни и назначения врача-терапевта.

Установлено, что это: женщина в возрасте от 56 до 65 лет (64,3%), пенсионерка (50%), замужем (85,7%), имеющая 1 стадию заболевания (50%), болеет более 5 лет (53,6%) и лечения артериальной гипертензии применяет более 2 ЛП (32,1%).

На следующем этапе исследования выявлен информационный массив ЛП, назначаемых при АГ в стационарных условиях, который состоит из 30 по международным непатентованным наименования и 31 торговых названий.

Анализ показал, что ЛП распределились по 14 группам согласно АТХ — классификации. К этим группам относятся: бета — блокаторы (15,6%), средства, действующие на ренин-ангиотензивную систему (14,4%), пси-

хостимуляторы, средства, применяемые при синдроме дефицита внимания с гиперактивностью и ноотропные средства (13,7%), диуретики (10,2%), ирригационные растворы (9,0%) препараты, относящиеся к блокаторам кальциевых каналов (8,7%), добавки к растворам для в/в введения (6,8%), анальгетики и антипиретики другие (5,6%), гиполипидемические препараты (4,1%), препараты для лечения заболеваний нервной системы другие (4,0%), антитромботические средства (3,2%), периферические вазодилататоры (2,8%), гематологические препараты другие (1,9%).

Отдельным пациентам, страдающим сопутствующими заболеваниями, так же назначены противовоспалительные и противоревматические препараты.

Далее проведен маркетинговый анализ ассортимента ЛП для лечения АГ. Установлено, что препараты российского производства составляют 73%, зарубежного — 27%. При исследовании импортных производителей выявлено, что ЛП принадлежат каким странам как: Австрия (28,5%), Швейцария (14,3%), США (14,3%), Германия (14,3%), Республика Беларусь (14,3%), Дания (14,3%). Наиболее детальный анализ по виду лекарственной формы показал: таблетки, покрытые пленочной оболочкой, составляют 27%, таблетки — 23%, растворы для инъекций — 19%, растворы для внутривенного введения — 11,5%, растворы для внутримышечного введения — 7,7%. Кроме того, в терапевтическом отделении назначают не только ЛП для лечения АГ, но также и для терапии сопутствующих заболеваний. Оценка назначений показала, что антигипертензивные препараты составили 49%, из которых: ингибиторы АПФ (ИАПФ) — 14,4%, антагонисты кальция (АК) — 8,7%, β -блокаторы (ББ) — 15,6%, диуретики (Д) — 10,2%.

Для лечения АГ в стационаре, как правило, назначается не одно лекарственное средство, а несколько или их комбинации, что позволяет получить более быстрый и длительный лечебный эффект. Установлено, что наиболее часто применяемыми комбинациями стали: диуретик — ингибитор АПФ (43%); ингибитор АПФ — β -блокатор (18%); ингибитор АПФ — диуретик — антагонисты кальция (12%); диуретик — β -блокатор (12%); ингибитор АПФ — диуретик — β -блокатор (10%); ингибитор АПФ — диуретик — β -блокаторы — антагонисты кальция (5%).

Далее с помощью выборки рассчитана стоимость терапии данными комбинациями. Стоимость определялась как произведение среднесуточной дозы АГП, количества дней приема и средней стоимости лекарственного препарата.

Выявлено, что наиболее дорогостоящей комбинацией является ингибитор АПФ — диуретик — β -блокаторы — антагонисты кальция (191 рубль), стоимость комбинации ингибитор АПФ — диуретик — β -блокатор (161 рубль), стоимость такой комбинации как ингибитор АПФ — диуретик — антагонисты кальция составила 141 рубль,

комбинации диуретик — ингибитор АПФ и ингибитор АПФ — β -блокатор наиболее выгодные с экономической точки зрения — по 80 рублей соответственно.

Для ранжирования ЛП по частоте назначения использован математически — статистический метод ABC — анализ. Установлено количество назначений каждого ЛП, используемого для терапии артериальной гипертензии. ЛП выстроились в порядке убывания количества назначений [1,2,3,4,5,6].

Выяснено, что к группе «А» относятся 9 ЛП: Индапамид таблетки 1,5 мг № 20, Эналаприл таблетки 10 мг № 20, Бисопролол таблетки 2,5 мг № 30, Каптоприл таблетки 25 мг № 40, Капотен таблетки 25 мг № 40 Гидрохлортиазид таблетки 25 мг № 20, Эналаприл таблетки 5 мг № 20, Метопролол таблетки 100 мг № 50, Анаприлин таблетки 40 мг № 50.

Группа «В» содержит 5 ЛП: Атенолол таблетки 25 мг № 30, Соталексал таблетки 80 мг № 20, Периндоприл таблетки, покрытые пленочной оболочкой 8 мг № 30, Амлодипин таблетки 5 мг № 20, Верапамил таблетки 40 мг № 30.

Три ЛП формируют группу «С»: Дилтеазем таблетки 60 мг № 30, Фуросемид раствор для в/в 2 мл № 10, Нифедипин таблетки 10 мг № 50.

С помощью ABC — анализа ассортимент ЛП ранжирован по денежным затратам, связанным с приобретением данных товаров на курс лечения артериальной гипертензии. Затраты определены как произведение количества упаковок ЛП на курс лечения и стоимости каждой упаковки. В результате выделены три группы: высокозатратные (А), средnezатратные (В), низкозатратные (С).

Так, группа «высокозатратных» ЛП состоит из 10 наименований, с удельным весом 83,5% от общих затрат. Это препараты: Капотен таблетки 25 мг № 40, Соталексал таблетки 80 мг № 20, Периндоприл таблетки, покрытые пленочной оболочкой 8 мг № 30, Эналаприл таблетки 10 мг № 20, Индапамид таблетки 1,5 мг № 20, Эналаприл таблетки 5 мг № 20, Дилтеазем таблетки 60 мг № 30, Каптоприл таблетки 25 мг № 40, Амлодипин таблетки 10 мг № 20, Атенолол таблетки 25 мг № 30.

К группе «средnezатратных» относятся 5 наименований, удельный вес которых 11,8%. Это: Верапамил таблетки 40 мг № 30, Гидрохлортиазид таблетки 25 мг № 20, Нифедипин таблетки 10 мг № 50, Бисопролол таблетки 2,5 мг № 30, Метопролол таблетки 100 мг № 50.

«Низкозатратные» препараты с долей затрат 4,7%: Фуросемид раствор для в/в 2 мл № 10, Анаприлин таблетки 40 мг № 50.

Литература:

1. Белоусова О. В., Белоусов Е. А., Дорохова Н. Н. Маркетинговый анализ ассортимента лекарственных средств, применяемых для лечения стоматита. Молодой ученый. Серия Медицина. № 28 (132) декабрь 2016 г. С. 262—265.
2. Белоусова О. В., Белоусов Е. А., Кубрак Н. Г. Анализ ассортимента противопаразитарных лекарственных препаратов в аптечных организациях. Молодой ученый. Серия медицина 2017. № 1. С. 310—313.

Следовательно, выявлена структура ассортимента ЛП, назначаемых для лечения АГ в условиях стационара, определены группы ЛП повышенного спроса, а также произведена структуризация ассортимента по затратам на курс лечения.

Далее рассмотрен приказ Министерства здравоохранения РФ от 9 ноября 2012 г. N708н «Об утверждении стандарта первичной медико-санитарной помощи при первичной артериальной гипертензии (гипертонической болезни)» с целью соответствия стандарта лечения данной патологии с назначениями, производимыми в терапевтическом отделении ОГБУЗ Корочанской центральной районной больницы.

Так, стандарт лечения согласно приказу № 708н рекомендует 46 препаратов для терапии АГ, тогда как в стационаре используются всего 14 препаратов. В назначениях полностью отсутствуют такие группы как: другие минеральные вещества, метилдопа, агонисты имидазолиновых рецепторов, альфа-адреноблокаторы, антагонисты альдостерона, альфа — и бета — адреноблокаторы, антагонисты ангиотензина II. Установлено, что в назначениях присутствуют только монокомпонентные антигипертензивные препараты. Так же выявлено, что в стационаре назначаются ЛП, которые не предусмотрены стандартом лечения, например: неселективные бета-адреноблокаторы (соталол, пропранолол) и селективный бета-блокатор — атенолол.

Выводы

В ходе исследования определены затраты на лечение пациентов с АГ разного возраста, длительности заболевания, при приеме различных классов АГП, моно- или комбинированной терапии. Установлено, что наибольшие затраты связаны с лечением АГ у больных пожилого и старческого возраста, с большей длительностью АГ, при приеме антагонистов кальция, применении комбинированной терапии.

Таким образом, по результатам проведенного исследования составлены рекомендации по изменению назначений при лечении АГ в стационаре терапевтического отделения Корочанской центральной районной больницы: пересмотреть список лекарственных препаратов для закупки на будущий год; внести предложение по назначению антигипертензивных препаратов из группы блокаторов рецепторов ангиотензина II; увеличить долю более современных препаратов в списке назначений; закупить комбинированные АГП; создать комитет по разработке формулярного списка для лечения артериальной гипертензии.

3. Белоусова О. В., Белоусов Е. А., Бугаёва А. С. Мониторинг оказания фармацевтической помощи населению города Белгорода. Научный результат. Серия «Медицина и фармация» Т. 2, № 1(7). 2016 г. С. 48–52.
4. Белоусова О. В., Белоусов Е. А., Белоусов П. Е., Белоусова Е. В. Фармакоэкономический анализ лекарственных препаратов, применяемых в раннем периоде лечения первичной туберкулёзной инфекции у детей. Молодой учёный. Серия Медицина. № 5 (109) март 2016 г. С. 205–207.
5. Белоусов Е. А., Белоусова О. В., Марцева Д. С. Формирование рационального ассортимента лекарственных препаратов, обладающих адаптогенной активностью. Научные ведомости «НИУ» БелГУ». Серия Медицина. Фармация. 2016. № 19 (240) выпуск 35. С. 125–130.
6. Гокова Н. С., Белоусова О. В. Фармакоэкономическая оценка лечения больных с артериальной гипертензией. НИУ «БелГУ» Выпускная квалификационная работа. 2016. 62 с.
7. Гиляревский с. Р., Орлов В. А. Использование анализа эффективности лечения для принятия клинического решения в кардиологии. Кардиология. — 1997. № 9. С. 70–80.
8. Захаревич О. А. Клинико-фармакоэкономическое исследование современных гипотензивных препаратов: автореф. дис. канд. мед. наук: 14.00.25 / О. А. Захаревич; Рос. гос. мед. ун-т. — М., 2001. — 21 с.
9. Курочкина О. Н. Фармакоэпидемиологический анализ применения антигипертензивных средств в условиях «лекарственного страхования» и дополнительного лекарственного обеспечения в Республике Коми: диссертация канд. мед. наук: 14.00.25 / О. Н. Курочкина; ГОУВП. — М., 2006. — 135 с.
10. Остроумова О. Д., Мамаев В. И. Фармакоэкономические аспекты лечения артериальной гипертензии. Артериальная гипертензия. 2002. № 6. С. 1–21.

Диабетическая ретинопатия у пациентов сахарным диабетом 2-го типа с длительностью заболевания не более 5 лет: факторы риска

Исмаилов Саид Ибрагимович, доктор медицинских наук, профессор, заведующий кафедрой, научный руководитель
Ташкентский педиатрический медицинский институт (Узбекистан)

Юлдашева Нодира Махмудовна, доктор медицинских наук, научный эксперт
Республиканский специализированный научно-практический медицинский центр эндокринологии (г. Ташкент, Узбекистан)

Хикматуллаева Ракшона Алишер кизи, магистрант
Ташкентский педиатрический медицинский институт (Узбекистан)

У пациентов с сахарным диабетом (СД) 2 типа развитие диабетической ретинопатии (ДР) нередко становится причиной стойкого безвозвратного снижения зрения. Также есть данные о повышении риска развития таких осложнений СД, как острые нарушения мозгового кровообращения и инфаркты миокарда у пациентов с ДР [1]. Рост данного осложнения, отмеченный за последние десятилетия, как в развитых, так и в развивающихся странах, обусловлен в первую очередь катастрофичным ростом самого СД.

ДР развивается в результате длительного воздействия гипергликемии и характеризуется развитием в сетчатке разнообразных специфических изменений: гибель эндотелиальных клеток, формирование микроаневризм, твердых и мягких экссудатов, кровоизлияний и, в конечном счете, рост пролиферативной ткани и гибель органа зрения. На сегодняшний день в Республике доступны все методы лечения ДР. При сроке основного заболевания 10 и более лет ДР регистрируют в 45–70% наблюдений [2]. Однако, все чаще ДР отмечают и у лиц молодого, трудоспособного возраста и при длительности основного заболевания не более 10 лет. Это дает основание считать ДР социально

значимым заболеванием и требует изучения основных факторов риска развития данного осложнения СД 2 типа. Хорошее понимание известных факторов риска и поиск новых, позволит разработать и внедрить национальную программу профилактики слепоты и слабовидения от ДР в Республике Узбекистан.

Материал и методы исследования. В консультативной поликлинике РСНПМЦ Эндокринологии за период с января по декабрь 2015 года под нашим наблюдением находились 94 пациента с СД 2 типа и длительностью заболевания не более 5 лет. В 19 случаях (20,2%), у находящихся под наблюдением пациентов, были зарегистрированы различные стадии ДР. Наличие данного осложнения послужило основанием для выделения двух групп наблюдения: I группы — 19 пациентов с различными стадиями ДР, II группы — 75 пациентов, у которых признаков ДР на глазном дне не регистрировали. Находящиеся под наблюдением пациенты прошли стандартное офтальмологическое обследование, включавшее визометрию с субъективным определением рефракции, тонометрию, периметрию, биомикроскопию и биомикрофтальмоскопию с высокодиптрийными линзами.

В ходе эндокринологического обследования регистрировали рост, вес, индекс массы тела (ИМТ), объем талии (ОТ), уровень гликированного гемоглобина, липидов крови, артериального давления и др. Кроме того, был проведен тщательный опрос каждого пациента в виде интервью.

Результаты исследования показали, что в обеих группах наблюдения чаще регистрировали женщин. Но обе группы наблюдения не имели статистически значимых отличий по полу, наследственности и длительности основного заболевания. Так же, группы не имели особых отличий по частоте городского и сельского населения.

Возраст пациентов группы I был достоверно ниже (51,3±8,4 лет) возраста пациентов группы II (68,6±4,7 лет), при $p < 0,01$. В 4 наблюдениях (21,05%) в группе I регистрировали пациентов в возрасте до 40 лет, в группе II таких пациентов было 8 (10,7%).

При изучении состояния углеводного обмена у наших пациентов, в обеих группах наблюдения одинаково часто регистрировали высокие уровни гликированного гемоглобина: в 57,9% наблюдений в группе I и в 61,3% наблюдений в группе II. Средние показатели гликемии натощак на момент осмотра составили 8,7±1,3 ммоль/л в группе I и 9,1±1,7 ммоль/л — в группе II. Пациенты обеих групп в 84,2% (группа I) и 78,7% (группа II) случаев получали метформин. У пациентов группы I несколько чаще применяли инсулин и препараты сульфонил мочевины: 42,1% в группе I, против 21,3% в группе II. Достоверно чаще пациенты I группы рассказывали о развитии гипогликемических состояний в анамнезе: 47,4% в группе I, против 29,3% в группе II.

В 57,9% наблюдений пациенты группы I сообщили о высоких уровнях АД, трудно поддающихся коррекции. В группе II таких пациентов было только 34,7% наблюдений. В обеих группах одинаково часто для коррекции высоких уровней АД применяли ингибиторы АПФ: 57,9% в группе I и 68% в группе II.

Офтальмологическое обследование (таблица № 3) показало, что значительно чаще у пациентов II группы регистрировали миопическую рефракцию — 18,7%, а у пациентов с ДР (группа I) — в 5,3% наблюдений. В то время как, гиперметропическую рефракцию чаще регистриро-

вали в группе I: 73,7%, против 38,7% в группе II. Одинаково часто у пациентов обеих групп регистрировали поражения хрусталика.

Обсуждение. Результаты нашего исследования несколько более частую встречаемость ДР у лиц с СД 2 типа с длительностью заболевания не более 10 лет, чем данные представленные в других популяционных исследованиях, продемонстрировали ожидаемую связь между развитием ДР и возрастом пациента. Возможно, причиной этого является тот факт, что исследование было проведено в специализированном центре, куда со всей Республики направляются наиболее тяжелые пациенты.

Мы обнаружили, что не только высокие уровни гликемии имеют тесную связь с развитием ДР, но частое развитие гипогликемических состояний повышает риск развития данного осложнения. Также, мы отметили тесную связь с высокими уровнями АД и развитием ДР, о чем неоднократно сообщали в своих публикациях и другие исследователи [3].

Мы отметили у наших пациентов связь между развитием ДР и нарушениями липидного обмена. Хотя ряд авторов, считают, что уровни общего холестерина, триглицеридов и липопротеидов низкой плотности влияют только на развитие диабетического отека макулы, применение же фибратов для профилактики развития и прогрессирования ДР признается очень многими авторами.

Таким образом, результаты наших предварительных наблюдений свидетельствуют, что такие факторы как ранний возраст начала СД 2 типа, нарушения липидного обмена, высокий, не поддающийся коррекции уровень АД, частые гипогликемические состояния, а также гиперметропическая рефракция и курение могут быть факторами риска развития ДР у пациентов СД 2 типа со стажем заболевания не более 5 лет.

Поскольку данные крупных рандомизированных исследований свидетельствуют о развитии ДР в сроки более 5 лет от начала СД, возможно раннее выявление ДР свидетельствует о поздней диагностике основного заболевания.

В тоже время, малое количество, обследованных нами, пациентов и относительно непродолжительный период наблюдения требуют продолжения исследования.

Литература:

1. Cheung N., Mitchell P., Wong T. Y. Diabetic retinopathy. / *Lancet*. — 2010. — N.376. — С. 124–136.
2. Fong D. S., Aiello L., Gardner T. W. et al. Diabetic retinopathy / *Diabetes Care*. — 2010. — № 26. — С. 226–229.
3. Klein R., Klein B. E. K., Moss S. E. et al. Is blood pressure a predictor of the incidence or progression diabetic retinopathy? / *Arch. Intern. Med.* — 1989. — № 148 — P. 2427–2432.

Изучение показателей состояния сонных артерий и скорости кровотока у больных артериальной гипертензией и сахарным диабетом

Кадырова Гульчехра Ганиевна, кандидат медицинских наук, доцент
Ташкентский педиатрический медицинский институт (Узбекистан)

Изучены показатели состояния сонных артерий и скорости кровотока больных артериальной гипертензией и сахарным диабетом. Для больных артериальной гипертензией с наличием СД 2 типа характерно более выраженное повышение скорости кровотока в диастолу и снижение индекса пульсации и индекса цереброваскулярной реактивности, что свидетельствует о нарушениях тонуса и реактивности сосудов мозга и должно трактоваться, как снижение адаптационно-компенсаторных возможностей мозговых артерий.

Ключевые слова: артериальная гипертензия, сахарный диабет, сонные артерии, толщина интимомедиа, мозговой кровоток

Артериальная гипертензия (АГ) и сахарный диабет (СД) — две взаимосвязанные патологии, которые обладают мощным взаимоусиливающим повреждающим действием, направленным сразу на несколько органов-мишеней: сердце, почки, сосуды мозга и сетчатки. Примерно 90% популяции больных диабетом имеют СД 2-го типа (инсулинонезависимый), более 80% пациентов с СД 2-го типа страдают от АГ. Сочетание СД и АГ приводит к ранней инвалидизации и смерти больных. АГ осложняет течение. Коррекция артериального давления (АД) является первостепенной задачей при лечении СД [8].

Многочисленные экспериментальные, клинические и патоморфологические исследования позволили выяснить, что в циркуляторной системе у больных гипертонической болезнью наиболее «уязвимыми» участками являются бассейны кровоснабжения органов-мишеней (головного мозга, сердца, сетчатки глаза, почек) [2,4].

Внедрение в клиническую практику современных инструментальных методов исследования (ЭхоКГ, доплер-эхоКГ, ультразвуковая доплерография сосудов, лазерная доплеровская флоуметрия, венозно-окклюзионная плетизмография) сделало возможным выявление изменений мозговой гемодинамики, центрального и периферического кровообращения, субклинического поражения органов-мишеней у больных с ранними стадиями гипертонической болезни [1, 10].

Важным направлением в изучении компенсаторных возможностей сосудистой системы мозга у больных АГ является исследование цереброваскулярной реактивности, которая отражает функциональную устойчивость системы мозгового кровообращения, ее резервные возможности [6,7,9,11]. Одним из главных направлений предупреждения развития инсульта является выявление больных с ранними стадиями гипертонической болезни и проведение адекватной антигипертензивной терапии [3,5].

Учитывая выше изложенное, изучение состояния центральной и сердечной гемодинамики, мозгового кровообращения и сонных артерий у больных АГ в сочетании с СД представляет собой актуальную, научную и практическую задачу, что и явилось предметом данного исследования.

Цель исследования. Изучение состояния сонных артерий и мозгового кровотока больных артериальной гипертензией в сочетании с сахарным диабетом.

Материалы и методы исследования. Работа проводилась на базе клиники РСНПМЦТ и МР в отделении кардиологии, отделении функциональной диагностики. Лабораторные исследования выполнены в лаборатории при РСНПМЦТ и МР. В исследование включены больные с АГ — I группа из 30 больных, II группа — 30 больных АГ с сахарным диабетом II типа, III группа — сравнения (контрольная) — 20 пациентов. Контрольную группу составили лица без АГ и нарушения углеводного обмена. Из исследования исключены больные с симптоматической АГ, сахарным диабетом первого типа, ИБС и перенесенным ОИМ, с обструктивными заболеваниями легких, с выраженными явлениями дыхательной, печеночной, почечной недостаточностью, больные с перенесенным ОНМК, с нарушениями ритма сердца высокой градации, тяжелой формой артериальной гипертензии и тяжелой степенью сердечной недостаточности. Всем исследуемым больным проведены общеклинические и лабораторные методы исследования. В ходе проведения научной работы из инструментальных исследований проводился Допплер сосудов сонной артерии, транскраниальная доплерография, ЭхоКГ.

Клиническое обследование включало опрос по стандартной анкете (паспортные данные, образование, характер работы, курение, употребление алкоголя, физическая активность и др.), сбор анамнеза и физикальный осмотр.

Уровень АД определялся трехкратным измерением АД (по методу Н. С. Короткова) ручным методом стандартным сфигмоманометром на правой и левой руках пациента в положении сидя после пяти минут покоя. Учитывали средний результат трехкратных измерений с интервалом 3–5 минут на руке с более высоким уровнем АД. Определялись средние значения САД, ДАД и ПАД (за сутки, дневные и вечерние часы); также проводился подсчет пульса.

В антропометрические параметры исследования включались определение массы тела (МТ), роста, расчёт индекса массы тела (ИМТ). $ИМТ = \text{вес (кг)} / \text{рост (м)}^2$.

Проводилось исследование содержания общего холестерина (ХС), липопротеидов высокой плотности (ЛПВП), липопротеидов низкой плотности (ЛПНП), липопротеидов очень низкой плотности (ЛПОНП), триглицеридов (ТГ).

Ультразвуковая каротидная доплерография (УЗДГ) с исследованием кровотока в сонных артериях в экстракраниальном отделе с обеих сторон проводилась на ультразвуковом диагностическом доплероскопическом аппарате Samsung (Корея) с помощью линейного датчика 7,5 Гц. Исследование проводили после 5-минутной адаптации обследуемого. Позицию датчика не меняли на протяжении всего исследования.

Для исследования церебральной гемодинамики использовалась транскраниальная доплерография на аппарате «MULTIDOP» датчиком 2,0 МГц. Были оценены фоновые показатели кровотока (в покое): скорость кровотока (V_{ps} , V_{pd} , S/D , V_{pTAMX}), индекс периферического сопротивления (RI), индекс пульсационности (PI).

Кардиологическое обследование включало в себя проведение всем пациентам ЭхоКГ с использованием доплеровских режимов на приборе «Vingmed — 800SV» (General Electric, США) секторальным датчиком с частотой сканирования 2,5 МГц.

Статистическая обработка проводилась с помощью программы приложения Microsoft — STATISTICA, причем определялись средние значения \pm стандартные отклонения. Осуществляли определения средней (M) и ошибки средней (m). Результаты представлены $M \pm m$. Для установления достоверности различия в результатах исследования использовали t -критерий Стюдента, причем достоверным признавались изменения соответствующие $p < 0,05$.

Результаты исследования и их обсуждение. Сравнительная клиническая характеристика в обследованных группах по возрасту показало, что средний возраст в группе больных с АГ и в группе АГ в сочетании с СД 2-типа составил $49,9 \pm 5,35$ и $52,47 \pm 6,03$ года соответственно. Длительность АГ у больных I группы составила $4,05 \pm 2,15$ лет и у больных II группы $6,71 \pm 4,6$ лет. Пациенты имели различную длительность сахарного диабета: от впервые выявленного до 12 лет, в среднем $3,47 \pm 3,03$ лет. Группу сравнения составили 20 практически здоровых лиц обоего пола в возрасте от 32 до 54 лет (средний возраст $41,9 \pm 3,42$ лет). Различия по полу составили 47% мужчин и 53% женщин в группе больных с АГ, 53% мужчин и 47% женщин в группе больных с АГ+СД.

Среди обследованных у 13 (43,3%) больных I группы и у 25 (83,3%) больных II группы была отмечена гиперхолестеремия, которая диагностировалась на основе лабораторных исследований липидного спектра крови. В том числе было выявлено гипертриглицеридемия (ГТГ) у 23,3% больных I группы и 43,4% во 2 группе исследования, а также дислипидемия (ДЛП) 43,3% больных I группы и 73,3% во 2 группе исследования.

Средние значения САД в группах больных с АГ и с АГ в сочетании с СД 2-типа составили $166,48 \pm 3,33$

и $178,60 \pm 3,94$ мм рт. ст. Средние значения ДАД в группах больных с АГ и с АГ в сочетании с СД 2-типа составили $92,96 \pm 1,97$ и $102,40 \pm 2,80$ мм.рт.ст. соответственно.

Анализ структурных параметров сонных артерий у пациентов с АГ выявил достоверное увеличение толщины комплекса интимы-медиа (ТИМ) ОСА у больных с АГ (1 группа) на 45,5% справа и на 35,3% слева в отличие от данных контрольной группы (КГ) ($p < 0,05$). В группе больных с АГ с СД 2-го типа также отмечается достоверно значимые изменения ТИМ ОСА по сравнению с данными здоровых лиц ($p < 0,01$).

В частности, подтверждением значимых атеросклеротических изменений ОСА служило и достоверное увеличение ТИМ у больных АГ с СД 2-го типа — $1,16 \pm 0,07$ мм, по сравнению с больными, имеющими только АГ $0,96 \pm 0,08$ мм ($p < 0,01$).

Увеличение толщины комплекса интимы-медиа общей сонной артерии также сопровождалось увеличением диаметра сосуда. Было установлено статистически значимое увеличение диаметра сонных артерий у больных с АГ слева на 19,7% ($p < 0,01$), а также у больных АГ с СД 2-го типа на 19,2% ($p < 0,05$) справа ($p < 0,05$) и слева на 21,8% ($p > 0,01$).

Характеристика показателей функционального состояния кровотока сонных артерий у больных АГ и контрольной группы (КГ) показал, что индекс пульсации (PI), характеризующий упруго-эластические свойства артерий в I группе с АГ был статистически значимо изменен на 11,3% в отличие от данных КГ ($p < 0,05$). Индекс цереброваскулярной реактивности (ICVR), позволяющий судить о выраженности адаптационных реакций и степени компенсаторных возможностей гемодинамики головного мозга, был статистически значимо снижен на 10,7% у больных АГ по сравнению с контрольной группой ($p < 0,05$).

Анализ состояния кровотока в сонных артериях между контрольной группы и 2 группы было выявлено, что суммарная объемная мозговая перфузия у больных АГ и СД 2 типа была статистически значимо ниже, чем у здоровых лиц. Анализ характеристик доплерографии сонных артерий выявил, что скорость кровотока в систолу (VS) достоверно был выше на 30,3% в группе больных с АГ и СД по отношению к данным контрольной группы, что также указывает на не адекватность механизмов ауторегуляции ($p < 0,05$). Было установлено достоверно высокие цифры скорости диастолического кровотока на 16,7% у больных 2 группы в отличие от данных КГ ($p < 0,05$).

Выявлено статистически значимое снижение индекса циркуляторного сопротивления (RI) на 31,2%, который отражает возрастание периферического сопротивления кровотоку во 2 группе исследования ($p < 0,01$).

Индекс пульсации (PI), во 2 группе был также статистически значимо изменен на 33,3% по отношению к КГ ($p < 0,05$). Индекс цереброваскулярной реактивности (ICVR) был статистически значимо снижен на 34,8% у больных АГ по сравнению с контрольной группой ($p < 0,01$).

Характеристика показателей функционального состояния кровотока сонных артерий у больных АГ и СД 2 типа выявил также статистически значимые нарушения функционального состояния сонных артерий. В частности, у больных с АГ и СД выявлено статистически достоверное возрастание скорости систолического кровотока на 16,3% в отличие от пациентов с АГ без СД ($p < 0,05$). У больных 1 группы также было выявлено достоверно низкие показатели индекса сопротивления — RI и индекса цереброваскулярной реактивности (ICVR) на 20,8 и 20,5% соответственно ($p < 0,05$).

В результате проведенного исследования морфофункциональных параметров сонных артерий, выявлены атеросклеротические изменения ОСА (утолщение ТИМ более 0,9 мм) у 24 (82,7%) больных АГ+СД 2 типа и у 18 (58,4%) пациентов с АГ без нарушения углеводного обмена.

Однако у больных СД 2 типа достоверно чаще регистрировалось диффузное увеличение ТИМ $\geq 1,3$ мм — 44 (45,8%) больных против 6 (20%) человек из группы сравнения, что свидетельствует о более выраженном атеросклерозе ОСА при СД.

Таким образом, выявлено, что для больных артериальной гипертензией, характерно выраженное снижение

реактивности мозговых сосудов и функционального (перфузионного) резерва мозгового кровообращения, коллатеральный резерв мозгового кровообращения страдает в меньшей степени. У пациентов АГ с наличием СД 2 типа выявляется более выраженное повышение скорости кровотока в диастолу и снижение индекса пульсации и индекса цереброваскулярной реактивности, что свидетельствует о нарушениях тонуса и реактивности сосудов мозга и должно трактоваться как снижение адаптационно-компенсаторных возможностей мозговых артерий.

Выводы

1. При АГ имеет место ремоделирование сосудов головного мозга, которое выражается в увеличении толщины ТИМ общих сонных артерий, наиболее выраженной у больных АГ в сочетании СД. Увеличение толщины ТИМ сопровождалась увеличением диаметра сосуда.

2. У больных АГ и АГ в сочетании СД отмечается статистически достоверное увеличение скорости систолического давления, снижение индекса цереброваскулярной реактивности (ICVR) по сравнению с контрольной группой.

Литература:

1. Аляви А. Л., Турсунов Р. Р., Абдуллаев Х. Х., Бабаев М. А. Диагностика и коррекция нарушений липидного обмена при заболеваниях, связанных с атеросклерозом (Методические рекомендации). Ташкент-2009, 43 стр.
2. Бондарева Ж. В. Центральная гемодинамика и система гемостаза у больных гипертонической болезнью и ишемической болезнью сердца: дис. канд. мед. наук. Владивосток, 2004. — 128 с.
3. Бойцо С. А., Уринский А. М., Кузнецов Р. Л. и др. Структура факторов риска, поражений органов-мишеней и метаболических изменений у больных артериальной гипертензией в различных возрастных группах. Кардиология 2009;4:19–24.
4. Глухова Т. С., Галявич А. С., Зарипова Ф. А. Состояние экстракраниальных сосудов и церебральная гемодинамика при артериальной гипертензии у больных с гипертрофией левого желудочка // Казанский мед. Журнал. — 2002. — Т. 83, -№ 1. — С. 8–9.
5. Касаткина Е. Е., Стрекалова Л. Ф., Муталова Э. Г., Галимуллина Е. Н. Мозговая гемодинамика у больных гипертонической болезнью // Казанский медицинский журнал. — 2007. — № 5, т. 88 — С. 434–436.
6. Никитин Ю. П., Воевода М. И., Максимов В. Н. Артериальная гипертензия и ее связь с наследственной отягощенностью в мужской популяции Новосибирска (программа ВОЗ MONICA) // Кардиология. 2005. — № 8. — С. 44–45.
7. Тодуа Ф. И., Гачечиладзе Д. Г., Балавадзе М. Б. и др. Влияние ряда атерогенных факторов на состояние комплекса интима-медиа общей сонной артерии. Кардиология 2003;3:50–53.
8. Шестакова М. В. Артериальная гипертензия при сахарном диабете: эпидемиология, патогенез, стандарты лечения. Эндокр. науч. центр РАМН. Consilium medicum. 2001. Том 3, № 2.
9. Bonora E., Kiechl S., Oberhollenzer F. et al. Impaired glucose tolerance, type II diabetes mellitus and carotid atherosclerosis: Prospective results from the Bruneck study. Diabetologia 2000; 43(2): 156–164.
10. Paivansalo M. et al. Prevalence of carotid atherosclerosis in middle aged hypertensive and control subjects. A cross sectional systematic study with duplex ultrasound // J. Hypertens. 2006. Vol. 14. P. 1433–1439.
11. Touboul P. J., Vicaut E., Labreuche J. et al. PARC study participating physicians. Correlation between the Framingham risk score and intima media thickness: the Paroi Arterielle et Risque Cardio-vasculaire (PARC) study. Atherosclerosis 2007;192:363–369.

Панкреатодуоденальная резекция в лечении опухолей билиопанкреатодуоденальной зоны

Оморов Рахат Арсыбекович, доктор медицинских наук, профессор, заведующий кафедрой;
Бейшенбаев Рахат Канаевич, кандидат медицинских наук, доцент
Кыргызская государственная медицинская академия имени И. К. Ахунбаева

Анализируются результаты 30 последовательно выполненных панкреатодуоденальных резекций. Общая летальность после операции составила 6,6%. Ранняя диагностика рака ПЖ и БПДЗ, совершенствование хирургической техники, оптимальное дифференцирование хирургического вмешательства, использование в комплексе других методов лечения позволяет улучшить результаты панкреатодуоденальной резекции.

Pancreatoduodenal resection in treatment of pancreatic head and periampullar zone

R. A. Omorov, R. K. Beishenbaev, I. K. Ahunbaev
Kyrgyz State Medical Academy

Results of 30 pancreatoduodenal resections are analyzed. Overall lethality after surgery was 6,6%. Early diagnosis of cancer of pancreatic head and periampullar zone, optimization of surgical policy and techniques, using other methods in complex improve results of pancreatoduodenal resections.

Введение. Опухоли органов билиопанкреатодуоденальной зоны (БПДЗ) составляет около 15% всех злокачественных новообразований желудочно-кишечного тракта и имеют тенденцию к увеличению заболеваемости [1,2].

Раннее выявление злокачественных опухолей БПДЗ является одним из наиболее сложных вопросов лучевой диагностики. Правильная объективная оценка всех критериев местной и отдаленной распространенности опухолевого процесса влияет на выбор тактики лечения, а следовательно, на непосредственные и отдаленные результаты. На сегодняшний день единственным методом радикального лечения опухолей этой локализации остается хирургический, при этом операбельность при раке головки поджелудочной железы (ПЖ), по данным разных авторов, не превышает 20% [3,4,5].

ПДР в различных модификациях является операцией выбора в лечении рака ПЖ и БПДЗ. Летальность после этой операции пока остается довольно высокой, составляя по данным разных авторов от 5–30%. Нужно отметить, что на протяжении многих лет регистрируется неизменно высокие показатели послеоперационных осложнений — 35–75% [4]. Отдаленные результаты ПДР также неудовлетворительны, так по данным литературы продолжительность жизни после ПДР составляет 8–18 мес, 5-летняя выживаемость 0–16% [5]. Химио- и радиотерапия не привели к существенному увеличению продолжительности жизни больных раком ПЖ и БПДЗ. Данные факты свидетельствуют о том, что ранняя диагностика и радикальной хирургическое лечение рака этой локализации до сих пор не получили должного развития.

Решение проблемы лечения рака ПЖ, особенно проксимальной локализации, с позиции хирургии препятствует

много дискутабельных и противоречивых положений. В частности, какой обоснован объем операции — стандартная, радикальная или расширенная ПДР, насколько приемлема паллиативная ПДР. В итоге имеется широкий диапазон взглядов в отношении не только допустимых и рациональных границ оперативного лечения, но и выбора метода операции, а также выбора метода лечения в целом.

Цель исследования: улучшение непосредственных и отдаленных результатов лечения больных злокачественными новообразованиями БПДЗ путем оптимизации радикальных хирургических операций.

Материал и методы: клиника факультетской хирургии КГМА (ГКБ № 1) обладает самым большим опытом в республике в радикальном лечении больных с опухолью БПДЗ, так с 1995 года успешно проведено ПДР у 30 пациентов. Нужно отметить, что ПДР относится к особо сложным в техническом плане операциям, ввиду особенностей анатомо-топографическим структурам в БПДЗ, требующие высокой квалификации хирурга.

Материал для исследования вошли 83 пациента с опухолями головки ПЖ и БПДЗ из них 30 больным проведена расширенная ПДР по методу В. И. Кочиашвили, 49 больным были произведены операции билиодегистивного шунтирования, 4-м пациентам констатировали неоперабельный случай. Объем операции был обусловлен распространенностью опухолевого процесса (стадии 4а и 4б), либо наличием у больного противопоказаний к выполнению ПДР (возраст, тяжесть соматической патологии). Операбельность определялось главным образом, отношением опухоли к расположенным рядом магистральным сосудам и отсутствием отдаленных метастазов, следовательно, на этапе обследования и выработки так-

тики лечения принципиальное значение имеет информация о взаимоотношении опухоли с прилежащими органами и кровеносными сосудами, а также о наличии или отсутствии отдаленных метастазов.

Так среди 30 пациентов, которым проведено ПДР были преимущественно мужчины (28 — муж. 2-жен.пола), возраст которых колебался от 22 до 70 лет. У 24 из них имело место механическая желтуха, период от момента появления желтухи до операции составлял в среднем $18,6 \pm 1,1$ сут, средний показатель билирубинемии — 175 ± 12 мкмоль/л.

При подозрении на опухолевый характер желтухи проводили комплексное обследование, включающее: биохимические анализы крови, УЗИ, КТ, МРТ, ЭРПХГ, чрескожное чреспеченочные рентгенэндобилиарное вмешательства, исследования уровня опухолевых маркеров крови. Конечно, ряд вопросов относительно распространенности опухолевого процесса не всегда удается решить на дооперационном этапе, в таких случаях объем и тактику лечения оценивали интраоперационно.

ПДР производили в классическом варианте без сохранения привратника по методу В. И. Кочиашвили (рис 1).

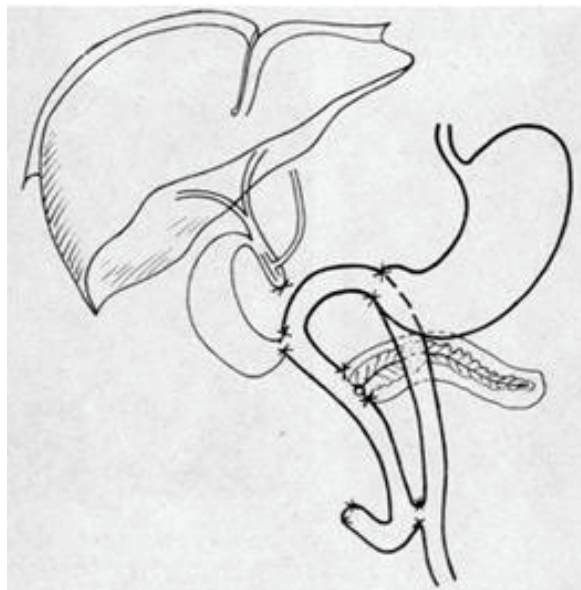


Рис. 1. ПДР по В. И. Кочиашвили

Причинами выполнения операции были: рак головки ПЖ — 21 больной, рак БДС-6, хронический псевдотуморозный панкреатит с преимущественным поражением головки ПЖ — 3 пациента. Ключевым моментом ПДР, зачастую определяющим исход операции, является обработка культи ПЖ. Терминалатеральный панкреато-еюноанастомоз сформирован у всех 30 больных путем погружения всего среза культи ПЖ в кишку. Большое значение придается технике оперативного вмешательства для предупреждения развития послеоперационного панкреатита и несостоятельности панкреатодигестивного соустья. Для этого необходимо выполнения следующих условий: минимальная травма железы, хороший отток панкреатического секрета, прецизионная техника формирования анастомоза с применением инертных шовных материалов и фармакологической защитой культи ПЖ.

Важнейшим моментом операции является выбор шовного материала, мы в своей практике используем рассасывающий «максон» и нерассасывающий «пролен» № 6,0—5,0. Восстановление желчеоттока осуществляется формированием прецизионного гепатикоэнтеростомы с использованием указанных выше материалов.

Специфические послеоперационные осложнения, связанные с техникой оперативного вмешательства, развились у 3-х больных. Частичная несостоятельность панкреатоэнтеростомы имело место у 2-х больных, которые закрылись после консервативного лечения, у одного через 30 дней после операции развилась желтуха с явлениями холангита, установлено стеноз гепатико-еюноанастомоза, повторная операция завершилась наложением транспеченочного дренажа. Умерших было двое (6,6%), у одного во развилась явления печеночной недостаточности, в другом случае больному удалось произвести ПДР, но после выписки через 2 месяца имело место рецидив опухоли культи ПЖ.

Таким образом, мы поделились опытом радикального лечения больных с опухолью БПДЗ, летальность после ПДР значительно снижена. Многие факторы могут способствовать уменьшению осложнений и летальности после этой сложной и травматичной операции. Прежде всего, это опыт и высокая квалификация операционной бригады, тщательная предоперационная подготовка и оценка состояния больного, правильное установление показаний к операции, улучшение хирургической техники и послеоперационного ведение больного.

Литература:

1. Блажитко Е. М., Добров С. Д., Толстых Г. Н. Характер оперативных вмешательств при опухолях периаппендикулярной зоны // *Анналы хирургической гепатологии*. — 2005. — № 2. — С. 142.
2. Кубышкин В. А., Ахмад Р., Шевченко Т. В. Осложнения и результаты панкреатодуоденальной резекции // *Хирургия*. — 1998. — № 2. — С. 57–60.
3. Патютко Ю. И., Котельников А. Г., Косырев В. Ю., Сагайдак И. В. Пути улучшения переносимости гастропанкреатодуоденальной резекции // *Хирургия*. — 2002. — № 10. — С. 29–33.
4. Патютко Ю. И., Котельников А. Г. Рак поджелудочной железы: диагностика и хирургическое лечение на современном этапе. // *Анналы хир гепатол.* — 1998. — № 1. — С. 96–111.
5. Bassi C., Falconi M., Molinari E. Reconstructions by pancreaticojejunostomy versus pancreaticogastrostomy following pancreaticotomy // *Ann. Surgeri*. — 2005. — Vol. 242, № 6. P. 767–771.

Нефропротективное действие статинов у больных с хроническим гломерулонефритом

Раимкулова Нарина Робертовна, кандидат медицинских наук, доцент;
Курбонова Муборакхон Бобир кизи, студент;
Ортикбоев Фарход Дилшод угли, студент;
Усмонбекова Гулноза Умаровна, студент
Ташкентский педиатрический медицинский институт (Узбекистан)

Хронический гломерулонефрит (ХГН) — гетерогенная по происхождению и патоморфологии группа заболеваний, характеризующаяся иммуно-воспалительным поражением клубочков, канальцев и интерстиции обеих почек с прогрессирующим течением, в результате чего развивается нефросклероз и хроническая почечная недостаточность (ХПН). Так же известно, что ХГН является одним из наиболее тяжелых заболеваний почек, занимающих лидирующие позиции среди причин развития ХПН. Одной из важнейших и актуальных проблем современной и практической нефрологии является поиск методов коррекции лечения и предупреждения развития ХПН. В связи с этим, в последние десятилетия, наиболее особый интерес у клиницистов вызывает углубленное изучение патогенетических механизмов прогрессирования ХГН.

В основе патогенетических механизмов ХГН лежит иммунное воспаление и отложение иммунных комплексов на базальной мембране капилляров клубочков почек. Повреждение базальной мембраны приводит к нарушению фильтрационной функции клубочков и развитию мочевого синдрома-протеинурии, гематурии, лейкоцитурии. Высокая выраженность протеинурии (преимущественно альбуминурии) приводит к снижению концентрации белка в крови и потере онкотического внутрисосудистого давления. Выход жидкой части крови в межклеточное пространство приводит к клинической картине нефротического синдрома — отекам и анасарке.

Однако, гипоальбуминемия приводит не только к отекам, но и к нарушению липидного обмена, поскольку нарушается связывание липидов с белками, транспорт липопротеидов и развивается дислипидемия. Дислипидемия при ХГН проявляется в основном увеличением

концентрации холестерина (ХС) и холестеринсодержащих ЛПНП. Также отмечается и увеличение концентрации триглицеридов в следствие замедления катаболизма и снижения активности липопротеинлипазы.

Несмотря на достаточно большое количество литературных данных, свидетельствующих о благоприятном влиянии гиполипидемической терапии на течение ХГН, однако, патогенетические механизмы ренопротективного действия гиполипидемических препаратов при ХГН требуют уточнения все больше и больше, в связи с актуальностью данной проблемы.

Цель исследования

Целью данного исследования явилась оценка эффективности ингибиторов ГМГ-КоА-редуктазы симвастатина на основные показатели липидного спектра крови, уровень креатинина крови и суточную протеинурию.

Пациенты и методы

В исследование были включены 60 больных ХГН в возрасте от 18–50 лет, из них 42 (70%) мужчины и 18 (30%) женщины. Критериями включений в данное исследование явились больные ХГН: с суточной протеинурией более 1гр, с уровнем креатинина крови менее 0,2 ммоль/л, с гиперхолестеринемией более 6,5 ммоль/л, отеками. Критериями исключающими из исследования больных явились: наличие сахарного диабета, повышенный уровень АЛТ и АСТ крови, сочетание ХГН с другими патологическими

изменениями почек (амилоидоз, пиелонефрит, люпус-нефрит, поликистозная болезнь почек, мочекаменная болезнь и др.).

Все пациенты в зависимости от применяемых схем лечения были разделены на 2 группы. В основную группу вошли 30 пациентов получающие традиционную патогенетическую терапию (глюкокортикостероиды, цитостатики, дезагреганты, антикоагулянты) в комбинации с симвастатином в фиксированной дозе 20мг/сут (вечером после ужина). Контрольную группу составили 30 пациентов получавшие только традиционную патогенетическую терапию. Всем больным, включённым в исследование, определяли в сыворотке крови липидный спектр: общий холестерин (ХС), холестеринсодержащие липопротеиды низкой плотности (ХС-ЛПНП), холестеринсодержащие липопротеиды очень низкой плотности (ХС-ЛПОНП), холестеринсодержащие липопротеиды высокой плотности (ХС-ЛПВП), триглицериды (ТГ), коэффициент атерогенности (КА); суточную протеинурию, креатинин крови.

Данные показатели исследовали до лечения, через 3 месяца и через 6 месяцев от начала лечения.

Статистическую обработку полученных данных проводили при помощи компьютерной программы для статистического анализа «STATISTIKA 6,0».

Корреляционный анализ проводился с использованием коэффициента корреляции r с проверкой его значимости с помощью критерия t Стьюдента и критерия Пирсона.

Результаты

Обе группы исследуемых больных существенно не отличались по полу, возрасту, стажу заболевания, антропометрическим данным. Кроме того, до начала лечения у больных в основной и контрольной группе не наблюдалось существенных различий среди показателей липидного спектра крови, суточной протеинурии, уровня креатинина крови.

Анализ динамики показателей липидного спектра крови у больных обеих групп до и через 6 месяцев от начала лечения, как и следовало ожидать, выявил более значительные положительные изменения уровня основных показателей липидов плазмы в основной группе пациентов. Так, в основной группе уровень ХС снизился

на 44,5% ($p < 0,01$), ТГ — на 28,4% ($p < 0,05$), ЛПНП-на 42,16% ($p < 0,01$), при этом статистически значимо возрос уровень ЛПВП-на 24% ($p < 0,05$). Также отмечено существенное снижение уровня КА — на 68,8% ($p < 0,01$). В контрольной группе также наблюдалась тенденция к снижению уровня ОХ, ЛПНП, ТГ, КА и незначительный рост ЛПВП после курса лечения, однако различия статистически не значимы.

Анализ динамики показателей в контрольной группе показал, что уровень креатинина имея тенденцию к повышению, а в основной группе больных уровень креатинина крови не изменился. Уровень суточной протеинурии статистически значимо снизился у больных обеих групп, но в основной группе больных снижение данного показателя было более значительно (соответственно в 7,6 и 2,6 раза по сравнению с исходным уровнем).

Обсуждение

Результаты нашего исследования в клинических условиях показали, что симвастатин оказывает положительное влияние не только на метаболизм липидов плазмы, но и обладает ренопротективным действием. Таким образом, включение симвастатина в комплексную терапию больных ХГН привело к более значительному и быстрому, чем в контрольной группе, снижению уровня суточной протеинурии. Кроме того, в контрольной группе, несмотря на активную патогенетическую терапию с использованием глюкокортикостероидов и цитостатиков, наблюдалась тенденция к росту уровня креатинина плазмы, в то время как в основной группе данной тенденции отмечено не было.

Заключение

Результаты проведенного нами исследования свидетельствуют о том, что включение симвастатина в фиксированной дозе 20 мг/сут в комплексную патогенетическую терапию хронического гломерулонефрита, кроме положительного воздействия на состояние метаболизма липидов плазмы, оказывает также и выраженное ренопротективное действие, проявляющееся в значительном снижении суточной протеинурии, в тенденции к снижению уровня креатинина крови и улучшения, тем самым, качества жизни.

Литература:

1. Смирнов А. В. Каковы современные принципы использования статинов у больных гломерулонефритом? // Нефрология. 2002; 6(1):108–110.
2. Думан В. Л., Шкерина Л. И., Шилов Е. М. Влияние циклофосамида на длительность ремиссии у больных хроническим гломерулонефритом с нефротическим синдромом. Клиническая медицина. 2005; (10):48–50.
3. Раимкулова Н. Р. Пути замедления прогрессирования хронической почечной недостаточности. Мед. жур. Узб. 2011; (2):79–81.
4. Корякова Н. Н. Патогенетические механизмы ренопротективного действия при хроническом гломерулонефрите. 2005; 9(3):55–59.

5. Гиляревский С.Р. Эффективность применения статинов у больных пожилого и старческого возраста. Сердце. 2001; 2(6):47–51.
6. Шулутко Б.И. Все ли гладко в учении о гломерулонефрите? Нефрология, 2005; 9(1):106–114.
7. Филипенко П.С., Моисеев Н.Н. Консервативная терапия хронической почечной недостаточности. Клиническая медицина. 2004; 12:9–15.
8. Смирнов А.В. Дислипидемии и проблемы нефропротекции. Нефрология 2002; 6(2):8–14.
9. Караваяева Л.Г. Гломерулонефрит: нарушение липопротеинового обмена и методы коррекции. Вестник ОКБ-1. 2005; 3:5–9.
10. Смирнов А.В. Нефротическая дислипидемия. Нефрология. 1998; 2(2); 20–27.
11. Тареева И.Е., Кутырина И.М., Николаев А.Ю. и др. Пути торможения хронической почечной недостаточности. Тер. арх. 2000–6:9–14.
12. Смирнов А.В. Факторы, определяющие уровень показателей липидного обмена у больных гломерулонефритом без нарушения функции почек и при хронической почечной недостаточности. Ангиотензин II как фактор прогрессирования хронических нефритов / И.Е. Тареева, И.М. Кутырина, М.Ю. Швецов и др. // Нефрология. — 2001. — Т. 5, № 3. — С. 69–71.
13. Аронов Д.М. Плейотропные эффекты статинов // Рус. мед. журн. — 2001. — Т. 9, № 13–14. С. 578–582.
14. Аронов Д.М. Новые подходы к применению статинов в лечении атеросклероза // Леч. врач. — 2003. — № 6. <http://www.osp.ru/doctore/2003/06/042.htm>
15. Багров Я.Ю. Спорные вопросы патогенеза и лечения отёков при почечных заболеваниях // Нефрология. — 2000. — Т. 4, № 4. С. 7–13.
16. Багров Я.Ю. Отёки: патогенез и клиническая физиология // Нефрология. — 2001. — Т. 5, № 3. С. 72–73.
17. Влияние небилета и адалата SL на обмен оксида азота в крови больных с хроническим гломерулонефритом, осложненным хронической почечной недостаточностью / Б.Т. Даминов, Р.А. Абдукаримова, В.Н. Горбунов, И.А. Рузиметова // Uzbekiston tibbiyot jurn. — 2004. — № 3. С. 58–60.
18. Влияние патогенетической терапии на уровень холестерина в сыворотке крови у больных гломерулонефритом / Н.И. Неверов, Е.В. Ставровская, И.Б. Колина и др. // Терапевт. арх. — 2001. — № 6. С. 37–40.
19. Влияние трёхмесячного лечения симвастатином на показатели липидного обмена и С-реактивный белок у больных стабильной ИБС / О.А. Фомичёва, А.К. Демидова, Е.В. Сорокин и др. // Рус. мед. журн. — 2003. — Т. 11, № 4. С. 1053–1055.
20. Гервазиев Ю.В., Соколов Н.Н. Механизмы регуляции кальмодулином активности синтазы окиси азота // Обзоры. — 1999. — Вып. 3.
21. Гиляревский С.Р. Эффективность применения статинов у больных пожилого и старческого возраста // Сердце. — 2001. — Т. 2, № 6. С. 285–291. 2000. № 4. С. 16–21.

Изучение гемодинамических показателей спортсменов на различных этапах спортивной подготовки

Тарабрина Виолетта Александровна, курсант
Военно-медицинская академия имени С.М. Кирова (г. Санкт-Петербург)

Тарабрина Наталья Юрьевна, кандидат биологических наук, доцент
Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского (г. Симферополь)

Для выявления диапазона гемодинамических изменений у спортсменов различной квалификации на разных этапах спортивной подготовки было обследовано 26 юношей, занимающихся вольной борьбой. Выявлены различия относительных показателей центральной кардиогемодинамики (ЦКГ) у обследованных различной квалификации по показателям: ЧСС, АДс, ПД, МОК и СИ, ВИ ($p < 0,01–0,05$). Показано, что у спортсменов высокой квалификации преобладает исходная ваготония, гиперсимпатикотоническая вегетативная реактивность и избыточное вегетативное обеспечение деятельности. При этом у «новичков» доминирует симпто-адреналовый контур регуляции. Данные различия обусловлены степенью тренированности спортсменов.

Ключевые слова: центральная кардиогемодинамика, вегетативная нервная система, спортсмены

Несмотря на то, что проблема повышения качества и эффективности подготовленности спортсменов высокой квалификации всегда была актуальной и привлекала внимание многих специалистов по борьбе [1] сегодня

сложилась ситуация, которая, с одной стороны, требует повышения качества формирования технического мастерства спортсменов, с другой, — характеризуется отсутствием эффективного контроля за физиологическим состоянием и его динамикой у спортсменов [2, 3].

Известно, что физическая работоспособность зависит от целого ряда факторов, определяющих и лимитирующих ее [2, 3, 4, 5, 6], но роль этих факторов различна в зависимости от спортивной специализации и квалификации, возраста и др. [5, 6]. В тоже время адекватное функциональное состояние висцеральных систем и высокий уровень работоспособности спортсменов обеспечивает вегетативная нервная система. Следует отметить, что характер вегетативной регуляции отражает фоновую активность структур, осуществляющих приспособление организма к физическим нагрузкам; его можно рассматривать в качестве одной из конституциональных характеристик, формирующих тип реагирования организма на воздействие внешних факторов [5, 6].

Сердечно-сосудистая система (ССС), являясь важнейшим звеном, лимитирующим развитие приспособительных реакций организма, одновременно может служить индикатором адаптационных реакций организма к физическим нагрузкам и скрытых донологических состояний. Уровень её функционирования можно рассматривать как один из ведущих показателей, отражающий равновесие организма с окружающей средой [5, 6]. Именно потому, все большую актуальность приобретают новые подходы, ориентированные на необходимость учёта индивидуально-типологических особенностей и физиологических функций на всех этапах обучения спортсмена, и особенно в периоды подготовки, и участия в спортивных соревнованиях [1, 4, 7]. Недостаточное количество научных разработок, которые связаны с рассматриваемыми вопросами и важность проблемы для медико-биологического контроля борцов вольного стиля определили выбор направления и темы исследования.

Цель работы — оценка уровня гемодинамических показателей и тонуса ВНС борцов вольного стиля различной квалификации.

Материалы и методы. В исследовании принимали участие 26 юношей 19–23-летнего возраста, занимающихся вольной борьбой в ДЮСШ № 1 г. Симферополя. Все обследуемые были разделены на две функциональные группы: контрольную группу составили 10 человек, имеющие первый взрослый разряд, со стажем спортивной тренировки до 6 лет. Во вторую группу (экспериментальную) входили 16 человек, также занимающиеся вольной борьбой со стажем спортивной тренировки не менее 8–10 лет, и имеющих спортивную квалификацию кандидата в мастера спорта и мастера спорта (в категории до 76 кг). У всех исследуемых регистрировали показатели антропометрии и ряд показателей, отражающих функциональное состояние центральной гемодинамики. ЧСС определялась пальпаторно на сонной артерии (в зоне *sinus caroticus*). Артериальное давление измерялось в со-

стоянии покоя, сидя, по стандартной методике (непрямым методом Короткова). Фиксировалось систолическое и диастолическое артериальное давление. Затем рассчитывались показатели: среднее артериальное давление (САД), пульсовое давление (ПД) [8].

В 1954 году Старр на основе экспериментального материала и клинических наблюдений предложил расчетный способ определения ударного объема сердца по формуле:

$$УОС = 90,97 + 0,54 \times ПД - 0,57 \times АДд - 0,61 \times В$$

где УОС — ударный объем сердца, ПД — пульсовое давление, АДд — диастолическое давление, В — возраст в годах (Stair, 1954).

Результаты, полученные с помощью формулы Старра, неоднократно подвергались сравнению с таковыми, установленными другими методами исследования (методами Грольмана, Фика). При этом отмечалось, что хотя и существует высокая корреляционная связь между показателями, определенными данным способом с таковыми, найденными другими способами, показатели гемодинамики отличались между собой в абсолютных значениях. Также указывалось, что применение поправочного коэффициента в формуле Старра без учета состояния тонуса и эластичности сосудов может приводить к значительным ошибкам [3].

В связи с этим, с целью повышения точности показателей УОС, полученных расчетным способом Старра, мы использовали предложенный авторами Заболотских И. Б. и др. (Патент на изобретение № 2384291, 2010 г.) способ определения данного показателя, учитывающий возраст и исходный тонус вегетативной нервной системы [9]. Данный способ разработан на основании проведенного сравнительного и корреляционного кластерного анализов показателей ударного объема сердца, полученных с помощью расчетного способа Старра с показателями, полученными инвазивным способом термодилуции при катетеризации полостей сердца и легочной артерии (разведение термического индикатора). В результате был предложен согласующий коэффициент, вводимый в модифицированную формулу Старра и зависящий от текущих величин частоты сердечных сокращений (ЧСС) и пульсового артериального давления (ПД):

— при ЧСС от 60 до 90 уд/мин и при ПД=25–49 мм рт. ст. $k=1,64$;

— при ЧСС от 60 до 90 уд/мин и при ПД=50–74 мм рт. ст. $k=1,75$;

— при ЧСС от 60 до 90 уд/мин и при ПД=75–100 мм рт. ст. $k=1,4$;

— при ЧСС=91–130 мин⁻¹ $k=1$.

В результате модифицированная формула Старра приобрела следующий вид:

$$УО = (90,97 + 0,54 \times ПД - 0,57 \times АДд - 0,61 \times В) \times k$$

где ПД — пульсовое давление, АДд — диастолическое артериальное давление, В — возраст в годах, k — согласующий коэффициент, зависящий от текущих величин ча-

стоты сердечных сокращений и пульсового артериального давления.

На основании этих данных производили расчеты коэффициентов и индексов, характеризующих системное кровообращение [9].

Расчеты и графическое оформление полученных в работе данных проводились с использованием программного пакета «STATISTICA-10.0». Проводили парное сравнение групп с использованием параметрического теста

Стьюдента. В качестве меры центральной тенденции использовали среднее арифметическое (M), а в качестве меры рассеяния — стандартную ошибку среднего арифметического (m).

Результаты исследований и их обсуждение. Результаты проведенных исследований свидетельствуют о принципиальных различиях в некоторых показателях сердечно-сосудистой системы спортсменов зависимости от уровня спортивной квалификации.

Таблица 1. Показатели центральной гемодинамики у борцов экспериментальной (n=16) и контрольной групп (n=10)

| Показатели | Эксперимент. гр. | Контр. гр. | Δ% | P |
|--------------------------------|------------------|------------------|-------|--------|
| АДс (мм рт. ст.) | 121,66±3,28 | 116,26±4,11 | 4,43 | <0,01 |
| АДд (мм рт. ст.) | 76,86±6,03 | 75,66±4,70 | 1,56 | – |
| ПД (мм рт. ст.) | 46,80 ±3,36 | 40,60±3,64 | 12,70 | <0,01 |
| САД (мм рт. ст.) | 90,46±4,34 | 89,20 ±4,17 | 1,39 | – |
| РБТ (Вт) | 12,76±0,90 | 12,80±0,59 | 0,31 | – |
| ЧСС (мин ⁻¹) | 59,13±5,85 | 67,80±2,73 | 14,66 | <0,001 |
| УО (мл) | 59,74±8,52 | 58,66±4,57 | 1,8 | – |
| МОК (л/мин) | 3,50±0,37 | 3,97±0,26 | 13,42 | <0,01 |
| СИ (л/мин/м ²) | 1,26±2,44 | 2,21±0,21 | 75,39 | <0,01 |
| ОПСС (дин×с×см ⁻⁵) | 1913,66±585,07 | 1803,3490±194,43 | 5,76 | – |
| ДП (отн. ед.) | 71,94 ±7,40 | 78,87±5,11 | 9,63 | <0,01 |
| ВИ (отн. ед.) | 2,10±0,24 | 1,71±0,06 | 18,57 | <0,001 |

Примечания: p — достоверность различий показателей относительно исходного уровня Т-критерий Стьюдента; ЧСС — частота сердечных сокращений; АДс — систолическое артериальное давление; АДд — диастолическое артериальное давление; ПД — величина пульсового давления; САД — среднее артериальное давление; РБТ — Мощность сокращения левого желудочка; ЧСС — частота сердечных сокращений; УО — ударный объем сердца; МОК — минутный объем кровообращения; ОПСС — общее периферическое сосудистое сопротивление; ДП — двойное произведение; ВИ — Вегетативный индекс; Δ% — разность относительных значений параметра.

Как показано в таблице 1 у спортсменов экспериментальной группы преобладает парасимпатический тонус ВНС (ВИ составляет, 2,10±0,24 у.е.), в то время как спортсмены контрольной группы имеют симпатический тонус — ВИ равен 1,71±0,06 у.е. Разница между этим показателем соответствует 18,57% и достоверно различается (p<0,001). Такие различия вполне объяснимы с позиции спортивной кардиогемодинамики. Спортсмены более высокой квалификации имеют приобретенную ваготонию [2].

Наряду с этим ЧСС в экспериментальной группе составляет 59,13±5,85 уд/мин, а в контрольной группе на 14,66% (p<0,001) больше и соответствует 67,80±2,73 уд/мин. При этом ПД на 12,7% (p<0,001) ниже в контрольной группе и соответствует 46,80 ±3,36 и 40,60±3,64 мм. рт. ст. соответственно. Известно, что уменьшение ЧСС (отрицательный хронотропный эффект) снижает потребность миокарда в кислороде, вследствие уменьшения величины его работы, а также увеличивает диастолу [2]. УО существенно не различается, а вот МОК на 13,42% (P<0,01) существенно различен. И составляет в контрольной группе 3,50±0,37 л/мин., а в экс-

периментальной 3,97±0,26 л/мин. Это обстоятельство можно рассматривать как тенденцию к проявлению феномена экономизации функций, наступающей в результате многократного действия на организм спортсменов интенсивных нагрузок, и согласуется с мнением ряда авторов [2, 4, 7]. Однако вопрос о влиянии спортивной тренировки на величину УО и МОК у спортсменов трактуется неоднозначно. Одни исследователи [4,6] не находят существенных различий в величинах главных гемодинамических показателей, другие, наоборот, отмечают снижение или повышение этих показателей у спортсменов различных дисциплин и квалификации [1, 2]. Кроме того, на величину этих показателей влияют также такие факторы, как биологический возраст, степень полового созревания, конституциональные особенности, и главное — мощность, длительность и периодичность нагрузок.

Дальнейший анализ изменений показателей гемодинамики выявил существенные (p<0,001) различия в таких показателях как ДП и СИ достигшее 9,63% и 75,39% соответственно. Данные различия указывают, скорее всего, на усиление работы миокарда, что также прояв-

ляется в росте ОПСС и более значимом ($p < 0,001$) увеличении показателя ПД. Очевидно, данные различия обусловлены степенью тренированности спортсменов и, соответственно, лучшими компенсаторными механизмами центральной гемодинамики спортсменов. Вместе с этим в экспериментальной группе наблюдалось существенное увеличение средних значений АДс на 4,43% ($p < 0,01$), что является компенсаторной реакцией на снижение ЧСС, по сравнению с контрольной группой и составило $121,66 \pm 3,28$ мм. рт. ст. Спортсмены группы контроля имели $116,26 \pm 4,11$ мм. рт. ст.

В целом можно заключить, что для спортсменов контрольной группы характерно состояние напряжения нейрогуморальных механизмов саморегуляции, сопровождающееся мобилизацией функциональных ресурсов

и нестабильностью показателей гомеостаза, которое приводит к снижению запаса функциональных резервов и существенно сужает диапазон возможных адаптивных реакций.

Полагают, что параметры артериальной системы борцов отражают динамику трансформации сосудистого русла в процессе тренировок [2, 4, 5, 6]. Вместе с тем, специфические мышечные нагрузки предъявляют повышенные требования к сердечной мышце и сосудистому руслу. При использовании в тренировочном процессе преимущественно скоростно-силовых нагрузок у многих борцов отмечается гипертрофия миокарда при незначительном увеличении объема полости левого желудка [7, 8]. Очевидно, этот механизм является универсальным при адаптации спортсменов к скоростно-силовым нагрузкам различной модальности и мощности.

Литература:

1. Приймаков А. А. Контроль функциональной подготовленности борцов высшей квалификации на предсоревновательном этапе подготовки / А. А. Приймаков, А. А. Осипенко, А. В. Коленков, Т. Г. Данько // Педагогика, психология и медико-биологические проблемы физической культуры и спорта. — 2004. — № 20. — С. 96–102.
2. Бутченко Л. А. О генезе синусной брадикардии у спортсменов / Л. А. Бутченко, В. В. Ведерников, В. С. Светличная // Теория и практика физической культуры. — 1986 — № 8. — С. 46–47.
3. Лищук В. А. Еще раз о типичных ошибках при обработке данных клинического и мониторингового контроля. / В. А. Лищук // Бюлл. НЦССХ РАМН. — 2001. — Т. 2, № 6. — С. 183.
4. Тарабрина Н. Ю. Коррекция мышечного гипертонуса в условиях вестибулярных нагрузок у борцов. / Н. Ю. Тарабрина, Е. Ю. Грабовская // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Серия «Биология, химия». — 2015. — Том 1 (67), № 1. — С. 115–123.
5. Марушко Ю. В. Состояние сердечно-сосудистой системы у спортсменов («Спортивное сердце») / Ю. В. Марушко, Т. В. Гишак, В. А. Козловский // Спортивная медицина. — 2008. — № 2. — С. 21–42.
6. Платонов В. Н. Теория адаптации и резервы совершенствования системы подготовки спортсменов / В. Н. Платонов, Г. В. Данько // Наука в олимп. спорте. — 2007. — № 1. — С. 3–16.
7. Грабовская Е. Ю. Особенности вегетативной регуляции функциональной активности сердечно-сосудистой системы спортсменов различных специализаций / Е. Ю. Грабовская, Н. П. Мишин, В. В. Мещеряк // II научная конференция профессорско-преподавательского состава, аспирантов, студентов и молодых ученых «Дни науки КФУ им. В. И. Вернадского». — Симферополь. — 2016 — С. 845–847.
8. Яхонтов С. В. Физиология. Методы оценки функционального состояния сердечно-сосудистой системы: Учебно-методическое пособие / С. В. Яхонтов, Т. В. Ласукова — Томск: Издательство Томского государственного университета, 2007. — 38 с.
9. Пат. 2384291 Российская Федерация, МПК А61В5/02 Способ определения ударного объема сердца у больных без пороков сердца / Заболотских И. Б., Григорьев С. В., Данилюк П. И., Трембач Н. В.; заявитель и патентообладатель Заболотских И. Б., Григорьев С. В., Данилюк П. И., Трембач Н. В. — № 2008136301/14; заявл. 08.09.2008; опубл. 20.03.2010.

Анемии. Роль коммуникации, социального маркетинга и общественной мобилизации в профилактике железодефицитной анемии

Турсунов Фирдавс Нуриддинович, студент
Ташкентский педиатрический медицинский институт (Узбекистан)

Анмию — снижение гемоглобина (Нв) ниже 120 г/л у женщин и 130 г/л у мужчин — ВОЗ рассматривает как общенациональную проблему системы здравоохра-

нения различных стран [8]. В мире, население которого приближается к 6 млрд человек, около 2 млрд страдают ЖДА. В странах Западной Европы и США реализуется

программа ВОЗ «Гемоглобиновое оздоровление населения» [24].

Нередко анемия является самостоятельным или сопутствующим симптомом многих внутренних заболеваний, инфекционных и онкологических болезней. Анемии, развивающиеся в результате дефицита железа в организме, наиболее широко распространены в клинической практике [43].

По данным ВОЗ около 1 миллиарда человек на Земле имеют дефицит железа. Даже в развитых странах Европы и Северной Америки железодефицитной анемией страдают 7,5–11% всех женщин детородного возраста, а у 20–25% наблюдается скрытый тканевой дефицит железа. Значительно большая частота железодефицитных анемий в странах Азии, Африки и Латинской Америки [6].

Основными причинами дефицита железа в организме являются:

- кровопотери различного генеза;
- повышенная потребность в железе;
- нарушение усвоения железа;
- врожденный дефицит железа;
- несбалансированное питание [36].

По данным МДИ-1996 60.4% женщин репродуктивного возраста (15–49 лет) и 60.8% детей в возрасте 6–59 месяцев были анемичными: у 0.9% женщин и 1.2% детей была тяжёлая анемия, у 14.2% женщин и 25.6% детей — анемия средней тяжести, у 45.3% женщин и 34.0% детей — лёгкая анемия. Согласно данным МДИ-2002 распространённость анемии среди детей в возрасте 6–59 месяцев снизилась до 49.2%, что выше уровня 40%, предложенного Всемирной Организацией Здравоохранения, ЮНИСЕФ и Университетом Организации Объединённых Наций для характеристики степени значимости проблемы. Это указывает на то, что анемия всё ещё является приоритетом для общественного здравоохранения страны. В 1996–1997 гг. ЮНИСЕФ ЦАРК совместно с ВОЗ и Университетом ООН разработали Программу профилактики и борьбы с анемией для стран ЦАРК. Намечены были следующие этапы:

- Этап 1: Завершение подготовки к реализации ПБА в ЦАРК на областном уровне (8 месяцев);
- Этап 2: Реализация ПБА-ЦАРК в пяти областях — этап проекта (10–12 месяцев);
- Этап 3: Распространение действия программы на всю страну в каждой из пяти стран (12 месяцев);
- Этап 4: Оценка программы, разработка планов на будущее (10 месяцев).

Предложенная стратегия для профилактики и борьбе с железодефицитной анемией была основана на Руководстве ЮНИСЕФ/ВОЗ и включала следующие элементы:

1) Обучающая и просветительская работа в масштабе области и страны, нацеленная на достижение приемлемых в культурном и экономическом смысле изменений в структуре питания в условиях переходного периода;

2) Обогащение железом муки из зерновых культур (сульфатом железа);

3) Продление на два года приёма (раз в неделю) препаратов железа с охватом:

- женщин репродуктивного возраста;
- детей в возрасте 6–12 месяцев;
- беременных женщин.

4) Поддержка использования существующих методов лечения всех случаев тяжёлой анемии (около одного процента случаев) [50].

В 1999 г. Министерство здравоохранения издало приказ «О реализации Государственной Программы по профилактике и борьбе с анемией» (№ 629 от 28.10.1999) [16].

Был разработан проект «Государственной программы по профилактике и борьбе с анемией», который включал такие компоненты как саплементация, фортификация и пищевая диверсификация [19].

Усилия по повышению осведомлённости общественности о роли дефицита в питании микроэлементов и методах её профилактики в Узбекистане включали разработку материалов по ИОК и привлечение средств массовой информации. Были подготовлены видео ролики, а создание печатных ИОК материалов запланировано сделать в будущем.

Журналистов приглашали на все семинары и мероприятия, связанные с проблемой дефицита микроэлементов в питании. Например, журналисты присутствовали на встречах членов правительства с экспертами по заболеваниям, вызванным недостатком микроэлементов в питании. Особое внимание уделяется участию детей в этих усилиях, поскольку эта тема была выделена на Специальной сессии Генеральной Ассамблеи ООН, посвященной детям и на параллельной сессии в Бишкеке. Предполагается, что школа также поможет повысить осведомлённость детей и вовлечь их в профилактические мероприятия.

Для проведения мероприятий по ИОК были использованы разные подходы, включая следующие:

- проведено 120 обучающих семинаров для медицинского персонала и лидеров общественных организаций; обучено 3 949 тренеров;
- проведено 11 обучающих семинаров для женщин-лидеров на уровне махалля; обучено 270 женщин;
- 46 учителей и воспитателей детсадов участвовали в областном семинаре по анемии у детей и их питанию;
- 22 647 людей участвовали в 92 семинарах для глав хокимиятов, лидеров общественных организаций, представителей средств массовой информации и образования;
- более 200 000 людей приняли участие в Акции «Скажем нет анемии» в городе Фергане и Ферганской области, организованной и проведённой ЗдравПлюс, ЮСАИД, НИИ гематологии и переливания крови, областными хокимиятами и отделами здравоохранения;
- распределено 458 000 плакатов и 431 000 буклетов по профилактике анемии и здоровому питанию;

– было организовано 339 теле- и радиотрансляций и опубликовано 228 специальных материалов по анемии; были подготовлены и транслировались один специальный телефильм, информационные теле- и радиопрограммы, 6 теле- и 6 радио-роликов;

– на 240 семинарах по анемии, питанию и обогащению муки было обучено 1 250 активистов махалли и 300 продавцов;

– сотрудники лаборатории анемии провели в командировках в пилотные районы 1015 человеко-дней [32].

Очень важно, что местные сообщества, Международный Фонд «Соглом Авлод Учун» (САУ) и молодёжная организация Камолот были вовлечены в информационные, просветительские мероприятия, а также мобилизацию общественности на реализацию в Узбекистане программы еженедельной саплементации препаратом железа с фолиевой кислотой и пищевой диверсификации. Их участие делает материалы по ИОК действительно доступными для населения [5].

Литература:

1. Аблаев Н. Р., Роль медсестры в профилактике железодефицитной анемии Учебное пособие. Алматы, 2005, 162 с.
2. Allen LH, Casterline-Sabel JE. Prevalence and causes of nutritional anemias. In: Ramakrishnan U, ed. Nutritional Anemias. Boca
3. APC Program Evaluation — Uzbekistan, 2005
4. Anaemia Prevention and Control. Mid-term evaluation for UNICEF-CARK Area Office Central Asia Republics and Kazakhstan. Dr Ian APC Program Evaluation — Uzbekistan, 2005
5. Доклад на семинаре по усовершенствованию стратегии устранения нехватки микроэлементов в питании в ЦАРК, ЮНИСЕФ и ЦКЗ, март 24–28, 2003 г., Алматы, Казахстан
6. Тажибаев Ш. Итоговый отчёт о двух этапах регионального сентинельного исследования // Азиатский Банк Развития, ЮНИСЕФ, Казахская Академия Питания, Алматы, Казахстан, 2004, 31 стр.
7. Brabin BJ, Hakimi M, Pelletier D. An analysis of anemia and pregnancy-related maternal mortality. Journal of Nutrition 2001, 131:604S-14S.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Методы оценки персонала

Бачина Елена Сергеевна, магистрант
Байкальский государственный университет (г. Иркутск)

В статье рассмотрены методы оценки персонала в сравнении, плюсы и минусы. Оценка результативности труда.

Ключевые слова: аттестация, отбор персонала, испытательный срок, оценка персонала, методы оценки персонала, управление персоналом

Оценка персонала — это система, позволяющая выявить и измерить сильные и слабые стороны работников их компетенции, результаты и потенциал.

Аттестация является конечной процедурой в цепи целого комплекса различных оценок, а определение уровня и качественного наполнения этого комплекса в значительной степени зависит от результата, который желает получить оценщик, и специфики требований к работнику [7].

Как отмечают В. Е. Хруцкий и Р. А. Толмачев, понятия «аттестация» и «оценка» различны в зарубежной теории управления персоналом и Российской практике: под аттестацией у нас нередко понимается то, что в зарубежных компаниях относят к оценке персонала. «На Западе, согласно теории управления персоналом, »аттестация» — это подведение итогов работы сотрудника по завершении срока действия его трудового контракта, оценка результатов его труда за весь период действия контракта, определение степени соответствия сотрудника установленным его должности требованиям, требованиям должностной инструкции, которые были положены в основу трудового контракта [5].

Определение соответствия работника требованиям занимаемой должности можно осуществить, проводя комплексную систематизированную оценку (цель, задачи, критерии, методы) [6]:

- оценка кандидата при найме;
- оценка кандидата при отборе на вакантную должность;
- оценка кандидатов при формировании кадрового резерва;
- периодическая аттестация 2–3 года.

В настоящее время оценке персонала уделяется все большее внимание со стороны работников отдела ка-

дров и руководства. Такие мероприятия по оценке персонала, аттестации и обработке эффективных механизмов замещения управленческих должностей, проведение аттестации рабочих мест и мониторинга кадрового обеспечения, реализация этих мероприятий способствует успешному осуществлению кадровой политики на предприятии.

В настоящее время исследования показывают, что оценка персонала проводится достаточно поверхностно и формально, в силу чего служебные характеристики — главный результат аттестации — не дают точного, глубокого и комплексного представления о деловых и личных качествах управленческих работников. Аттестация проходит в форме собеседования по ряду вопросов, касающихся деятельности аттестуемого. По результатам аттестации делается вывод и при необходимости даются, какие-либо рекомендации. Рекомендации, разрабатываемые на основе результатов аттестации, нередко оказываются нечеткими, некорректными, мало сдержанными а, следовательно, бесполезными.

Причины неблагоприятного положения дел в реализации систем оценки персонала заключаются в:

- недостатке теоретико-методологических, организационных и социально-психологических знаний, лежащих в основе аттестации;
- отсутствие или недостатке навыков, необходимых для правильной оценки персонала;
- недостаточном стимулировании и регулировании оценки персонала.

Для устранения этих причин и реализации, намеченных Программой мероприятий следует рассмотреть методы оценки персонала, так же п рассмотреть плюсы и минусы в сравнении этих методов:

| № п/п | Метод оценки | Достоинства | Недостатки |
|-------|--|--|---|
| 1 | Метод анкетирования | Удобный. Быстрый. Недорогой | Такие опросы исследований не покажут всей картины, так как не все люди пользуются интернетом. Если работник отвечает на распечатанной анкете, то не все сотрудники будут откровенны. |
| 2 | Описательный метод оценки | Предмет наблюдается в полностью естественной и неизменной среде. Описательное исследование часто используется как предшественник количественного метода, общий краткий обзор, дающий некоторые ценные маркеры относительно того, что переменные стоит тестировать количественно. Количественные эксперименты зачастую являются дорогими и отнимающими много времени, а потому лучше всякий раз знать наверняка, какую именно гипотезу тестировать. | Поскольку нет управляемых переменных, то нет и никакой возможности статистически анализировать результаты. Многие ученые расценивают этот тип исследования как весьма ненадежный и ненаучный. Кроме того, результаты описательных исследований невозможно повторить, а потому и речи не может быть повторном анализе результатов. |
| 3 | Метод классификации (иерархический) (фасетный) | Возможность выделения общности и сходства признаков объектов на одной и разных ступенях, высокая информационная насыщенность. Гибкость системы, удобство использования, возможность ограничения количества признаков без утраты достаточности охвата объектов | При большой глубине: чрезмерная громоздкость, высокие затраты, иногда необоснованные, трудность применения. При небольшой глубине: информационная недостаточность, неполный охват объектов и признаков. Невозможность выделения общности и различий между объектами в разных классификационных группировках |
| 4 | Метод сравнения по парам | Метод позволяет отразить актуальную и реальную ситуацию по отношению к исследуемому объекту или явлению. Все данные статистически обоснованы. В процессе исследования можно вносить корректировку сравниваемых явлений или объектов. При наличии большого количества информации метод очень прост в осуществлении и дает надежные и достоверные результаты | На момент толкования результатов исследования данные могут устареть. Точность полученных данных зависит от стабильности исследуемого объекта. Для достоверных и точных данных нужно большое количество информации. |
| 5 | Рейтинг или метод сравнения. | Просты в использовании. Позволяют легко разделить хороших и плохих работников. Дают информацию, необходимую для принятия административных решений | В работе руководителя большое значение имеют такие методы оценки работы подчиненных, которые дают возможность производить сравнение работников друг с другом, а не только с установленным стандартом или нормативом |
| 6 | Метод заданного распределения | Метод заданного распределения не способен исключить абсолютно все ошибки оценки. Бывают ситуации, когда и он нуждается в корректировке. | Если нет явных лидеров и явных отстающих в подразделении, если держится крепкий средний уровень, то разделение на «хороших» и «плохих» в таких условиях будет необъективным и приведет к неблагоприятным последствиям. |
| 7 | Метод оценки по решающей ситуации | Специалисты по оценке готовят список описаний «правильного» и «неправильного» поведения работников в типичных ситуациях — «решающих ситуациях» | Данный метод используется в оценках, выносимых руководителем, а не коллегами и подчиненными |
| 8 | Метод рейтинговых поведенческих установок | Доступный и понятный работникам. | Дорогостоящий и трудоемкий метод. |

| | | | |
|----|--------------------------------------|--|---|
| 9 | Метод шкалы наблюдения за поведением | Наблюдение позволяет непосредственно охватить и зафиксировать акты поведения. Наблюдение позволяет одновременно охватить поведение ряда лиц по отношению друг к другу или к определённым задачам, предметам и т.д. Наблюдение позволяет произвести исследование независимо от готовности наблюдаемых субъектов. Наблюдение позволяет достичь многомерности охвата, то есть фиксации сразу по нескольким параметрам — например, вербального и невербального поведения. | Многочисленность мешающих факторов. На результаты наблюдения могут повлиять настроение наблюдателя, социальное положение наблюдателя по отношению к наблюдаемому, предубеждение наблюдателя, комплексность наблюдаемых ситуаций, эффект первого впечатления, усталость наблюдателя и наблюдаемого, ошибки в оценках. Ошибка усреднения (боязнь крайних суждений). Однократность наблюдаемых обстоятельств, приводящая к невозможности сделать обобщающее заключение исходя из единичных наблюдаемых фактов. Необходимость классифицировать результаты наблюдения. Необходимость больших ресурсных затрат (временных, людских, материальных) |
| 10 | Метод анкет и сравнительных анкет | С помощью анкетирования можно получить высокий уровень массовости проводимого исследования. Оно проводится в большинстве случаев в тех ситуациях, когда за короткий временной промежуток необходимо получить данные от большого количества людей. Небольшие затраты времени. Возможность компьютерной обработки информации. Анонимное анкетирование даёт намного больше правдивых и открытых высказываний | Зависит от репрезентативности выборки, точности высказываний, распыленности элементов в совокупной выборке и плана выборки. Субъективные факторы, например, нежелание давать откровенные ответы, подача поспешных и необдуманных ответов. Какой бы подробной анкета ни была, она не позволяет создать полную и объективную картину о человеке, а также понять, каким потенциалом он обладает. Умные и хитрые люди как правило стараются приукрасить свои достоинства и скрыть недостатки. |
| 11 | Интервью | Гарантия того, что каждому претенденту будут заданы все необходимые вопросы. Далеко не все интервьюеры, особенно молодые специалисты, легко и компетентно могут построить вопросы, а также провести типовое интервью, и именно для таких ситуаций подходит структурированная форма. | Интервью формально и даёт мало объективной информации о реальных навыках кандидата. Также есть необходимость записывать во время проведения интервью ответы кандидата, что может отвлекать внимание интервьюера. |
| 12 | Метод «360 градусов оценки» | Получение разносторонней оценки для одного сотрудника (сотрудник получает оценку от людей, с которыми непосредственно сталкивается при выполнении своей работы, в отличие от других методов круг оценивающих значительно расширен). Демократичность метода (не только руководитель оценивает подчиненных, но и подчиненные могут его оценить, это повышает лояльность сотрудников к организации, для них это показатель того, что к их мнению прислушиваются). Создание и укрепление доверительных отношений с клиентами (это возможность еще раз показать, что организация работает над улучшением обслуживания клиентов). Моделирование критериев оценки под требования корпоративных стандартов (в качестве критериев выступают компетенции, разработанные для конкретной организации). | Не используется напрямую для основных кадровых решений: перевод на другую должность, увольнение, повышение заработной платы. Оценивает только компетенции, а не достижения сотрудника. Требуется обеспечить высокую степень конфиденциальности. Сложно получить откровенную информацию коллег в оценке. Высокие или низкие результаты самооценки влияют на общий результат оценки. Стрессовое воздействие на сотрудника. Трудоемкость в обработке результатов. |

| | | | |
|----|---|--|---|
| 13 | Метод независимых судий | Всесторонней изучение выбранных идей и их принятие поможет этот метод. | Недостатком является то, что не все способны работать на серьезный результат в игровой форме и в процессе соответствовать своей роли. Для успешной реализации необходима тренировка, возможности для которой есть далеко не всегда. В то же время первые попытки решить реальный вопрос на предприятии этим методом могут закончиться неудачей. Вполне эффективный способ решения проблем компании может быть низко оценен коллективом и отброшен как негодный. |
| 14 | Тестирование | Полная информация о кандидате, что облегчает принятие управленческих решений. Возможность с достоверностью спрогнозировать поведение кандидата в рабочих ситуациях. Возможность выявить кандидата, чьи личностные особенности заведомо не соответствуют корпоративной культуре компании, личности руководителя и коллективу. Повышение эффективности прохождения испытательного срока новыми сотрудниками. Сокращение затрат на отбор кандидатов кадровый резерв | Затраты на содержание в штате квалифицированного работника. Длительность процедуры. Вероятность отказа квалифицированных кандидатов проходить тестирование. Неготовность руководителей применить данный метод. |
| 15 | Метод деловых игр | Аттестационные деловые игры проводятся, как правило, на результат, что позволяет оценить готовность персонала к решению текущих и будущих задач, а также индивидуальный вклад каждого участника игры. | Этот метод оценки может использоваться только для определения эффективности командной работы персонала. |
| 16 | Метод оценки достижения целей (метод управления посредством постановки целей) | Простота, четкость и экономичность. Участие сотрудника повышает в его глазах объективность процесса оценки, обеспечивает понимание того, по каким критериям его будут оценивать, а также усиливает мотивацию. Диалог с сотрудником повышает объективность оценки руководителя, усиливает связь индивидуальных целей с задачами организации и подразделения, а также целевую направленность профессиональной деятельности сотрудника. | Основным недостатком данного метода является то, что оцениваются не все аспекты работы сотрудника, а только степень выполнения им ключевых задач, что ограничивает объективность оценки и возможность ее использования для принятия решений о назначении на новую должность, профессиональной подготовке, повышении заработной платы и т.д. |
| 17 | Метод оценки на основе моделей компетентности | Разрыв между необходимым и существующим уровнем компетентности становится основанием для разработки индивидуальных планов профессионального развития. Выполнение этих планов, находящее выражение в конкретных результатах профессиональной деятельности, и является предметом оценки и самооценки, а также независимой экспертизы. | Интерпретация понятий компетенции. Компетенции скорее описывают поведение, нежели объясняют его. Трудоемкость и дороговизна разработки. «Типовые» модели компетенций применимы ко всем работам и ни к одной в точности. |
| 18 | Аттестация | Проработанный и испытанный метод. По итогам принимаются юридические решения. Коллегиальность в принятии решения | Негативное восприятие метода сотрудниками, стресс. Применим не для всех категорий работников. Большие трудовые и временные затраты. Нет обратной связи сотрудникам. Оценка результатов в прошлом |

Все методы оценки можно объединить в три основные группы [6]:

1. Прогностический метод. При этом методе широко используются анкетные данные, письменные или устные характеристики, мнения и отзывы руководителя и коллег по работе, личные беседы, психологические тесты.

2. Практический метод. Пригодность работника к выполнению служебных обязанностей определяется на основе результатов его практической работы. Делается это с использованием техники пробных перемещений.

3. Имитационный метод. Претенденту дается конкретная ситуация (ситуации), которую он должен решить.

Также к оценке профессионализма и деловых качеств различных категорий управленческого персонала подходят дифференцировано [6]:

— для технических исполнителей — это своевременность, оперативность и качество выполнения работ, умение профессионально работать с первичными и нормативными документами.

— для специалистов — оценивается степень самостоятельности при выполнении должностных обязанностей, качество и результативность, ответственность за порученное дело, способность адаптироваться к новой ситуации.

— для оценки руководителей организации — умение организовать труд подчиненных, обеспечить эффективное руководство их работой, стиль общения с подчиненными, осуществляемый масштаб производства.

Таким образом, для более эффективного применения различных методик оценки персонала крайне необходимо их определение и приспособление к сложившимся условиям функционирования организации. При выборе методов системы оценки персонала для каждой конкретной организации является уникальной задачей, решить которую может только руководство самой организации. При выборе системы оценки необходимо обратить особое внимание на ее соответствие другим системам управления персоналом — компенсации, планирования карьеры, про-

фессионального обучения, чтобы добиться максимального положительного эффекта и избежать конфликтов и противоречий. Методы и формы могут варьироваться, в зависимости от конкретных целей в той или иной компании. Но главным при оценке являются не сами методы, а формы их использования. В первую очередь, при разработке эффективных систем оценки большее значение имеет лицо, проводящее оценку, а не метод.

В общем виде оценка результативности труда работника должна включать в себя следующие мероприятия [4]:

— четкая формулировка требований, стандартов предъявляемых к конкретной должности;

— формирование системы критериев оценки уровня компетенции работника, ориентированной на выполнение должностных требований;

— комплексная (количественная и качественная) оценка труда работника;

— оценка соответствия способностей работника требованиям конкретной должности (определение меры близости между должностными требованиями и уровнем компетентности исполнителя);

— создание механизма, связывающего результаты оценки труда работника с системой вознаграждения за труд, т.е. с определением заработной платы, размера премии, льгот и т.п.;

— создание механизма, связывающего результаты оценки труда работника с системой служебного продвижения (карьерой) и развития сотрудника в рамках данной фирмы;

— создание механизма, связывающего результаты оценки работника с системой повышения квалификации и переподготовки сотрудников.

Таким образом, грамотное и планомерное внедрение системы оценок персонала поможет максимально адаптировать молодых сотрудников в организации, а тех, кто работает давно, простимулировать на высокие показатели. Это сделает работу организации более стабильной.

Литература:

1. Базаров Т. Ю. Управление персоналом. Практикум. Изд-во «Юнити-Дана», 2012. — 239 с.
2. Кибанов А. Я. Федорова Н. В. Управление персоналом. М.: Изд. Финстатинформ, 2000. — 325 с.
3. Апенько С. Н. Оценка персонала: Эволюция подходов и технологии их использования. М., 2004. — 300 с.
4. Петрова Ю. А. Спиридонова Е. Б. 10 критериев оценки персонала. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. — 157 с.
5. Хруцкий В. Е., Толмачев Р. А. Оценка персонала: критика теории и практики применения сбалансированных показателей. М.: Финансы и статистика, 2007. С. 31–32.
6. Климович Л. К., Ермольчик Л. В. Методы оценки персонала. Вестник, 2003 г. С. 52–60.
7. Рудавина Е., Екимова В. Указ. Соч. С. 282–283.
8. Маслова Я. Ю. Совершенствование оценки персонала на основе ситуационного подхода. Вестник, 2012 г. С. 108–112.

Развитие субъектов естественных монополий в сфере электроэнергетики в Казахстане

Бейсенов Кымбат С., магистрант

Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан (г. Алматы)

В статье рассматривается развитие субъектов естественных монополий в сфере электроэнергетики в Казахстане и анализируется потребление электроэнергии по видам источников, современное состояние мирового производства электроэнергии на базе возобновляемых источников.

Ключевые слова: естественная монополия, регулирование, энергетика

In the article development of subjects of natural monopolies is examined in the field of electroenergy in Kazakhstan and the consumption of electric power is analysed on by the type of sources, modern state of world production of electric power on the base of proceeded in sources.

Казахстан обладает крупными запасами энергетических ресурсов (нефть, газ, уголь, уран) и является сырьевой страной, живущей за счет продажи природных запасов энергоносителей. [1]

На сегодняшний день суммарная установленная мощность всех электростанций Казахстана составляет 20 тысяч МВт, а фактическая мощность — 15 тысяч МВт. Казахстан вырабатывает 91,9 млрд кВт·час электроэнергии в год.

Около 72% электроэнергии в Казахстане вырабатывается из угля, 12,3% — из гидроресурсов, 10,6% — из газа и 4,9% — из нефти. Таким образом, четверть основных видами электростанций вырабатывается 99,4% электроэнергии, а на альтернативные источники приходится менее 0,6%. [1]

Так, если брать оценку количества топлива по трем категориям: разведанные, возможные, вероятные, то угля хватит на 600 лет, нефти — на 90, природного газа — на 50 урана — на 27 лет. Иными словами, все виды топлива по всем категориям будут сожжены за 800 лет.

На сегодняшний день спрос на минеральное сырье в мире увеличивается каждый день. Уже сейчас в ряде стран богатые месторождения выработаны до конца или близки к истощению. Аналогичное положение наблюдается и по другим полезным ископаемым.

Кроме того, на развитие хозяйствующих субъектов в нашей стране существенное негативное влияние оказывает высокая доля энергетических затрат в издержках производства, которая на промышленных предприятиях составляет в среднем 8–12% и имеет устойчивую тенденцию к росту в связи с большим моральным и физическим износом основного оборудования и значительными потерями при транспортировке энергетических ресурсов. По различным данным, на жилищной сектор приходится до 25–30% потребляемой энергии по республике.

Казахстан сегодня ощущает дефицит электрической энергии в объеме 10–15% от потребности, в связи с интенсивным развитием экономики.

Казахстан является одним из самых энергорасточительных государств в мире. Из-за технологической от-

сталости производства на каждый доллар ВВП мы тратим энергии больше, чем Япония в 20 раз, США — в 9 раз. По данным экспертов, у нас ежегодно тратится впустую почти треть всей производимой энергии. Потери энергии и тепла у нас начинаются с места их производства. Большинство ТЭЦ и ГРЭС оснащены устаревшими котлами и турбинами. Электроэнергетика Казахстана характеризуется изношенностью значительной части основных фондов. На электростанциях 65% оборудования имеет возраст более 20 лет, 31% — более 30 лет. Не лучше и состояние электросетевого хозяйства — изношенность оборудования составляет 60–80%. Особенно слабое состояние энергетических сетей в селах. [1]

С каждым годом объемы потребления электроэнергии в Казахстане возрастают. При этом закономерно возникает дефицит электроэнергии и мощности всей энергосистемы.

Не случайно одним из главных приоритетов новой экономической политики «Нурлы Жол» выступает развитие энергетической инфраструктуры.

В особенности Президент РК делает акцент на необходимость концентрации усилий на внедрении энергосберегающих и экологически чистых технологий.

В октябре 1997 года была принята долгосрочная Стратегия развития «Казахстан 2030». **Стратегия «Казахстан 2030» ставит энергетические ресурсы важнейшим приоритетом и отводит им весьма важное значение в деле устойчивого экономического роста и улучшения жизни народа.**

Одним из основных направлений государственной стратегии энергетической безопасности является ускорение развития альтернативных энергоресурсов и передовых технологий. Это предполагает ускорение расширения потребления газа, атомной энергии, чистого угля, твердых бытовых отходов, а также возобновляемых источников энергии. [3]

Согласно «Стратегии »Казахстан — 2050: новый политический курс состоявшегося государства», к 2050 году в нашей стране на альтернативные и возобновляемые виды энергии должно приходиться не менее половины всего совокупного энергопотребления. [4]

6 июля 2013 года Президентом Казахстана был подписан закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам поддержки использования возобновляемых источников энергии». Документ, направленный на расширение использования возобновляемых источников энергии (ВИЭ), позволит дать новый импульс «зеленому» энергетическому развитию нашей страны.

Одним из путей решения проблемы являются строительство новых станций, модернизация электрических сетей и совершенствование электроэнергетической системы в целях увеличения производства энергии и избежание проблемы дефицита энергии в будущем, а вследствие этого и торможения развития экономики страны в целом.

Интерес к альтернативным источникам энергии в последнее время стал особенно высоким в мире. Это обусловлено возрастающей потребностью глобальной экономики в энергии, ограниченностью запасов углеводородных ресурсов и все более осознаваемая необходимость поиска других новых источников.

Казахстан обладает и обширными запасами возобновляемых ресурсов и источников энергии (солнечной, ветровой, гидравлической, геотермальной, энергии биомассы и твердых бытовых отходов, водородной и др. альтернативной энергетики). Классификация источников энергии:

Солнечная — электромагнитные излучение солнца;

Ветряные — движение воздушных масс;

Геотермальные — тепло планеты;

Гидроэнергетические — движение воды в реках или в морях;

Биотопливные — теплоту сгорания возобновляемого топлива.

Технический потенциал возобновляемых ресурсов и источников энергии только по ветру составляет около 1 820 млрд кВт×ч в год, что в 25 раз превышает объем потребления всех топливно-энергетических ресурсов Республики Казахстан, а экономический потенциал определен более чем в 110 млрд кВт×ч, что в 1,5 раза больше годового внутреннего потребления энергоресурсов в Республики Казахстан. С увеличением стоимости первичных топливно-энергетических ресурсов доля экономически обоснованного потенциала ветроэлектростанций будет возрастать.

Все большее внимание в мире привлекает ветровая энергия, как низкая себестоимость вырабатываемой энергии, экологическая чистота производства, а также минимальные затраты по обслуживанию.

По мнению аналитиков, для территории Казахстана наиболее перспективны следующие виды возобновляемых источников энергии (ВИЭ): ветроэнергетика, малые гидроэлектростанции и солнечные установки для производства тепловой и электрической энергии. [4]

Возобновляемые ресурсы расходуются со скоростью меньшей или равной скорости их восстановления. Это земельные, водные и биологические ресурсы.

Земельные ресурсы — земная поверхность, пригодная для проживания человека и для любых видов хозяйственной

деятельности. Земельные ресурсы характеризуются величиной территории и ее качеством: рельефом, почвенным покровом и комплексом других природных условий.

Водные ресурсы — запасы поверхностных и подземных вод, сосредоточенных в водных объектах, которые используются или могут быть использованы.

Биологические ресурсы (ресурсы биосферы) — источники и предпосылки получения необходимых людям материальных и духовных благ, заключенные в объектах живой природы: промысловые объекты, культурные растения, домашние животные и т.п. К биоресурсам относятся ресурсы животноводства, растениеводства, лесного и рыбного хозяйства. [7]

Интерес инвесторов к строительству станций, генерирующих возобновляемые источники энергии, в нашей стране в четыре раза превышает нынешние потребности. Импульс «зеленой энергетике» даёт и недавно принятый закон, главной целью которого и является развитие энергии солнца, ветра и воды. [4]

Завершая краткий обзор, хотелось бы отметить, что без энергии жизнь человечества немыслима. Мы все привыкли использовать в качестве источников энергии органическое топливо — уголь, газ, нефть. Однако их запасы в природе, как известно, ограничены. И рано или поздно наступит день, когда они иссякнут. На вопрос «что делать в преддверии энергетического кризиса?» уже давно найден ответ: надо искать другие источники энергии — альтернативные, нетрадиционные, возобновляемые энергии.

Главными причинами, развитие альтернативной энергии, выступают обеспечение энергетической безопасности, сохранение окружающей среды и обеспечение экологической безопасности, завоевание мировых рынков возобновляемых источников энергии, сохранение запасов собственных энергоресурсов для будущих поколений, а также увеличение потребления сырья для неэнергетического использования топлива.

На сегодняшний день в Республике Казахстан имеется несколько производственных мощностей, способных выпускать оборудование для получения альтернативной энергии. [2]

Одной из основных проблем в Казахстане является отсутствие регулируемой структуры рынка альтернативной энергетики, препятствующей полноценной эксплуатации обширных запасов возобновляемых источников энергии. В стране нет специального государственного органа, который бы занимался организационными вопросами производства, транспортировки и оплаты полученной энергии потребителями, в обязанности которого входили бы также разработка и принятие мер по созданию благоприятных условий для успешного развития рынка альтернативной энергетики.

Кроме того, для масштабного и активного внедрения альтернативной энергетики, первым делом необходимо определить и разработать методы стимулирования развития данной отрасли, которые будут давать инвесторам, продавцам и покупателям электроэнергии стабильные результаты на весь период действия проектов.

Литература:

1. <http://www.investkz.com/journals/43/113.html>, Обзор подготовлен Аскатом Оспановым, юристом Адвокатской конторы SayatZholshy & Partner
2. Назарбаев Н. А. Новый Казахстан в новом мире: Послание Президента Республики Казахстан народу Казахстана, 28 февраля 2007 г.
3. Назарбаев Н. А. Казахстан — 2030
4. Назарбаев Н. А. Казахстан — 2050
5. Атагельдиева Л. Ж., к. т. н., доцент, Жангисина Г. Д., д. п. н., профессор «Перспективы использования ветроэнергетики в Казахстане»
6. Постановление Правительства РК № 384 от 09.04.1999 г. «Программа развития электроэнергетики до 2030 года».
7. Постановление Правительства Республики Казахстан от 24 января 2008 года N60 «О Стратегии эффективного использования энергии и возобновляемых ресурсов Республики Казахстан в целях устойчивого развития до 2024 года».

Совершенствование механизма формирования ресурсной базы коммерческого банка

Букреева Лилия Михайловна, аспирант
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Управление привлеченными ресурсами представляет собой деятельность по формированию и оптимизации структуры ресурсов коммерческих банков за счет привлечения денежных средств физических и юридических лиц, в том числе других банков, направленную на поддержание ликвидности, как отдельных банков, так и банковской системы в целом.

Система управления привлеченными ресурсами банка — это часть системы управления пассивами банка, представляющая собой совокупность следующих взаимосвязанных и взаимодействующих элементов управления привлеченными ресурсами банка:

- субъект управления — структурные подразделения банка, функцией которых является взаимодействие с потенциальными и уже имеющимися вкладчиками и кредиторами. привлечение ресурсов, управление ими;
- объект управления — привлеченные ресурсы в своей разнообразии и отношения по поводу их формирования;
- контрагенты отношений по поводу привлечения средств — владельцы денежных средств (вкладчики и кредиторы, физические и юридические лица; граждане, предприятия, организации, учреждения, банки).

Субъект управления является важным элементом системы управления привлеченными ресурсами банка, так как именно от него исходят управляющие воздействия и именно от него зависит эффективность управления. Но не менее важным элементом является и объект управления, на который направляются управляющие воздей-

ствия, поскольку вокруг него и строиться вся деятельность по управлению.

Контрагенты банка являются тем элементом системы, без которого существование банка было невозможно и не имело бы смысла. Каждый банк заинтересован в сохранении своих клиентов и в привлечении новых. Контрагенты банка могут выступать в роли заемщиков, вкладчиков и кредиторов. Одни, таким образом приносят доходы банку, а другие требуют расходов.

Управление привлеченными ресурсами банка имеет свои задачи и функции. Основными задачами управления привлеченными ресурсами банка являются:

1. обеспечение банка необходимыми для осуществления его деятельности ресурсами;
2. поиск и привлечение максимально устойчивых ресурсов;
3. налаживание долговременных взаимоотношений с клиентами.

Все эти задачи ориентированы на формирование качественной ресурсной базы банка, обеспечивающие устойчивое и прибыльное функционирование банка.

Управление привлеченными ресурсами имеет следующие функции:

- 1) планирование пассивных операций — разработку депозитной политики банка и других внутрибанковских документов, регламентирующих пассивные операции;
- 2) анализ ресурсной базы банка (ключевая задача анализа — правильно спрогнозировать сроки нахождения в банке привлеченных ресурсов);

3) регулирование деятельности банка по привлечению ресурсов;

4) контроль над осуществлением пассивных операций и состоянием ресурсной базы банка;

5) анализ деятельности по управлению привлеченными ресурсами банка. [4]

Планирование предполагает постановку целей и основных задач управления привлеченными ресурсами банка и определение путей их достижения. Процесс планирования включает составление перспективных и текущих планов. Их назначение состоит в том, чтобы обеспечить понимание задач по формированию и оптимизации ресурсной базы, стратегии и тактики их выполнения, а также представление о конечных результатах деятельности и конкретных параметрах риска, которые может взять на себя банк по пассивным операциям.

Достижение поставленных целей управления требует создания механизма управления.

Механизм управления привлеченными ресурсами банка — это совокупность рычагов воздействия (методов, приемов, способов, инструментов и т.д.), используемых в процессе управления привлеченными ресурсами и обеспечивающих эффективную реализацию цели оптимизации ресурсной базы банка.

Современный механизм управления привлеченными ресурсами банка включает в себя:

- депозитную и процентную политику;
- определение потребности в привлеченных ресурсах на предстоящий период;
- анализ качества привлеченных ресурсов;
- организацию работы с клиентами;
- комплекс методов управления привлеченными ресурсами.

Методы управления привлеченными ресурсами банка можно охарактеризовать как методы воздействия на привлеченные ресурсы и отношения по поводу их формирования для реализации стратегических и тактических целей.

Управление привлеченными ресурсами на макроуровне осуществляет Центральный Банк РФ, на макроуровне оно осуществляется коммерческими банками. Кроме того, на каждом уровне методы управления привлеченными ресурсами можно разделить на две группы: административные и экономические (таблица 1). Все эти методы в той или иной степени используются для реализации целей управления привлеченными ресурсами российских коммерческих банков. [3]

Законодательная база закрепляет основы банковской деятельности по привлечению ресурсов. Помимо законов, деятельность банка регламентируется детализированными нормативными актами Банка России, определяющими основные требования к банкам.

На деятельность по привлечению ресурсов существенное влияние оказывает денежно — кредитная политика. Несмотря на то, что сегодня предпочтения отдаются экономическим методам управления, Банк России

использует различного рода, главным образом, административные ограничения. Например, Банк России устанавливает ограничения на величину возможной покупки (продажи) иностранной валюты. Наиболее характерным ограничением такого рода являются лимиты открытой валютной позиции, устанавливаемые в процентном отношении от собственных средств (капитала) банка, являются своего рода нормативными.

Наиболее жестким административным методом управления является квотирование — введение на определенное время количественных ограничений: установление «потолков» на осуществление тех или иных операций, например лимита на привлечение средств населения; определение размеров комиссионного вознаграждения и тарифов на отдельные виды банковских услуг.

Экономические методы в отличие от административных не предполагают прямого воздействия на деятельность коммерческих банков. Они действуют на банковскую деятельность опосредованно, создавая определенный экономический климат, стимулирующий или, напротив, делающий невыгодным осуществление тех или иных операций. К экономическим методам относятся: политика обязательных резервов; процентная политика Банка России; операции Банка России на открытом рынке; операции Банка России на валютном рынке.

Резервные требования исторически выполняли функцию обеспечения обязательств банков перед вкладчиками и кредиторами, что в условиях создания системы страхования вкладов не столь актуально. Сегодня этот инструмент денежно — кредитной политики государства преследует двоякую цель: регулирование общей ликвидности банковской системы и контроль количества денег в обращении.

В современных условиях политика резервных требований оказывает наибольшее воздействие по сравнению с предыдущими методами на объем и структуру привлеченных ресурсов, и главное на стоимость привлеченных ресурсов. Но для банка резервные требования означают необходимость отвлечения части привлеченных ресурсов на резервные счета, а следовательно, сокращение объема ресурсов, которые могут быть использованы для проведения доходных активных операций.

В настоящее время Банк России несколько смягчил резервные требования. Однако политика обязательных резервов требует дальнейшего совершенствования. Поскольку уже сформирована система страхования вкладов, предусматривающая необходимость осуществления отчислений всеми банками, вступившими в систему, было целесообразным отметить уменьшение значения норматива обязательных резервов по вкладам физических лиц. Необходимость резервных отчислений и отчислений в фонд обязательного страхования вкладов обуславливает удорожание привлеченных ресурсов. Уменьшение обязательных резервов по вкладам населения позволило бы банкам предлагать более высокие, а соответственно, более привлекательные для клиентов ставки процента. [2]

Таблица 1. Методы управления привлеченными ресурсами банка

| Административные | Макроуровень | Законодательная база | Нормативные акты Банка России | | |
|---|--|--|--|--|--------------------------------------|
| | | | Установление лимитов открытой валютной позиции | | |
| Экономические | Микроуровень | Формирование документов внутреннего применения | Квотирование | | |
| | | | Экономические | Макроуровень | Законодательная база |
| Процентная политика Банка России | | | | | |
| Операции Банка России на открытом рынке | | | | | |
| Операции Банка России на валютном рынке | | | | | |
| Микроуровень | Законодательная база | Формирование документов внутреннего применения | | Политика обязательных резервов | |
| | | | | Процентная политика Банка России | |
| | | | | Операции Банка России на открытом рынке | |
| | | | | Операции Банка России на валютном рынке | |
| | Аналитические методы | Формирование документов внутреннего применения | | Формирование документов внутреннего применения | Метод группировок |
| | | | | | Метод структурного анализа |
| | | | | | Метод коэффициентного анализа |
| | | | | | Метод факторного анализа |
| | Специфические методы | Формирование документов внутреннего применения | | Формирование документов внутреннего применения | Диверсификация привлеченных ресурсов |
| | | | | | Дифференциация процентных ставок |
| | | | | | Тарификация |
| | | | | | Лимитирование |
| Маркетинговые методы | Формирование документов внутреннего применения | Формирование документов внутреннего применения | Портфельный метод | | |
| | | | Формирование картотеки клиентов | | |
| | | | Мониторинг рынка банковских услуг | | |
| | | | Рекламирование банковских продуктов | | |
| Маркетинговые методы | Формирование документов внутреннего применения | Формирование документов внутреннего применения | Высокое качество обслуживания | | |
| | | | Формирование комплексных услуг | | |

Особенностью современной процентной политики Банка России является опосредованное влияние на рыночные процентные ставки. Осуществляя процентную политику Банк России стремится поддерживать реальные процентные ставки на уровне, стимулирующем экономический рост. В современных условиях рефинансирования Банка России является для коммерческих банков лишь ориентиром. Коммерческие банки устанавливают свои процентные ставки исходя из реальной стоимости привлеченных ресурсов с учетом прогнозируемых рисков и планируемой нормы прибыли.

Одним из наиболее актуальных инструментов воздействия на деятельность коммерческих банков являются операции на открытом рынке, которые проводятся в двух направлениях: собственно операции купли-продажи ценных бумаг и операции репо.

Операции на открытом рынке воздействуют на объемы свободных ресурсов банков, либо увеличивая, либо

уменьшая их, в зависимости от характера проводимой ЦБ политики, что в свою очередь влияет на ликвидность банка и возможности кредитования.

Обладая высокой ликвидностью и имея достаточный уровень доходности, государственные ценные бумаги являются для коммерческих банков привлекательными объектом для вложения средств, даже несмотря на снижение кредитного потенциала. Однако в результате скупки банками государственных ценных бумаг по низкой цене, и как следствие, уменьшения возможностей кредитования, банки в целях увеличения своего кредитного потенциала активизируют деятельность по поиску дополнительных ресурсов. Таким образом, влияя на кредитный потенциал банков и изменяя потребность в кредитных ресурсах, операции на открытом рынке опосредованно воздействуют на политику по привлечению ресурсов.

Наиболее гибким и действительным инструментом достижения тактических целей являются операции репо.

Они имеют ряд преимуществ: обеспечивают банк необходимыми ликвидными средствами на нужное время; ценные бумаги, будучи объектом сделок репо, не выходят из оборота, а продолжают участвовать в нем.

В управлении привлеченными ресурсами современных коммерческих банков на микроуровне можно также выделить административные и экономические методы.

Формирование регламентирующих документов внутреннего применения условно отнесено к административным методам на микроуровне, поскольку в подобных документах отражаются те или иные правила осуществления операций, которых придерживается банк. Они будут обязательными для внутреннего применения. Речь идет о документах, в которых отражаются внутренние правила и нормы, принятые в банке, а также банковская политика.

К регламентирующим документам внутреннего применения относятся:

- учетная политика банка (один из основополагающих внутренних документов банка, в котором регламентируются приемы бухгалтерского учета, организации бухгалтерской работы, порядок составления баланса);
- правила документооборота и технологии обработки учетной информации (регламентируют порядок, процедуру приема, обработки, оформления, учета и хранения документов по осуществляемым операциям);
- положение о внутреннем контроле (регламентирует порядок осуществления внутреннего контроля на предмет нарушения установленных требований);
- положение об организационной структуре (определяет организационную структуру банка, количество и характер структурных подразделений);
- должностные инструкции сотрудников банка (требования к специалисту, его должностные права и обязанности, ответственность и взаимодействие с другими работниками и руководством). [1]

Отдельные регламентирующие документы разрабатываются по основным направлениям банковской политики: кредитная политика, депозитная политика, процентная политика. В совокупности они отражают цели и порядок привлечения средств и направления из размещения. Кредитная политика определяет потребности банка в ресурсах. Среди привлеченных ресурсов для банка имеют большую ценность ресурсы, которые могут рассматриваться как кредитные: чем выше их доля, тем выше кредитный потенциал.

Для современных банков в условиях усиления конкуренции за привлеченные ресурсы особую актуальность приобретают различные специфические методы управления.

Важным методом управления привлеченными ресурсами банка является диверсификация привлеченных ресурсов. Основным полем для расширения спектра банковских услуг в области привлечения ресурсов служат депозиты. Депозиты являются для большинства коммерческих банков главным видом привлеченных ресурсов, от их характера зависит уровень доходов банка.

Диверсификация депозитов предполагает увеличение разнообразия предполагаемых банком видов депозитов.

Сегодня коммерческие банки предлагают разнообразные виды депозитов. Необходимо учитывать особенности разных категорий вкладчиков: определять ассортимент предлагаемых видов депозитов, ориентируясь на разнообразные жизненные потребности вкладчиков, различные социальные группы. Потенциальному вкладчику следует предлагать различные виды депозитов исходя из приоритетности для него доходности или возможности снятия в любой момент, накопления или удобства в проведении расчетов (банковские карты).

Широко используются такие методы управления привлеченными ресурсами банка, как: дифференциация процентных ставок, тарификация, лимитирование.

Анализу банковских процентов следует уделять особое внимание, поскольку проценты — это основной источник операционных доходов банка (проценты полученные) и основной источник операционных расходов банка (проценты уплаченные) с одной стороны, банк заинтересован в том, чтобы платить более низкий процент, с другой — он должен устанавливать конкурентоспособный процент, чтобы привлечь клиентов, для которых основной критерий — доходность вклада.

Тарификация как метод управления привлеченными ресурсами связана с установлением и изменением тарифов на те или иные банковские услуги. Тарифную основу имеют банковские комиссии и плата за обслуживание (ведение счета и т.п.).

Банк устанавливает тарифы на открытые, ведение и обслуживание счетов отдельно для физических и для юридических лиц. Тарифы устанавливаются в отношении следующих услуг в части привлеченных ресурсов физических лиц: открытие счета; ежемесячная плата за ведение личного счета; зачисление наличных средств на счет (как правило бесплатно); предоставление выписки по счетам о всех совершенных операциях (размер тарифа может устанавливаться в зависимости от того, за какой период времени предоставляется выписка: например до 1 месяца, от 1 до 3 месяцев, от 3 до 6 месяцев, свыше 6 месяцев).

Получаемые банком за обслуживание комиссии и вознаграждения незначительны и не являются причиной стремления банка к расширению клиентской базы. Основной же целью применения и развития метода тарификации является повышения качества обслуживания и организация новых форм услуг, что в конечном счете направлено на увеличение совокупного остатка средств на текущих, расчетных и прочих счетах клиентов. С этой же целью осуществляется и лимитирование

Лимитирование как метод управления привлеченными ресурсами представляет собой установление банком различных ограничений (лимитов). Целью лимитирования является обеспечение на счетах определенного остатка средств.

К ограничениям, позволяющим банку управлять привлеченными им ресурсами можно отнести:

- ограничения на первоначальный взнос во вклад (минимальный размер вклада);
- ограничения на остаток средств на счете (минимальный объем средств на счете, на который начисляются проценты);
- ограничения на суммарные обороты по счету (ограничения на величину разового списания средств, ограничение на число движений по счету);
- ограничения на срок размещения вклада. [4]

Следующая группа методов управления привлеченными ресурсами связана с клиентами, их изучением, диагностикой, стимулированием. К ним относят: формирование картотеки клиентов, мониторинг рынка банковских услуг, рекламирование банковских продуктов, формирование имиджа, обеспечение высоко качества обслуживания.

Формирование картотеки клиентов имеет для банка особое значение, поскольку каждый клиент — это особая история и ситуация. По каждому клиенту должны отражаться все входящие данные, перечень оказываемых и оказанных услуг, условия оказания услуг и т.п.

В дополнении к общей картотеке по вкладчикам и кредиторам банка представляется целесообразным ведение нескольких параллельных карточек, объединяя клиентов в различные группы.

Здесь можно предложить такие подходы:

- 1) формирование картотек в зависимости от категории клиентов (картотека клиентов — физических лиц, картотека клиентов — предприятий и организации; картотека банков-корреспондентов и банков кредиторов; картотека резидентов, картотека нерезидентов);
- 2) формирование картотек в зависимости от размера вложения (картотека крупных клиентов; картотека средних клиентов; картотека мелких клиентов);
- 3) формирование картотек в зависимости от срока вложения (картотека текущих клиентов; картотека краткосрочных клиентов; картотека среднесрочных клиентов; картотека долгосрочных клиентов).

Формирование параллельных картотек вкладчиков и кредиторов наряду с общей позволит адекватно строить банковскую политику, гибко оценить перспективность

для банка той или иной группы клиентов, прогнозировать необходимость разработки новых услуг для каждой группы клиентов.

Большое значения для улучшения банком своих конкурентных позиций имеет оценка мотивации клиентов при выборе банка. Для корпоративных клиентов важным является имидж банка, предоставление полного комплекса услуг, открытость банка для общения с клиентом, высокая скорость проведения платежей. Немаловажную роль играют рекомендации других клиентов. Основной причиной закрытия счета является предложение банками-конкурентами более привлекательных условий обслуживания (более низкие тарифы на расчетно-кассовое обслуживание, упрощенная процедура выдачи кредита).

Несомненно, грамотная рекламная политика сегодня необходима банкам и призвана помочь в поиске новых клиентов.

Таким образом, деятельность коммерческого банка по управлению привлеченными ресурсами позволяет проследить основные тенденции развития методов управления:

- 1) смягчение резервных требований;
- 2) развитие операций репо Банка России как инструмент воздействия на ликвидность коммерческих банков;
- 3) стремление коммерческих банков учесть при формировании политики в области привлечения ресурсов все факторы, которые могут оказать воздействие на ресурсную базу;
- 4) углубление и широкое использование различных аналитических методов;
- 5) неуклонное расширение ассортимента предлагаемых банковских услуг;
- 6) развитие технологии предложения клиентам гибких счетов и гибких процентных ставок;
- 7) тенденции к усилению прозрачности рынка банковских услуг, открытость для клиентов широкой информации о деятельности банка;
- 8) персонализация клиентов: банки стремятся учесть индивидуальные потребности каждого клиента;
- 9) поиск клиента для дальнейшей диверсификации ресурсов.

Литература:

1. Банковское дело: Учебник/ под ред. Г.К. Коробовой. — М.: Экономистъ, 2010. — с. 676—682, с. 687—701.
2. Ковалев П. П., Некоторые аспекты управления рисками //Деньги и кредит. — 2008. — № 1. — с. 47—51.
3. Мой банк/ Под ред. С. И. Кумок. М.: Московское финансовое объединение, 2012. — с. 55
4. Хашиева Х.М. Роль привлеченных ресурсов в обеспечении ликвидности банков //Финансы и кредит. — 2013. — № 9. — с. 80—84

The strategy for the development of the economy of Uzbekistan

Burkhanov Umid Kiyomovich, senior lecturer
Tashkent University of information technologies Karshi branch

Бурханов Умид Киямович, старший преподаватель
Ташкентский университет информационных технологий, Каршинский филиал (Узбекистан)

The role of government in the economy is specified in its functions. All functions of the state in a transition economy associated with the formation and development of market relations. Depending on the nature of the communication, you can select a function to create the conditions of existence of an efficient market and to supplement the functions and adjusting the actual action of market regulators. The first group includes software the legal framework of functioning market economy, as well as the promotion and protection of competition as the main driving force in the market environment. The second group included the redistribution of income, adjustment of resource allocation, to ensure economic stability and stimulate economic growth. These features are characteristic of transition and developed market economy. However, the transition to the market implementation of each of them characterized by features. If the established market economy legal framework of economic performance is realized mainly by controlling the application of the existing legislation and economic inclusion in his partial adjustments, the transition is necessary to re-create the legal basis of management, which should clearly define property rights and contract compliance, to regulate the activities of developing institutions of a market economy (Commercial banks, stock exchanges, investment funds, etc.), contain the legal framework of anti-monopoly regulation. Adequate market conditions, tax law, a system of laws for the protection of consumers' rights and social security, and more. Moreover, it requires legal support for such a specific process transitional period, as the privatization of state property. The transition from a planned economy to a market objective is accompanied by a sharp increase in income differentiation, and in the beginning of the transition process takes place against the backdrop of the economic downturn and high inflation, which exacerbates the problem of inequality, causing a significant reduction in the standard of living of the general population. In these circumstances, to smooth the acuteness of the social and economic contradictions and prevent the impoverishment of certain social strata, the state has to actively participate in the redistribution income.

The redistribution of resources and the production of public goods (National defense, fundamental science, education, health, etc.) are compounded by high inflation in a transition economy, from which most affected people with relatively stable nominal income (as a rule, employees of budgetary branches). It starts the flow of qualified scientific and pedagogical staff in the scope of activities that generate higher revenues. In order to save human resources in vital for the development of society areas, an indispensable element

of resource redistribution policies transition should be an effective system of income protection public sector employees against inflation.

On 14 January, an extended session of the Cabinet of Ministers, dedicated to comprehensive analysis of the results of social-economic development of the country in 2016 and determining the most important directions and priorities of economic and social program of the government in 2017 was held in Tashkent.

President of the Republic of Uzbekistan Shavkat Mirziyoyev delivered a keynote speech at the session. In his speech, the President underlined that the continuity in consistent implementation of the Uzbek model of development and Program of further reforms, structural transformations and modernization of the country, developed under the leadership of First President of the Republic of Uzbekistan Islam Karimov, ensured maintenance of stable and sustainably high rates of economic growth and macroeconomic balance, increase of the level and quality of life of the population. During the discussion of the issues, included into the agenda of the meeting of the Cabinet of Ministers, it was highlighted that the gross domestic product of the country increased by 7,8% in 2016. The volume of industrial production grew by 6.6%, contractual construction works — 12.5%, retail trade — 14.4% and services — 12.5%. The State Budget was executed with a surplus at 0,1% to GDP. The surplus in foreign trade turnover has been secured. The inflation rate has not exceeded forecast parameters and constituted 5,7%.

Over 16,6 billion US dollars or 9,6% more than in 2015 were invested into the economy. The volume of foreign investments and loans increased by 11,3% and exceeded 3,7 billion US dollars. The realization of 164 large investment projects with a total cost of 5,2 billion US dollars were completed, including production of new T-250 car model at GM Uzbekistan JSC, enhancement of the cement plant in Djizak region, construction of two steam-gas installations with a total capacity of 900 MWt at the Talimarjan power plant and energy block of burning high-ash coal with a capacity of 150MWt at the Angren power plant. A new Angren-Pap electrified railway line was constructed with a unique 19 km long tunnel through Qamchiq mountain pass, which connected Fergana valley regions with other regions of the country through a reliable transport link. Afrosiyob high-speed passenger trains started to travel from Tashkent to Bukhara. The program measures on modernisation and diversification of agriculture under implementation ensured the growth of agricultural output by 6,6%, including of fruits and vegetables — 11,2%, potatoes — 9,7%, melons — 10,5%. The

measures on comprehensive support and protection of private property and entrepreneurship contributed to creation of around 32 thousand new small businesses in 2016, or 18% more than in 2015. The small businesses' share in GDP of the country increased to 56,9%, and in industry to 45%. Thanks to positive structural transformations and high rates of economic growth the real income of population increased by 11%. The salaries of workers of the budget organizations was raised by 15%, pensions and social benefits — 12,1%. Around 726 thousand people have been newly employed, including 438,5 thousand graduates of educational institutions. Within the framework of the State program «Year of healthy mother and child» a wide complex of measures on strengthening healthcare of mothers and children, formation of healthy and harmonically developed generation was implemented, for funding of which over 8 trillion soums and 212 million US dollars were directed.

The President of the country, analysing in detail and comprehensively the existing unsolved problems and partial utilization of reserves, explicated his proposals on key strategic tasks and important priorities of economic and social program of the country for 2017. Among priority tasks, a central role is attached to development of permanent, open dialogue with population within the framework of implementing the State program «Year of dialogue with people and human interests», continuation of active social policy, directed towards further improving the level and quality of population, their material welfare. The government, heads of ministers, agencies, business associations and local governance bodies were assigned concrete tasks on eliminating the shortcomings in the development of the spheres and territories, as well as development and realization of the complex of measures, on continuing active investment policy, strengthening protection of rights and interests of entrepreneurs, gradual decrease of the role of state in managing the economy and cardinal improvement of the work of the governmental bodies. The president underlined the most important tasks and measures on realization of newly adopted targeted programs on construction of affordable housing, development and modernization of road-transport, engineering-communications and social infrastructure, ensuring improvement of the quality of life of the population in city and rural areas.

For admitted failures, deficiencies, and lack of initiative, some officials were warned of personal responsibility for quick elimination of shortcomings, as well as ensuring the effective implementation of the tasks for the further intensive development of industries and regions of the country. The President of the country laid the following priority tasks and requirements before the government, heads of ministries, agencies, business associations and khokimiyats:

— first — development of complex measures on eleven priorities of economic and social program for 2017;

— second — ensuring critical analysis of state of affairs in the spheres of the economy, social sphere and regions of the country on a systemic basis, making amendments on this

basis to main directions and priorities of deepening the economic reforms;

— third — increasing personal responsibility of the heads and senior officials for end results, their compliance with strict discipline and strengthening effectiveness of the management system in accordance with increased modern requirements.

Following the discussions, a governmental decision was adopted, which determines the practical measures on ensuring implementation of most important directions and priorities of the program of social-economic development of the country for 2017.

The purpose of the strategy designed for 2017–2021 years — a radical increase in the efficiency of the reforms, the creation of conditions to ensure the full and accelerated development of the state and society, the implementation of the priority areas for the country's modernization and liberalization of all spheres of life. As noted in the document, a comprehensive analysis of Uzbekistan passed stage of independent development, as well as the changing conditions of the world economy in the context of globalization requires the development and implementation of the «radically new ideas and principles of the future sustainable and advanced development of the country».

The strategy includes five priority areas:

1. Perfection of state and social construction, aimed at further strengthening the role of Parliament in deepening democratic reforms and modernization of the country, development of the institutional framework of public administration and public services, deregulation, the widespread introduction of the system of public services on the principle of «single window» further the implementation of mechanisms of public control and strengthening the role of civil society institutions and the media;

2. Ensuring the rule of law and reform of the judicial system, aimed at strengthening the real independence of the judiciary and guarantees protection of the rights and freedoms of citizens, improving citizens' access to justice, improving crime counteraction system and crime prevention, the full realization of the adversarial principle in the trial, the improvement of system of legal aid and legal services;

3. The development and liberalization of the economy, aimed at increasing its competitiveness and openness, freedom of economic activity, strengthening of macroeconomic stability and the preservation of economic growth, modernization and active diversification of the leading sectors of the economy, a radical reform of the financial and banking sector, all-round protection of private property and entrepreneurship, expansion foreign economic relations, actively attract foreign investment, effective development of tourism, the implementation of structural changes in agriculture;

4. The development of the social sphere, aimed at gradual increase in wages, pensions and benefits, an effective solution to the issues of employment, providing citizens with affordable modern housing, modernization of housing and

utilities, social infrastructure, improving social welfare and health care, education and science, state youth policy;

5. Ensuring security, inter-ethnic harmony and religious tolerance, the implementation of balanced, mutually beneficial and constructive foreign policy aimed at strengthening the independence and sovereignty of the state, creating a security belt around Uzbekistan, stability and good neighborly relations, the promotion of a positive image of the country abroad.

The project is proposed to form a National Commission for the implementation of the Action Strategy for the five priority areas of the Republic of Uzbekistan in 2017–2021, respectively, as well as the Commission on the implementation of the selected priority areas. The strategy will be implemented in five phases, each of which provides for approval of a separate annual State for its implementation of the program in accordance with the declared name of the year.

Mergers and acquisitions: is a conflict of interest of a big deal?

Bykova Victoria, student;

Kondrateva Svetlana, student

Scientific advisor: Perepelitsa Denis, Candidate of Economic Sciences
Russian Economic Plekhanov University

Nowadays, businesses around the world have to comply with the trend of growing economies and globalization that cause a huge increase of competition in all industries. Such integration also reduces the opportunities of companies to get the optimal market share in the home country and outside it.

The **topicality** of this article is stipulated due to the fact that these common tendencies have resulted in a rise in the number of mergers and acquisitions (M&A), making them a global trend. This «new strategy» affects the businesses around the world and significantly influences management decisions, causing not only positive, but also a number of negative impacts on the companies and employees.

In recent years, the international market of mergers and acquisitions has increased by several times. According to Deloitte M&A trends report 2016, 23 percent of respondents anticipate a huge increase in M&A deal volume; in 2017 — slightly more on the corporate side (24 percent) than private equity investors (20 percent). Prospectively, 60 percent of respondents said they closed at least six deals in the past 12 months, and 21 percent closed more than 11 deals. The aggregate value of the deals closed in the past year exceeded \$1 billion for about three in ten respondents (29 percent).

The **goal** of this article is to study the nature of mergers and acquisitions, their role in the modern business world and particularly the influence of the conflict of interest on business environment.

To achieve the posed goal it is necessary to solve the following **aims**:

1. To identify the nature of mergers and acquisitions;
2. To consider some real-life examples of M&As;
3. To examine the advantages of M&A strategy;
4. To consider the drawbacks of M&A strategy;

M&A deals are the most widespread in the oil and gas sector, chemical, automotive and pharmaceutical industries, banking and telecommunications sectors, and in the energy sector.

For instance, in October 2016 British American Tobacco offered \$47 billion in cash and stock for full control of Reynolds American. BAT already owned 42% of Reynolds, so it wanted to buy the remaining 58%. Besides, in 2016 German pharmaceutical and Chemicals Company Bayer said it would buy U. S. seed and agricultural chemical company Monsanto. The new company would control over 25% of global supply of seeds and pesticides.

One of the factors that enhance M&A are an ongoing process of concentration of capital, the growing globalization of firms, and the liberalization of access to the national markets.

In the XXI century one of the most important goals, businesses possess today, is achieving a sustainable growth. Usually, every business wants to gain the optimum market share over their competitors, using the strategy of mergers and acquisitions.

Modern companies try to maximize profits for its owners and satisfy all the stockholders. M&A provide businesses with a potentially bigger market share and open a more diversified market. Currently, it is the most commonly used method for the growth of companies.

Overall, the concept of M&A is very similar to marriage, where two individuals start living together. In the same way, two companies become one «family» in mergers and acquisitions strategy. In mergers, two almost «equal» firms cooperate with each other and create a new entity. The acquisition happens, when one big company makes a deal to buy another organization and become its owner. Usually, both these strategies start with a process of some informal discussions between firms' representatives. The next steps are formal negotiation, the issuance of a letter of intent, due diligence, entering into a purchase or merger agreement, and the execution of the deal.

Undoubtedly, M&A occur among different functional areas among different industries. And this is exactly the reason, why firms should adequately estimate the main pros

and cons of M&A strategy, forecast the consequences (both positive and negative) for every company involved.

Through structural and operational benefits secured by the merger, the mutual business can potentially reduce costs and increase the profits, boosting stockholder values for each group of shareholders. Broadly speaking about M&A's advantages, it is worth mentioning that this strategy enables companies to create huge network economies, which facilitates significant economies of scale. Simply put, the biggest advantage of achieving economies of scale is decreased costs per unit of production. Logically, it allows businesses' profits to go up with unchanged level of prices. For example, when T-Mobile merged with Orange in the UK, the companies' decision was justified as follows: «The ambition is to combine both the Orange and T-Mobile networks, cut out duplication, and create a single super-network. For customers it will mean bigger network and better coverage, while reducing the number of stations and sites — which is good for cost reduction as well as being good for the environment.»

Moving further, today, almost all firms aim at investing money in research and development (R&D) in order to come up with new products and technological decisions. As we have already mentioned, a merger helps the firm to achieve greater financial results, and consequently, allocate more money for R&D. And in the era of huge competition, this opportunity is crucial for success of almost every company.

It is also worth mentioning that M&A help companies avoid duplication. For instance, two quite big taxi companies could be competitors, because have the same everyday route. In case, these companies merge and make a single entity, passengers will definitely win thanks to lower costs. Besides, getting rid of duplication will help to reduce congestion and traffic jams.

There exist even more advantages and benefits of mergers and acquisitions, but undoubtedly, such a strategy has its own cons, as well.

First and foremost, there is a probability that a new entity will gain a power of monopoly and limit fair competition on the market. It goes without saying that this consequence may have a negative impact on the customers and other firms, which offer the same services as two merged companies.

Secondly, in case of creating one big organization, instead of several small and medium sized businesses, people lose the variety choice. Market turns out to be incapable of giving consumers alternatives that is also considered as a shortage of M&A strategy.

One of the most commonly adverse influences of M&A is job loss of many workers of one of the companies. Basically, when one firm acquires another one, it aims at decreasing staff and getting rid of under-performing sectors of the acquired organization.

Besides, workers who face the necessity of working in a new environment may encounter many conflicts that will negatively influence the performance of the entity. If employees feel that they are undervalued, and the success of the

company does not depend on them, they may become less motivated to work hard and achieve great results.

What is more, making such important decision is quite difficult in conditions of instability and uncertainty in the modern economy. The causes of uncertainty may lie in the lack of information. The more information available to the market entity, the more prediction and evaluation can be made. In addition to objective reasons lack of information (poor knowledge of market, suppliers, borrowers), there are objective, unavoidable reasons related to the uncertainty of the future (future interest rates, the movement of the stock). And all these issues should be taken into account before making a decision to merge or acquire.

The next negative point relates to the conflict of interest, the issue that deserves a special attention. Starting from the basics, four groups with opposing interests are shareholders of the acquiring firm, management of the acquiring firm, shareholders of the target firm, and management of the target firm. The process of M&A deal's negotiation might result in a bigger compensation for the target manager for sacrificing his private benefits while mitigating the agency conflict in the bidder firm at the same time. Target shareholders, on their turn, might accept the lower payoffs in a negotiated merger to ensure that a merger actually occurs. Also, a common case is when bidder shareholders allow the bidder manager to make final decisions quite independently when the deal is small and to be compensated for that. Hence, the bidding manager would prefer working on smaller targets to operate freely and be awarded. All the facts mentioned above are exactly what is called a conflict of interest under M&A deal and are the major constraints against fair and effective M&A negotiations.

Bidding firm shareholders, leaving the fact of ethics, moral and legality, exploit the «conflict of interest» concept by giving side payment to the target manager in exchange for a larger share of the synergistic gains for bidders. However, shareholders of the bidder firm should control the activity and motives of the management of their own company: prevent the management from receiving side payments and approving mergers that will not generate substantial profits in the future. Although the problem is urgent and commonly known, taking care of managers is not the priority of the shareholders that is why there is a space for «internal cheating» and the conflict of interest takes place widely. Analyzing the logic behind the target shareholders' behavior is also critical. Target shareholders must approve the negotiated merger. In case blocking a merger is more expensive rather than approving it, shareholders tend to agree for the deal that is a value-decreasing move.

Furthermore, there is a concern stating that CEO's interests may not be fully aligned with those of shareholders, thus the CEO might struggle for his/her own benefits when negotiating the M&A deal (e.g. retention, at the expense of a higher premium for the shareholders). The conflict of interest hypothesis predicts that CEOs are more likely to be retained

when the conflict of interest is more acute, to be more precise, when the interests of the target CEO and shareholders diverge more.

In order to provide more visibility on the subject, let us go through a Daimler-Benz purchase of Chrysler Corp. in May 1998 that eventually came to end in 2008. The purchase of Chrysler, America's third-largest car company, by the Stuttgart-based Daimler-Benz was the biggest acquisition by a foreign buyer of any American company in history. In spite of the fact that initially the deal was positioned to investors as an equal partnership, it resulted in Daimler being the dominant partner (Daimler's stockholders held the majority of the new company's shares). The merger led to the emergence of a company, ranked 3d in the world in terms of revenues, market capitalization and earnings, and 5th in the globe considering the number of units sold. So, a new impressive leader in the automobile industry emerged, that was exactly the motive of the Daimler-Benz shareholders when purchasing the Chrysler Corporation.

However, a couple of years after the acquisition were marked with unstable profit from Chrysler product line that resulted in big losses for the entity. Instead of gaining competitive advantage, the merger rushed the two car producers even deeper into crisis and did not provide the companies with the necessary tools to overcome the recession. The main cause of such an unfruitful collaboration was a conflict of interest. The major problem concerned a huge differences between the European and American style of doing business, organizing negotiations, treating employees. Through the time, Germans occupied a leading position in the company,

many American top managers were fired, and hence, the internal working environment became chaos. Since Daimler's managers were driven by possible gains from the merger, paying not enough attention to the possible conflicts arising from different corporate culture, the company ended up with unattractive public image and deteriorating sales. Daimler-Chrysler announced it was selling 80.1% of Chrysler to the private-equity firm Cerberus Capital Management for \$7.4 billion. In the end, Chrysler applied for bankruptcy protection in April 2009.

To put it in a nutshell, M&A strategy has both pros and cons and it definitely may have both positive and detrimental effect on both companies, which are going to make a deal. A strategic merger or acquisition may be one of the crucial means for successful growth of the business, or may cause some negative consequences for one of the companies. Considered strategy offers a solution to various business problems. For instance, an acquirer or merged enterprises can grab a new product line, enter new markets, or gain some expertise and innovations. But at the same time, M&A can cause internal conflicts among shareholders, employees and management, and have an adverse effect on the performance of the business in both short-term and long-term perspective. The significance of the conflict of interest should not be underestimated as it can lead to financial losses, legal suits, restructuring, reputation damage and even full decomposition of the business entity. That is why management of two organizations should take into account all the factors before making such an important strategic decision.

References:

1. V. V. Garipova, «Corporate conflicts and their solutions»/URL: <https://bgscience.ru/lib/2554/>
2. Deloitte M&A trends report 2016/ URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/mergers-acquisitions/us-ma-mergers-and-acquisitions-trends-2016-year-end-report.pdf>
3. Economics Help/ Pros and Cons of M&A/ URL: <http://www.economicshelp.org/blog/5009/economics/pros-and-cons-of-mergers/>
4. Tyrone Callahan «Who's Cheating Whom in Mergers and Acquisitions?», URL: http://www.thomasmoeller.net/thomasmoeller/research_files/Merger_Theory.pdf
5. Leonce L. Bargeron, Frederik P. Schlingemann, René M. Stulz, Chad J. Zutter/ «Are Acquisition Premiums Lower because of Target CEOs' Conflicts of Interest?» / April 2010/ URL: <https://fisher.osu.edu/supplements/10/9860/201008.pdf>
6. CNN money New/ URL: <http://money.cnn.com/1998/05/07/deals/benz/>
7. Fortune Finance/ URL: <http://fortune.com/2016/12/28/mergers-and-acquisitions-donald-trump/>
8. Perepelitsa D. G. / The problem of making an investment decision under conditions of lack of information./ URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/35EVN315.pdf>

Роль внутреннего аудита в системе экономической безопасности компании

Залядинова Алия Булатовна, студент;
Семенова Альбина Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;
Гузь Евгения Юрьевна, студент
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

В данной статье подробно рассмотрена роль аудита в системе экономической безопасности компании. Авторами раскрываются понятие экономической безопасности предприятия, а также сущность внутреннего аудита и потенциал его использования на предприятии.

Ключевые слова: *внешний аудит, внутренний аудит, экономическая безопасность предприятия, система внутреннего контроля*

В настоящее время проблема обеспечения эффективной защиты данных компании и ее постоянного стабильного развития в условиях рыночной экономики весьма актуальна. В этом ключе огромное значение имеет система внутреннего контроля и аудита предприятия. Для надлежащей проверки руководством финансовой и бухгалтерской информации кроме обязательных проверок состояния компании внешними аудиторами проводится также и внутренний аудит, который проходит с использованием помощи службы безопасности предприятия.

Результаты исследования аудиторско-консалтинговой компании Ernst&Young показали, что 75% собственников готовы вложить свои средства в формирование системы внутреннего контроля внутри своей компании. Несмотря на это, сложность и неоднозначность проведения внутреннего аудита состоит в том, что по факту внутренний контроль в нормативно-законодательных актах отражен только в статье

19 Федерального закона РФ № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [2]. Поэтому остается открытым вопрос о том, как же контролировать деятельность служб внутреннего контроля организаций.

Прежде чем определить роль внутреннего аудита в системе экономической безопасности необходимо понять, что же представляет собой экономическая безопасность предприятия. В российской академической литературе представлено множество определений данного понятия. В соответствии с мнением Е. А. Олейникова [7, с. 25], экономическая безопасность организации — это состояние наиболее эффективного использования ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем. В соответствии с определением В. В. Шлыкова — это состояние защищенности жизненно важных интересов предприятия от реальных и потенциальных источников опасности или экономических угроз [5, с. 142].

Целью системы обеспечения экономической безопасности является формирование комплексного подхода, основанного на знании конкурентной среды и рыночного статуса предприятия, что необходимо в процессе принятия управленческих решений в условиях конкурентной борьбы.

К задачам такой системы относят оценку всех факторов и угроз, влияющих на деятельность и конкурентоспособность.

К внешним субъектам, которые могут повлиять на безопасность предприятия, можно отнести институты власти, правозащитные органы, органы таможенного и налогового контроля. Внешние институты задают макроэкономические, политические и социальные рамки взаимодействия хозяйствующих субъектов, снимают часть потенциальных угроз. Наряду с регулирующим и защитным воздействием присутствует возможность оказания многопланового негативного влияния. Например, институты власти могут стать источником политической нестабильности, непоследовательности политики.

Внутренними субъектами обеспечения экономической безопасности являются специалисты специально организованной службы безопасности, отдела исследований и разработок, IT-отдела, стратегического планирования.

Таким образом, весьма острым становится вопрос о том, какое место занимает внутренний аудит в системе экономической безопасности предприятия. Специалисты считают, что именно система внутреннего контроля и аудита является наиболее эффективным методом для проведения профилактической проверки состояния предприятия, выявления нарушений и принятия мер, для предотвращения возможных негативных последствий.

Также внутренний аудит имеет ряд преимуществ перед внешним аудитом: его результаты проведения, как правило, доступны только узкому кругу заинтересованных лиц внутри предприятия и считаются коммерческой тайной. За сохранность такой конфиденциальной информации ответственность несут аудиторы, проводившие данную проверку. Безусловно, такой аудит проводится непосредственно для руководства компании, для отслеживания возможных ошибок в финансово-хозяйственной деятельности компании и не подразумевает каких-либо отрицательных санкций со стороны государства.

Внутренняя безопасность предполагает, помимо прочего отлаженную управленческую систему, которая не может эффективно и своевременно реагировать на факты хозяйственной жизни без точной и актуальной информации, верно составленной отчетности.

Для обеспечения экономической безопасности предприятия необходимо использовать службу внутреннего аудита. Однако использование системы внутреннего контроля напрямую зависит от различных категорий угроз, которые могут возникнуть и отрицательно повлиять на деятельность компании. Среди них можно выделить:

- налоговые угрозы;
- экономико-правовые угрозы;
- экономико-управленческие угрозы.

Под налоговыми угрозами понимаются ситуации, когда компании может наноситься ущерб в результате доначисления и взыскания налогов, штрафов, пеней. Российское налоговое законодательство имеет чрезвычайно сложную структуру и часто обновляется, поэтому оптимизация налогообложения организации является существенной частью финансово-хозяйственной деятельности. При этом, бывают случаи, когда налоговые угрозы создаются умышленно. Это может быть выгодно заинтересованным лицам, предприятиям-конкурентам, которые с помощью использования данного механизма будут способны оказывать влияние не только на деятельность компании, но и на руководящий орган (вплоть до уголовного наказания). При качественном проведении внутреннего аудита службой экономической безопасности совместно с финансовой службой такие проблемы можно избежать. Для этого необходимо проводить профилактические мероприятия, такие как предварительная проверка новых схем финансово-хозяйственной деятельности аудиторской компанией. Она позволяет резко снизить риск возникновения ошибки, носящей системный характер, еще до начала деятельности, и предотвратить само появление налоговой угрозы. Такую проверку целесообразно проводить по разовым схемам высокой важности и по повторяющимся схемам основной деятельности.

Среди экономико-управленческих угроз можно выделить ситуации, когда топ-менеджеры компании для удовлетворения собственных интересов, которые противоречат интересам предприятия, изменяют организационную структуру, проводят кадровые перестановки, реструктурируют бизнес-процессы для того, чтобы скрыть следы мошенничества. Внутренний аудит в таких случаях способен своевременно заметить «ошибки» менеджеров и воспрепятствовать ухудшению состояния предприятия. Кроме того, в случае если собственники и руководство предприятия принимает управленческие решения на основании данных бухгалтерской отчетности, то порядок формирования и достоверность этих данных имеют высокую практическую ценность.

Одна из самых сложных и специфичных угроз — это экономико-правовые. Их можно условно разделить на два уровня: корпоративный уровень и уровень текущей деятельности. Эти уровни в одинаковой мере важны для финансово-хозяйственного функционирования предприятия. К сожалению, справиться с такими угрозами собственными силами невозможно, так как это целиком за-

висит от государства и законодательно-правовых актов, действующие на территории страны.

На каждом этапе деятельности предприятия могут выполняться различные проверки по контролю. Среди можно выделить:

– Предварительная аудиторская проверка. Она может потребоваться при первоначальном функционировании предприятия (к примеру, при составлении бизнес-плана, заключении договоров, разработке стратегического плана и др.);

– Текущая аудиторская проверка, которая помогает выявить нарушения непосредственно в процессе ведения хозяйственной деятельности предприятия;

– Заключительная аудиторская проверка проводится по окончании периода и является показателем для оценки достоверности данных, позволяет увидеть слабые стороны и разработать определенные методы и приемы по их устранению.

Контроль по деятельности проводится в трех направлениях: документально, по факту и комбинированно. В первом случае проверяются первичные и сводные документы бухгалтерии, отчеты различных служб, договоры и т.п. Во втором случае устанавливается наличие средств в кассе, материальных ценностей на складе, определяется фактическая дебиторская и кредиторская задолженность компании. В последнем случае используются все вышеперечисленные действия одновременно.

Как правило, внутренние аудиторские проверки проводятся при помощи:

- очного опроса;
- инвентаризации;
- экспертной оценки;
- письменных запросов;
- счетной проверки;
- экономического анализа;
- лабораторного анализа;
- сверки документов.

Для проведения внутреннего аудита руководством предприятия и службой экономической безопасности должна быть создана специальная комиссия. В ней принимают участие квалифицированные кадры, а также могут быть привлечены внешние специалисты, к примеру, детективное агентство (в случае, когда выявляются недостатки, хищения и др.).

После работы комиссии составляется справка аудиторской проверки, где указываются все объекты проверки, выявленные нарушения и рекомендации по их устранению. Кроме того, во избежание ошибок при проведении такого рода контроля, необходимо постоянно следить за уровнем компетентности персонала отдела внутреннего аудита. Т.е. сотрудники регулярно должны посещать курсы повышения квалификации, тренинги, проходить внутренние тесты и т.д. Однако в этом случае, можно говорить о том, что высокие затраты на оплату труда квалифицированных работников, на оснащение службы внутреннего аудита могут осилить только крупные предприятия. Зачастую

для малых и средних предприятий невыгодно в денежном плане иметь собственную службу по внутреннему контролю. Но и эту проблему можно решить, если привлекать аутсорсинговые компании, в которых имеется оптимальное соотношение «цена-качество».

Международные тенденции в настоящее время таковы, что все большее количество руководителей создают внутри фирмы службу собственного аудита. Однако необходимо создавать особые внутренние стандарты, помогающие контролировать внутренний аудит и определяющие его особую функциональность. При этом использование внутреннего аудита в экономической безопасности организации имеет огромный потенциал. Качественный внутренний аудит способен обеспечивать существенный уровень точности и достоверности бухгалтерской и финансово-хозяйственной информации предприятия, а также обеспечивать необходимой информацией руководство для оптимизации деятельности и стабильного развития компании. Несомненное преимущество такого вида контроля состоит в повышении инвестиционной привлекательности компании. Для собственника такие проверки также играют огромную роль, ведь он имеет возможность контролировать деятельность своих топ-менеджеров. Зачастую сами менеджеры, для которых управление компанией — всего лишь проблема повседневной важности, не имеют возможности объективно оценить состояние предприятия. Даже если руководство компании считает, что способно уследить за всеми процессами, протекающих внутри организации, то у него, как правило, наблюдается недостаток времени, а иногда особых навыков для сбора и структурирования соответствующей информации. Внутренний аудит, являясь довольно специфичным подразделением, обладает достоверной информацией обо всех аспектах деятельности организации и имеет широкий спектр различных способов и методов, необходимых для обобщения и анализа данных. В этом случае непрерывное взаимодействие со службой внутреннего аудита способно повысить эффективность принятия решений высшим менеджментом. Именно внутренний аудит является таким объективным источником информации, которое помогает

руководству посмотреть под другим углом на деятельность компании и проконтролировать качество уже существующих управленческих решений.

Кроме того, эффективный внутренний аудит способен сократить издержки предприятия на внешний аудит (в случае, когда внешний аудитор будет иметь возможность полагаться на результаты работы службы внутреннего аудита, возможно уменьшение объема аудиторских процедур, выполняемых аудитором при внешней проверке).

Служба внутреннего аудита играет огромную роль непосредственно для холдингов и компаний, имеющие обширные филиальные сети. Для головной/материнской компании крайне важно получать своевременную и объективную информацию о деятельности филиалов/дочерних компаний. Внутренний аудит в данном случае может принести немалую пользу. Во-первых, происходит ознакомление в рамках всей компании с лучшими практиками в работе отдельных подразделений, носителем которых, в силу специфики своей деятельности, является внутренний аудит. Во-вторых, внутренний аудит способствует более глубокому пониманию в филиалах/дочерних компаниях политик и процедур головной/материнской компании [6].

В результате этого, внутренние аудиторские проверки являются не просто неотъемлемой частью системы экономической безопасности компании, но и играют значительную роль в этой системе. В том случае, когда служба безопасности считает, что в экономической сфере компании имеются проблемы, необходимо обращаться к помощи службы внутреннего аудита.

Таким образом, успешными и конкурентоспособными будут те компании, которые смогут подстраиваться под условия российской экономики и по максимуму использовать все свои возможности для дальнейшего развития и роста. При этом им необходимо затрачивать хотя бы часть времени на выявление внешних и внутренних изменений экономической среды, на оценку этих изменений и оптимальную перестройку внутреннего состояния компании. Именно внутренний аудит помогает справиться с этой задачей качественно и в минимально возможные сроки.

Литература:

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 307 — ФЗ от 30 декабря 2008 г. // СПС «Консультант+»
2. Федеральный закон «Об бухгалтерском учете» № 402 — ФЗ от 6 декабря 2011 г. // СПС «Консультант+»
3. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности (в ред. Постановлений Правительства РФ от 04.07.2003 N405, от 07.10.2004 N532, от 16.04.2005 N228, от 25.08.2006 N523, от 22.07.2008 N557, от 19.11.2008 N863) // СПС «Консультант+»
4. Внутренний аудит: Учебное пособие / Под ред. В.И. Подольского. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 494с.
5. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия: Научное изд. / В.В. Шлыков, МВД России. — Алетей, 1999. — 142с.
6. Сонин, А.М. Внутренний аудит: современный подход / А.М. Сонин. — М.: Финансы и статистика, 2007.
7. Экономическая и национальная безопасность: учебник / под ред. Е.А. Олейникова. — М.: Экзамен, 2004. Гл. 5.4–5.6.

Кадровая проблематика современной управляющей компании

Иванова Татьяна Викторовна, студент
Государственный университет управления (г. Москва)

В марте 2013 года в законную силу вступило постановление Правительства Москвы № 146-ПП от 14 марта 2013 года «О проведении эксперимента по оптимизации деятельности отдельных государственных учреждений города Москвы и государственных унитарных предприятий города Москвы, осуществляющих деятельность в сфере городского хозяйства города Москвы».

В основу идеи нормативного акта было положено достижение: «совершенствования системы содержания объектов жилищного фонда города Москвы, улучшения качества и надежности их эксплуатации и ремонта, а также повышения уровня благоустройства территорий города» путём создания одного юридического лица в масштабе каждого московского района.

Говоря на языке простого обывателя, суть эксперимента заключалась в слиянии двух автономных структур: организации, ранее обслуживающей общее имущество многоквартирных домов и организации, выполнявшей работы по содержанию дворовых территорий в надлежащем санитарном состоянии и их благоустройству, соответственно.

Поэтапно, задуманное было достигнуто путём реорганизации в форме преобразования управляющей компаний типа ГУП ДЕЗ¹ района в ГБУ «Жилищник» соответствующего района.

Основная проблематика функционирования вновь образованного учреждения заключалась в отсутствии законодательной базы, непосредственно регламентирующей кадровый состав и деятельность ГБУ «Жилищник».

При скрупулёзном изучении упомянутого выше постановления видно, что фактически, ни у одного из столичных «Жилищников», периода так называемого «становления» не было.

Стремительно проведённая реорганизация послужила причиной использования сотрудниками «Жилищников» законодательства по инерции: в части эксплуатации общего имущества многоквартирных домов настольной книгой послужили все нормативные правовые акты и методическая литература, используемая ДЕЗами, для ведения работ по благоустройству и уборке придомовых территорий — нормативная база ГКУ ИСа.

И вроде бы всё и весьма неплохо, и жителям района — конечным потребителям всех услуг и благ, не нужно обивать пороги нескольких организаций, так как для решения возникающих проблем все дороги ведут в «Жилищник».

На самом же деле, на сегодняшний день, остаётся множество вопросов, решение которых невозможно без разработки и введения в действие нормативных актов, регламентирующих деятельность исключительно управляющих компаний типа ГБУ «Жилищник».

После сего умозаключения следует весьма логический вопрос: «С чего же начать?!».

А начать необходимо, в первую очередь, с решения кадрового вопроса, ведь, как известно, «кадры решают всё».

Хотя великий исторический деятель², произнеся эту фразу во время своего выступления перед выпускниками военных академий 4 мая 1935 года, подразумевал необходимость смещения акцента с техники на людей, смысловая нагрузка этого лозунга в наши дни не менее актуальна несмотря на то, что необходимость в смещении данного акцента канула в лету.

Процесс реорганизации в форме преобразования, согласно действующему законодательству Российской Федерации, подразумевает образование нового юридического лица на базе прежнего, в нашем случае на базе ГУП ДЕЗ.

Таким образом, все сотрудники Дирекции единого заказчика, в порядке перевода, благополучно перешли в ГБУ «Жилищник», сохранив не только наименование своих должностей, но и некие привилегии, заключающиеся в отсутствии испытательного срока и сохранения права на ранее утверждённый ежегодный оплачиваемый отпуск.

Остальную часть вакантных ставок заняли вчерашние «гуисовцы»³, которые были приняты во вновь образованную управляющую компанию на должности специалистов по благоустройству, диспетчеров Объединённой диспетчерской службы.

Позднее, когда «Жилищники» перешли к выполнению работ собственными силами, их штатное расписание пополнилось дополнительными структурными подразделениями — районными эксплуатационными участками, наполненными их начальниками, а также инженерно-техническим и младшим обслуживающим персоналом.

К 2016 году все ГУП ДЕЗ города Москвы были преобразованы в ГБУ «Жилищник».

В 2017 году можно предварительно подвести итоги проведенного эксперимента по оптимизации деятельности управляющих компаний.

Как известно, город Москва разделен на административно-территориальные единицы — округа: ЦАО,

¹ ГУП ДЕЗ — Государственное унитарное предприятие «Дирекция единого заказчика» - ранее существовавшая управляющая компания.

² И. В. Сталин — Иосиф Виссарионович Сталин, широко известный советский политический, государственный, военный и партийный деятель.

³ «Гуисовцы» — физические лица, состоящие в договорных отношениях с Государственным казенным учреждением города Москвы «Инженерной службой района».

САО, СВАО, ВАО, ЮАО, ЮВАО, ЮЗАО, ЗАО, СЗАО и ТинАО.

Если взять для сравнения штатное расписание «Жилищника» Юго-Восточного и Юго-Западного округов Москвы, то невооружённым взглядом мы увидим расхождения в наименовании должностей, наименовании структурных подразделений, количества заместителей директора/руководителя.

При обращении к организационной структуре предприятия различия также продолжают визуализироваться.

Весьма серьёзным камнем преткновения и темой для споров является наличие в штатном расписании одновременно должности заместителя директора/руководителя по эксплуатации и главного инженера.

Трудовой функционал обоих является практически зеркальным, в подчинении как первого, так и второго находится производственно-технический отдел.

Существуют разночтения в функциональной нагрузке договорного отдела: в то время как одни вменяют им функции заключения договоров на предоставление ремонтных, эксплуатационных услуг и услуг управления, другие считают иначе, обязывая сотрудников отдела заключать договоры иного характера.

При условии необходимости стандартизации и унификации штатных расписаний всех управляющих компаний типа ГБУ «Жилищник» следует прийти к единому знаменателю, начиная с наименования должностей и структурных подразделений, заканчивая их функциональными обязанностями.

Единства невозможно достигнуть лишь в одном — в количестве штатных единиц структурных подразделений, но это логично и легкообъяснимо: один «Жилищник» может обслуживать 150 тысяч физических лиц, а другой — 20 тысяч.

Начало работы в данном направлении, по поручению Заместителя Мэра в Правительства Москвы П. П. Бирюкова, организовано, префектам административных округов совместно с руководством городских служб поручено разработать до конца II квартала 2017 года Единый классификатор должностей (специалистов) ГБУ «Жилищник».

Подытоживая вышеизложенное и возлагая большие надежды на скорейшее разрешение кадровой коллизии «Жилищников», будем ждать появления в свет Единого классификатора должностей (специалистов) ГБУ «Жилищник».

Стратегия отбора персонала на предприятии как инструмент реализации кадровой политики

Кауфман Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук
Сургутский государственный университет

Комплектование кадров является одним из ключевых элементов работы службы управления персоналом любой организации, так как от качества отобранных кадров зависит эффективность деятельности организации в целом. В данной статье показана необходимость применения предприятиями стратегии отбора персонала в целях эффективного использования трудового потенциала сотрудников. Рассмотрены методы отбора персонала при реализации кадровой политики.

Ключевые слова: стратегия, кадры, рынок труда, персонал, управление, человеческие ресурсы, эффективность

На формирование Российского рынка труда большое влияние оказали западные и европейские компании, раскрыв направления своей бизнес-культуры в области стратегического управления человеческими ресурсами. Трансформация российской экономики определила необходимость развития стратегии на всех уровнях предприятия, начиная с общей стратегии — углубляясь все уровни его управления и функционирования.

Эффективность управления зависит от принятия обоснованных и рациональных управленческих решений. При принятии оптимальных решений проводится всесторонний анализ деятельности предприятия, в результате которого можно выявить резервы и разработать меры по повышению эффективности [2].

В управлении человеческими ресурсами стратегия развития персонала — одна из составляющих эффективности предприятия, которая: дает преимущества противостоят конкурентам на своем рынке продукции (услуг); формирует результативное использование трудового потенциала сотрудников; выявляет способности персонала к творческому, креативному, инновационному развитию.

В общем понимании стратегия предприятия связана с его долгосрочными целями, представляя дорожную карту развития с учетом имеющихся трудовых, финансовых, информационных ресурсов, позволяя сосредоточиться на конкретных проблемах. Соответственно, важную роль в данном случае играет персонал, выполняя определяемые на каждом этапе задачи.

Проблемой многих предприятий является изменение действующей системы управления после принятия общей стратегии. Это может быть связано как с нежеланием персонала перестраивать свое мышление, с неэффективным использованием человеческого капитала, а также вследствие малого опыта и профессионализма [3].

Трудовые ресурсы — население страны, обладающее индивидуальными качествами и свойствами (знания, умения, навыки, способности, здоровье, психология), влияющими на способность к труду. Также, трудовые ресурсы компании включают в себя количественную и качественную характеристику кадров организации как важного ресурса, связанного с выполнением и достижением целей перспективного развития. Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами определяется сравнением фактического количества работников по категориям с плановой их потребностью.

До 60-х годов вопросы отбора персонала рассматривались организациями лишь исходя из текущих потребностей. Работодатель рассчитывал получить необходимое ему количество работников, для которых не требовалось длительной специальной подготовки [5, С. 183]. Сегодня же одним из важных моментов эффективной работы организации считается отбор персонала, так как именно от показателей деятельности персонала во многом зависит ее успех.

Процесс отбора персонала имеет индивидуальный характер. Критериями выбора технологий отбора служат различные показатели, которые зависят от финансового положения компании, ее уровня на рынке труда, а также и требованиями самого нанимаемого. Этапу отбора персонала в организацию предшествует привлечение претендентов на вакантную должность, так как без данной процедуры сам отбор не имеет смысла.

Важность процессов привлечения персонала для различных организаций обуславливается тем, что:

— каждая организация рано или поздно сталкивается с необходимостью найма новых сотрудников. И от эффективности процедуры привлечения зависит качество принимаемого на новую работу сотрудника.

— лишь разработав определенную методику привлечения персонала, организация может рассчитывать на своевременное осуществление намеченных планов, реализации перспектив.

Таким образом, одна из основных составляющих в процессе привлечения персонала — это определение соответствия работников и рабочих мест, с высокими издержками найма и двусторонне асимметричной информацией.

Процесс отбора персонала — это комплекс мер, принимаемых компанией для закрытия должностей кандидатами, отвечающими определенными требованиями. Следует иметь в виду, что в одной организации может быть несколько вариантов применяемых технологий отбора. Процессы отбора для каждой компании индивидуальны и могут быть представлены как вектор в пространстве альтернатив закрытия вакансий.

Варианты закрытия вакансий — это способы, которыми учреждение может закрыть какую-либо вакансию. Альтернативы включают в себя, во-первых, каналы поиска работников на внешнем рынке труда по определенным критериям, а во-вторых, различные способы привлечения в процессе закрытия вакансии внутренними претендентами, такие как удержание сотрудников старшего возраста, различные виды обучения сотрудников и т.д.

Каналы поиска сотрудников, отвечающих критериям привлечения на внешнем рынке труда — это социальные институты, которыми организации пользуются для поиска кандидата на внешнем рынке труда. К каналам поиска относятся, например, рекрутинговые агентства, социальные сети, государственная служба занятости, средства массовой информации, интернет и др.

Прежде всего, на процедуру привлечения кандидатов влияет гетерогенность внешнего рынка труда: какие кандидаты в данный момент времени ищут работу, предложение на рынке труда, качество трудовых ресурсов. Понимается, что чем выше уровень безработицы на рынке труда, тем больше кандидатов находится в поиске вакансий и соответственно, работодателю будет проще закрыть вакантное место с помощью низкокзатратных процедур привлечения: привлечения при прямом поиске и привлечение с помощью государственной службы занятости.

Немаловажным представляется влияние внутренних факторов, таких как система мотивации в компании, отношение к человеческому капиталу, корпоративная культура и HR-брендинг компании [4]. Указанные факторы играют решающую роль в стимулировании привлекательности организации для персонала (self-selection).

После привлечения кандидатов для закрытия вакантных должностей, начинается процесс отбора наиболее подходящего персонала, который зависит от стратегии предприятия, его целей и условий.

Внешний отбор позволяет составить персональную базу кадровых данных (внешний резерв), произвести обновление состава сотрудников различных отделов, а также при необходимости пополнить состав сотрудников профессионалами более высокого класса (например, с опытом работы в зарубежных предприятиях).

Внутренний отбор способствует развитию собственного персонала организации, увеличивает удовлетворенность трудом. В процессе внутреннего отбора отпадает необходимость адаптировать работника к коллективу и особенности работы данного предприятия, а потому, по мнению отдельных экспертов, требует меньших материальных затрат.

Как правило отбор персонала включает в себя комплекс методов (рис. 1).

Использование необходимых методов при отборе позволяет более углубленно рассмотреть кандидата на выбираемую должность, который даст возможность принять обоснованное решение в пользу того или иного кандидата.



Рис. 1. Комплекс методов, применяемый при отборе персонала

Ошибки в процессе отбора высококвалифицированных специалистов и менеджеров могут оказаться для компании достаточно дорогостоящими. Поэтому, когда встает вопрос об отборе таких работников, менеджерам по персоналу необходимо выбирать стратегии, которые смогут гарантировать высокую степень эффективности.

В связи с этой проблемой отбора персонала занимает одно из первых мест в системе управления, так как от

профессионально-квалификационного уровня принятых работников будет зависеть дальнейшее развитие организации. Именно поэтому на сегодняшний день отбор персонала с необходимыми профессионально-квалификационными требованиями является необходимой частью создания трудового потенциала организации [1]. Ведь, отбор персонала полезен организации лишь тогда, когда он соответствует ее целям и стратегии.

Литература:

1. Бриленок А. А. Управление персоналом // Методы менеджмента качества. [Текст] — 2010. — № 10. — С. 34–38.
2. Кауфман Н. Ю. К вопросу о формировании стратегии диверсификации предприятий в условиях инновационного развития // Экономика и социум. — № 12(31). — 2016. [Электронный ресурс]. URL http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_31/Kaufman%20N.Yu._ (дата обращения: 20.02.2017).
3. Кауфман Н. Ю., Ширинкина Е. В. Особенности формирования управленческих инноваций в условиях развития человеческого капитала // Фундаментальные исследования. — № 1. — 2017. — [Электронный ресурс]. URL <https://lk.fundamental-research.ru> (дата обращения: 20.02.2017).
4. Салливан Д. Человеческая аналитика или 10 принципов управления персоналом в компании [Текст] // Business excellence = Деловое совершенство. — 2013. — № 4. — С. 36–39
5. Федорова Ю. И. Инновационные подходы к процессу отбора персонала в организации // Менеджмент качества и инновации 2013. Сборник статей по материалам шестой межрегиональной научно-практической конференции 14–15 ноября 2013 г. — Великий Новгород. [Текст] — 2013. — 189 с.

Человеческий капитал как основной фактор инновационного развития

Колосова Мария Владимировна, студент

Орловский государственный аграрный университет имени Н. В. Парахина

Научный прогресс и создание информационного общества на передний план в качестве составляющих сложного интенсивного фактора развития — человеческого капитала — выдвинули знания, образование, здоровье, качество жизни населения и самих ведущих специалистов, определяющих творческое начало и инновационность национальных экономик. Автором выполнены теоретические исследования имеющихся знаний о человеческом капитале и даны доводы его влияния на инновационное развитие общества.

Ключевые слова: человеческий капитал, инновации, инвестиции в человеческий капитал

Структурные и институциональные ограничения, с которыми сталкивается российская экономика в настоящее время, требуют инновационных подходов для их преодоления [9]. Одним из таких подходов, без которого сложно представить развитую экономику, является интенсивное формирование человеческого капитала.

Родоначальники теории человеческого капитала Г. Беккер и Т. Шульц доказали производительную природу инвестиций в человека, обеспечивающую значительный и длительный эффект [1]. Так, Т. Шульц отождествлял формирование человеческого капитала с инвестициями в систему образования, которые реализуются в производственно необходимый запас знаний и способностей работника, гарантируя рост удовлетворенности содержанием или оплатой труда. В микроэкономической перспективе формирование человеческого капитала связывалось с инвестициями в человека через затраты на образование и подготовку рабочей силы внутри организации, расходов на охрану здоровья, профессиональную и географическую мобильность.

В рамках модели, предложенной Г. Беккером и его последователями, факты социально-экономического расслоения представляются следствием оборота человеческого капитала [2]. Высокий уровень отдачи от образования предполагает высокий рост доходов, в то время как бедность выступает результатом дефицита человеческого капитала. Следовательно, исследования производства человеческого капитала в одном случае фокусируются на процессе реализации инвестиций в обучение человека, способствующих формированию знаний, навыков, качеств и черт. В другом случае производство человеческого капитала рассматривается через призму институтов и процессов обучения работника, получение им квалификации, а зависимость этого процесса от инвестиций не ставится в центр дискуссии [3].

Под инвестициями в человеческий капитал понимаются вложения в формирование качественных характеристик человеческого капитала. К. Р. Макконнелл и С. Л. Брю считают, что инвестиции в человеческий капитал — это «любое действие, которое повышает квалификацию и способности и тем самым производительность труда рабочих. Затраты, которые способствуют повышению чьей-либо производительности, можно рас-

сматривать как инвестиции, ибо текущие расходы или издержки осуществляются с тем расчетом, что эти затраты будут многократно компенсированы возросшим потоком доходов в будущем» [4].

Одним из способов мотивации к воспроизводству человеческого капитала и реализации скрытых возможностей работников является развитие базового образования, организация непрерывного обучения, широкой сети профессиональной переподготовки и т.д., что, в свою очередь, поддерживает заинтересованность и участие организации в развитии у сотрудников профессиональных качеств, создании тем самым соответственного интереса и имиджа организации.

Капитал образования представляет собой совокупность экономических отношений, возникающих в общественном производстве между его субъектами по поводу формирования, развития и потребления интеллектуальных способностей человека. Интеллектуальные способности — это знания, имеющие потенциальную ценность, т.е. идеи и люди, которые их создают. В странах с развитой рыночной экономикой капитал образования находится в прямой зависимости от вознаграждения. Следовательно, важнейшей формой проявления капитала образования являются инвестиции в человека, преобразующие его интеллектуальные способности.

Самовозрастание способностей человека, его знаний, умений и навыков позволяет его владельцу получать дополнительный доход, реализуя тем самым свой капитал образования. От того, насколько эффективно протекает процесс воспроизводства человеческого капитала, зависит реализация его социально-экономического эффекта, выражающаяся в росте производительности труда и доходов работников, что, в свою очередь, оказывает влияние на эффективность деятельности организации в целом.

В современных условиях для работодателя человеческий капитал приобретает противоречивую структуру. С одной стороны, представляет собой определенные затраты, с другой — для развития творческого и инновационного потенциала работников необходим высокий уровень знаний, умений, навыков, профессионализма и т.д. Формирующаяся на рынке цена труда представляет собой экономическую оценку человеческих ресурсов. От уровня

этой оценки зависят доходы работников и издержки работодателей. Экономическая оценка, в свою очередь, зависит от экономического эффекта использования высококвалифицированных человеческих ресурсов, определяемого уровнем их использования. В рамках теории человеческого капитала инвестиции в развитие человеческих ресурсов определяются как стоимость (ценность) будущего потока доходов в результате производительного использования человеческих ресурсов.

Сопоставление затрат в настоящее время и ценности будущего потока доходов за вычетом затрат на образование, профессиональную подготовку и т.д. позволит определить в качестве критерия эффективности инвестиций в человеческий капитал норму отдачи (доходности) инвестиций. Норма отдачи дает возможность принять решение по поводу инвестирования в человеческий капитал работников.

Но самым главным инвестором выступает сам человек. Принимая решение о целесообразности инвестиций в образование, саморазвитие, приобретение новых знаний и т.д., человек сравнивает дисконтированные потоки всех вложений и ожидаемый уровень доходов от рационального использования своего человеческого капитала. При этом чем ниже ставка дисконта, тем больше средств будет затрачено с целью получения в будущем существенных доходов [5].

Важной составляющей человеческого капитала является капитал культуры, который представляет собой инвестиции в человека, осуществляемые с целью формирования свойств высокоинтеллектуальной личности. Чем более сложной является деятельность, выше уровень интеллектуальности и творчества, тем более высокие требования предъявляются к уровню личности, культуре человека.

По мнению П.В. Наймушина и В.Н. Астальцева, инновационная культура является важнейшей отличительной чертой современного предпринимательства [6]. Как особый социальный феномен инновационная культура представляет собой интегральный результат рационального систематического использования новейших достижений науки, техники, наукоемких технологий, образования, культуры и управления. Корпоративная, предпринимательская и инновационная культуры между собой тесно связаны. Корпоративная культура, нацеленная на создание, продвижение и освоение инноваций, постепенно трансформируется в инновационную культуру. Последняя позволяет бизнес-единице быстро перестраиваться, своевременно и адекватно реагировать на изменения внутренней и внешней среды.

Другой важно составляющей человеческого капитала, без которой сложно добиться интенсивного экономического роста — капитал предпринимательский, который превращается в необходимый фактор производства, объединяющий и комбинирующий необходимые ресурсы [8].

Таким образом, обобщив существующие определения, по нашему мнению, человеческий капитал можно трактовать следующим образом: это основной фактор развития инновационной экономики, включающий совокупность природных способностей, знаний, профессиональных навыков, здоровья, инновационной культуры, мотивационного фактора и возможности их практического применения.

Понимание и выбор человеческого капитала в качестве главного фактора развития диктуют комплексный подход при разработке концепции или стратегии развития и увязки с ними всех других частных стратегий и программ. Это прежде всего следует из сущности человеческого капитала как главного фактора инновационного развития.

Литература:

1. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. М.: ГУ ВШЭ, 2013. 650 с.
2. Быченко Ю.Г. Проблемы формирования человеческого капитала в России. Саратов: Колледж, 2010. 211 с.
3. Соболева И.В. Парадоксы измерения человеческого капитала: Научный доклад. М.: Институт экономики РАН, 2012. 50 с.
4. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т.: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2011. Т. 1. 399 с.
5. Королев О.П. Характеристика составляющих человеческого капитала // Энергия XXI век: Ежеквартальный научно-практический вестник. Воронеж, 2012. № 1 (63). С. 135–139.
6. Наймушин П. В., Астальцев В.Н. Корпоративные отношения и формирование инновационной культуры // Экономический вестник Ростов. гос. ун-та. 2010. № 2. С. 107–114.
7. Шестаков Р.Б. Социально-экономическая модернизация институциональной матрицы // Образование и общество. 2014. Т. 5. № 88. С. 91–92.
8. Шестаков Р.Б. Предпринимательский капитал как детерминант эффективного развития малого бизнеса в современных условиях // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. 2012. № 6 (26). С. 185–188.
9. Shestakov R.B. Institutional and structural constraints of the russian economy // European Journal of Natural History. 2014. № 1. С. 35–36.

Система мотивации: быть или не быть в образовательной организации?

Кузнецова Нина Владимировна, кандидат педагогических наук, доцент
Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова

В статье рассматривается необходимость системы мотивации в образовательной организации в условиях модернизации высшего образования. Определяется цель и круг задач, решаемых системой мотивации в организации.

Ключевые слова: персонал, образовательная организация, мотивация, система мотивации

Управление кадрами — одна из важнейших функций любой организации, и особое значение данный аспект приобретает в современных условиях рыночной экономики. От того как руководство проводит кадровую политику зависит мотивация персонала, а следовательно, и эффективность деятельности организации. Переход к современным, инновационным технологиям в области управления персоналом невозможен без эффективного использования потенциальных возможностей, заложенных в каждом работнике. Сегодня руководством организаций недостаточно внимания уделяется анализу эффективности использования трудового потенциала организаций, в связи, с чем происходит недооценка роли мотивации в деятельности компаний. Для эффективного функционирования организации необходимо инвестировать средства не только в производство и управление, но и в человеческий капитал [1].

В исследованиях отечественных и зарубежных ученых отмечается, что организации, которые не делают акцент на привлечение и сохранение талантливых перспективных сотрудников могут оказаться в «отчаянном» положении в связи с занятием конкурентами более выгодных позиций по вопросам стратегического управления человеческими ресурсами [2; 3; 4; 5; 6; 7; 8].

Мотивация, являясь стартовой площадкой любой деятельности, одновременно выполняет функции мощного катализатора и ведущего звена в системе управления организации для улучшения деятельности отдельных сотрудников при выполнении поставленных задач, так и для повышения производительности труда всех работников организации в целом. Что требует от руководства организации грамотного использования всего арсенала мотивационных инструментов в деятельности подчиненных. Результат применения, которых может иметь как позитивную, так и негативную окраску и зависит от множества факторов.

В этом отношении с позиции образовательной организации мы можем рассматривать мотивацию как процесс создания системы стимулов для достижения работником целей, сопряженных с ключевой целью организации, на основе учета и использования его потребностей, ценностных ориентиров, компетенций (в соответствии с делегированными ему правами и обязанностями, и соотносясь с принятыми управленческими решениями) для наиболее полного удовлетворения потребностей всех за-

интересованных сторон; это система способов воздействия на персонал для достижения намеченных целей работника и предприятия.

Вопрос «быть или не быть системе мотивации в организации?» неоднозначно воспринимается руководством организаций. И связано напрямую это с ролью человеческого фактора в функционировании организации и достижении ее целей. Мы разделяем точку зрения О.П. Денисовой [6] и других ученых, что эффективное управление персоналом обуславливает рыночную устойчивость и конкурентоспособность организации, успешность ее функционирования, перспективы стратегического развития. Не исключение и образовательные организации. Так в [6] отмечается, что в системе высшего образования ценность человеческого фактора возрастает в связи с высоким интеллектуальным, творческим потенциалом основного состава работников. Человеческий фактор рассматривается с позиции главного стратегического ресурса организации. Чтобы «удержать» этот ресурс необходим мощный мотивационный механизм и мотивационная составляющая должна быть приоритетной.

Сегодня система высшего образования переживает очередной виток «модернизации» и главное на этом этапе не упустить из поля видимости вопросы построения или совершенствования системы мотивации в образовательной организации. Что во многом определяется все возрастающими требованиями, предъявляемыми к ней всеми участниками образовательного процесса [9; 10]. Важно побудить работников образовательной организации к продуктивной деятельности, создавая условия для реализации их мотивов и удовлетворения их потребностей. Согласно исследованиям И.С. Варданян [11] для эффективного функционирования образовательной организации необходимо создать в организации систему побудительных мотивов, используя которые можно воздействовать на поведение и мотивы деятельности персонала, направляя их нужном направлении. Мотивированные сотрудники необходимы организации; они помогают организации выжить, их поведение более продуктивно [3]. Успешная организация должна объединить и комбинировать мотивы своих сотрудников и незамедлительно реагировать на внешние изменения, показывая ценность работников для организации [4].

Реализация мотивационного механизма в образовательной организации, на наш взгляд, должна осущест-

вляться посредством функций управления и самоуправления в структуре субъект-объектного взаимодействия образовательной организации (работодателя) и работника (ППС) (с одной стороны) и преподавателя и студента (с другой) [12]. При этом мы отмечаем, что мотивация является ведущим фактором, регулирующим продуктивное поведение, активную деятельность личности [13; 14]. В тоже время актуальна и позиция Г. И. Шукиной [15], согласно которой наибольшей действенностью обладает мотивация, заложенная в самом процессе деятельности (в том числе труда преподавателя), связанная с наличием у участников деятельности устойчивых интересов, с внутренними стимулами; с опорой внешних стимулов на потребности самой личности. А потребности следует рассматривать как ве-

дущие звенья деятельности человека, выступающие в качестве источника развития личности как стимула ее практической деятельности.

Большинство образовательных организаций рассматривают существующую (или формируемую) систему мотивации как открытую систему, как комплекс материальных и нематериальных стимулов, призванный обеспечить качественный и производительный труд работников, привлечь в организацию наиболее талантливых сотрудников и удержать их в будущем. С одной стороны в эту систему входит подсистема работника и то, что он может предложить работодателю и желает получить в ответ, с другой стороны — это подсистема работодателя и то, что он может или желает предложить работнику в обмен на его труд (рис. 1).

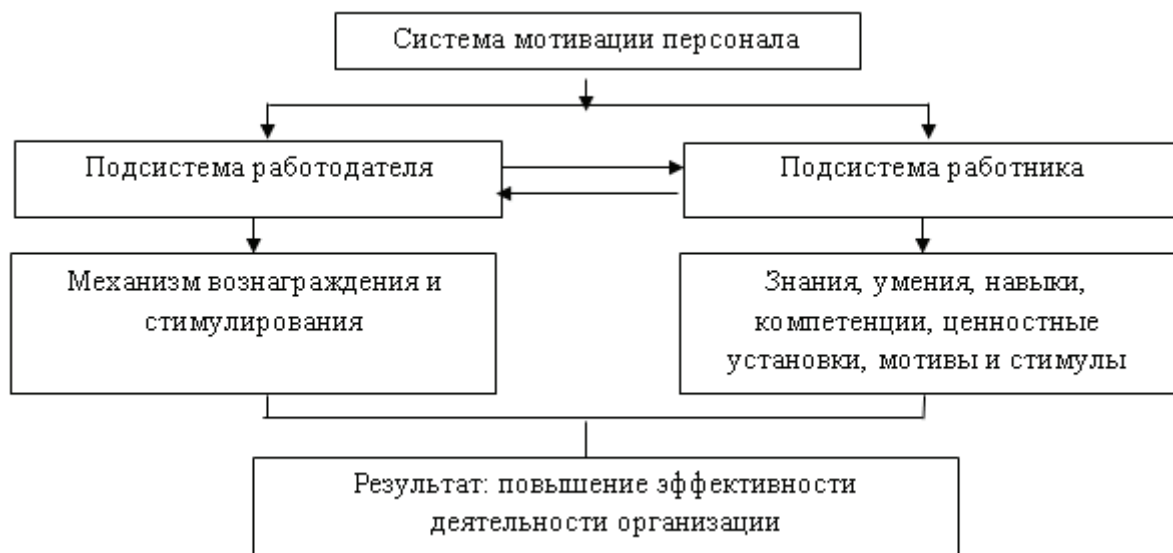


Рис. 1. Система мотивации персонала организации

С позиции работодателя система мотивации выступает как один из наиболее действенных инструментов управления, позволяющих влиять на эффективность деятельности сотрудников и организации в целом. Одновременно система мотивации рассматривается как совокупность взаимосвязанных и взаимовлияющих отдельных функциональных подсистем, осуществляющих согласованную деятельность, целью которой является полное и своевременное обеспечение формирования, развития и использования интересов, потребностей и мотивов поведения каждого работника. Настроенная в соответствии со стратегическими и тактическими ориентирами компании, система мотивации позволит руководству формировать необходимое поведение сотрудников, повысить производительность, заинтересованность и лояльность персонала.

Системный подход, исходя из многоуровневой иерархии структурной организации любого объекта, позволяет выявить специфику каждого из этих уровней и, вместе с тем, представить их в единстве. Системный подход ориенти-

рует науку и практику на достижение целостного, синтетического видения изучаемых и управляемых сложных объектов. От того насколько прозрачна выстроена система вознаграждения и стимулирования в организации будет зависеть в конечном итоге эффективность всей системы мотивации и функционирования организации в целом. При этом удовлетворенность преподавателя тем выше, чем оптимальнее у него мотивационный комплекс: высокий вес внутренней мотивации и внешней положительной мотивации и низкий — внешней отрицательной мотивации.

Главной целью системы мотивации является обеспечение всех функциональных и производственных подсистем организации необходимыми работниками в нужном количестве и требуемой квалификации (за счет своевременного и полноценного удовлетворения возникающих у работников интересов и потребностей) с учетом воздействующих факторов внешней и внутренней среды [16].

Главная цель определяет подцели и принципы системы мотивации в организации, отражающие объективные тен-

денции, социальные и экономические законы, рекомендации и принципы теории управления. В рамках главной цели можно обозначить ряд задач системы мотивации, решаемых руководством в организации. По нашему мнению в круг задач системы мотивации должны входить:

- 1) Ориентация работников на решение стратегических задач развития организации.
- 2) Стимулирование эффективной и производительной работы каждого сотрудника.
- 3) Стимулирование профессионального развития и роста квалификации сотрудников.
- 4) Привлечение в организацию квалифицированных специалистов и закрепление уже работающих профессионалов.
- 5) Обеспечение лояльности сотрудников на всех уровнях и стабильности кадрового состава организации.
- 6) Учет интересов, потребностей, мотивов поведения сотрудников, построение их мотивационного профиля с последующей корректировкой.

7) Оптимизация расходов на персонал.

Чтобы выстроить эффективную систему мотивации руководству образовательной организации необходимо следить за изменениями в мотивационной сфере участников образовательного процесса, анализировать эти изменения, учитывать при определении профессиональных и образовательных траекторий [12; 17]. Для успешной реализации необходимо учитывать закономерности развития мотивации, создавать условия для ее успешного формирования и умело управлять данным процессом.

Таким образом, можно констатировать, что на современном этапе развития образовательной организации категория «мотивация» может быть использована не только при описании внутренних состояний, но и внешних воздействий, побуждающих работников данной организации действовать определенным образом. А внешние воздействия при этом рассматривать как определенный метод управления личностью и «некоторое» средство воздействия на ее потребности и желания.

Литература:

1. Balynskaya N. R., Sinitsina O. N., Kuznetsova N. V., Nazarova O. L. Building a talent management system // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. — 2015. Т. 6. № 5 S4. С. 279–288.
2. Osabiya Babatunde Joseph. (2015). The effect of employees' motivation on organizational performance // *Journal of Public Administration and Policy Research*. — Vol. 7(4) pp. 62–75, May 2015. DOI: 10.5897/JPAPR2014.0300. Article Number: 721D2F153302.
3. Seniwoliba A. J., Nchorbono A. D. (2013.) Examining the role of motivation on employee performance in the public sector in Ghana // *Merit Research Journal of Education and Review* (ISSN: 2350–2282) Vol. 1(10) pp. 227–249, November, 2013 <http://www.meritresearchjournals.org/er/index.htm>
4. Sekhar Chandra, Patwardhan Manoj, Singh Rohit Kr. (2013) A literature review on motivation. *Glob Bus Perspect* (2013) 1:471–487. DOI 10.1007/s40196–013–0028–1
5. Балынская Н. Р. и др. Управление персоналом предприятия на основе механизмов стимулирования репродуктивного труда: монография. — Санкт-Петербург: Издательство Инфо-да, 2014. — 144 с.
6. Денисова О. П. Система мотивации профессорско-преподавательского состава как показатель качества образования в высшей школе // *Вектор науки ТГУ*. — 2010. — № 2 (12). — С. 179–184.
7. Кузнецова Н. В., Сеницына О. Н. К вопросу о стратегии управления персоналом организации // *Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд*. — 2010. — № 6. — С. 224–229.
8. Управление персоналом в современной организации: монография / Е. Ю. Гаранина, В. Н. Гонин, Н. А. Гончаревич и др. / Под общ. ред. С. С. Чернова. — Книга 3. — Новосибирск: ООО «Агентство» СИБПРИНТ», 2010. — 222 с.
9. Кузнецова Н. В. Практико-ориентированная профессиональная подготовка управленческих кадров как условие инновационного развития системы менеджмент-образования // *Инновационный Вестник Регион*. — 2012. — № 1 (27). — С. 22–27.
10. Кузнецова Н. В. Практические позиции взаимодействия образовательной организации и бизнес-сообщества в процессе профессиональной подготовки управленческих кадров // *Молодой ученый*. — 2016. — № 25 (129). — С. 311–314.
11. Варданян И. С. Исследования системы управления мотивацией персонала // *Управление персоналом*. — 2005. — № 15. — С. 58–63.
12. Кузнецова Н. В. Компетентностный подход в профессиональной подготовке управленческих кадров: мотивационные аспекты взаимодействия участников / Н. В. Кузнецова // *Инновационный Вестник Регион*. — 2015. — № 3(41). — С. 10–15.
13. Кузнецова Н. В. Изучение мотивационных аспектов совершенствования профессиональной подготовки управленческих кадров / Н. В. Кузнецова, Е. Г. Федорова // *Ученые записки университета им. П. Ф. Лесгафта*. — 2009. — № 8. — С. 68–72.
14. Кузнецова Н. В. Мотивационные аспекты профессиональной подготовки управленческих кадров / Н. В. Кузнецова // *Письма в Эмиссия. Оффлайн: электронный научный журнал*. — 2013. — № 1. — С. 1946.

15. Шукина Г. И. Активизация познавательной деятельности учащихся в учебном процессе / Г. И. Шукина. — М.: Просвещение, 1979. — 160 с.
16. Бальнская Н. Р., Кузнецова Н. В., Сеницына О. Н. Система управления кадровым потенциалом современной организации // Вопросы управления. — 2016. — № 2 (20). — С. 214–220.
17. Кузнецова Н. В. Мотивационное управление процессом профессиональной подготовки управленческих кадров (на примере исследования мотивационных аспектов деятельности преподавателя вуза) // Экономика и политика. — 2015. — № 3(6). — С. 65–70.

Методические подходы к комплексной оценке формирования и эффективности использования акционерного капитала на примере отрасли черной металлургии РФ

Кузьмин Денис Алексеевич, аспирант

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ г. Москва

Одной из основных целей акционерного предприятия является повышение доходов собственников, желательно в долгосрочной перспективе. Индикатором благосостояния акционеров наряду с чистой прибылью, является цена акции. Увеличение рыночной стоимости корпорации становится стратегической целью бизнеса, главной тенденцией современного корпоративного развития. Однако стоимость акции зависит не только от деятельности предприятия, но и от конъюнктуры фондового рынка, в связи с этим данный индикатор может не совсем корректно отображать эффективность использования акционерного капитала.

В настоящее время одной из проблем акционерных обществ, в частности среди металлургических предприятий является привлечение ресурсов под различные проекты. Стоит отметить, что выбор той или иной структуры капитала менеджментом компании может преследовать за собой различные цели, в том числе не всегда ведущие к росту эффективности использования капитала. Рассматривая отрасль Черной металлургии России (ЧМ РФ),

можно выделить проблему сокращения рентабельности акционерного капитала компаний (ROE). Однако значения показателя рентабельности акционерного капитала могут ввести в заблуждение, так как данный показатель чувствителен к изменениям различных факторов. В частности, рост ROE за счет фактора коэффициента капитализации может иметь негативные последствия для предприятия, поскольку рост финансового рычага приводит к увеличению рисков.

Механизм разбивки коэффициента ROE на факторы был продемонстрирован на примере моделей Дюпон: трехфакторной и пятифакторной.

Наибольшее влияние на коэффициент ROE предприятий Черной металлургии РФ, по результатам анализа (табл. 1), оказывает фактор нормы прибыли.

Во всех расчетах в статье использовались данные компаний НЛМК, ММК, Северсталь, ОЭМК, ЗСМК, НТМК, ЧМК, ТМК, Мечел и интернет-сайтов *worldsteel.org*, *gks.ru* и *worldbank.org.*, *moex.com*, *investing.com* [1–15]

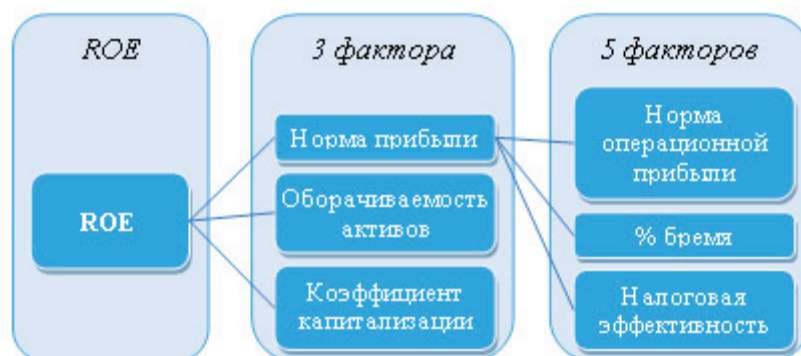


Рис. 1. Модель Дюпон¹

¹ 5-ти факторная модель также включает в себя факторы оборачиваемости активов и коэффициента капитализации.

Таблица 1. Среднегодовые значения степени влияния на ROE, возникшие вследствие изменения факторов, рассчитанные за период с 2007 по 2014 гг.

| Показатель: | Трехфакторная модель | Пятифакторная модель |
|----------------------------|----------------------|----------------------|
| Норма операционной прибыли | x | 24,3% |
| Норма прибыли | 25% | x |
| Оборачиваемость активов | 6,4% | 8,2% |
| Капитализация | 5% | 3,8% |
| Налоговая эффективность | x | 2,9% |
| Процентное бремя | x | 7,4% |

Отрасль Черной металлургии РФ характеризуется общей тенденцией сокращения показателей нормы прибыли и оборачиваемости активов. Снижение фактора Нормы прибыли наблюдалось с 2007 г. до 2013 г. вследствие опережения роста затрат над ростом вы-

ручки. Сильнее всего оборачиваемость капитала замедлилась (0,62) в 2009 г. в год мирового кризиса. Ближе всего к докризисному уровню скорость оборота капитала была в 2011 г., когда данный показатель составлял 0,92 об.

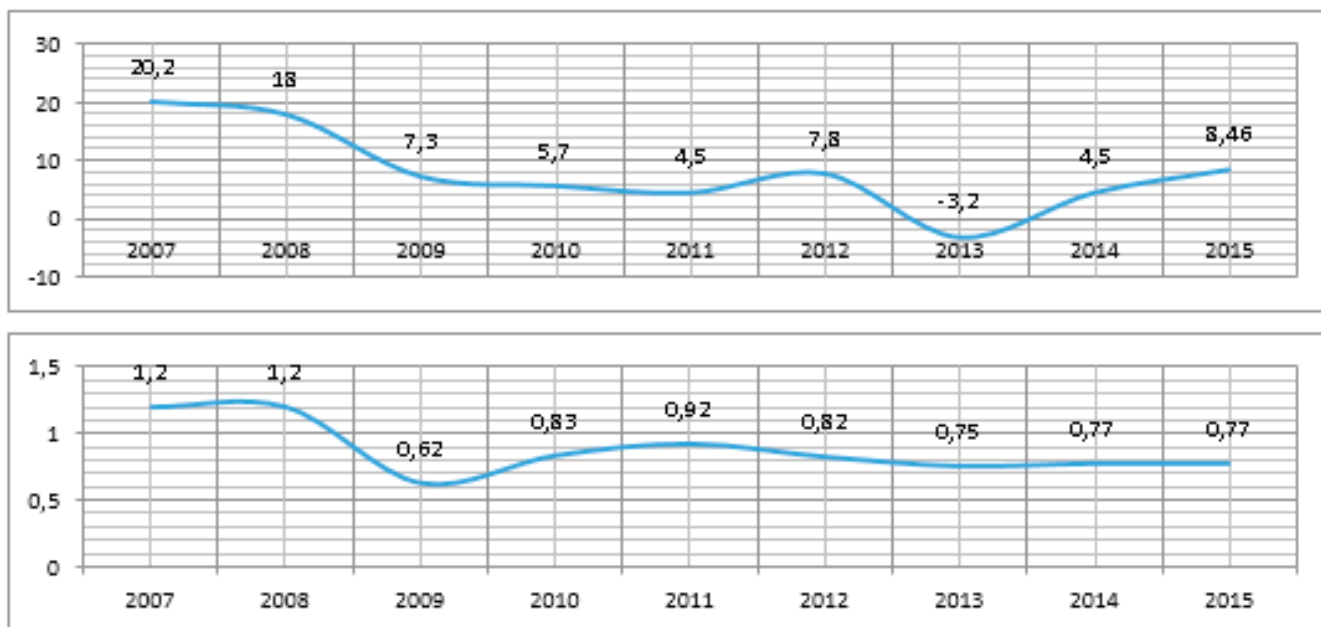


Рис. 2. Динамика показателей Нормы прибыли (сверху) и Оборачиваемости активов (снизу), в% и об.

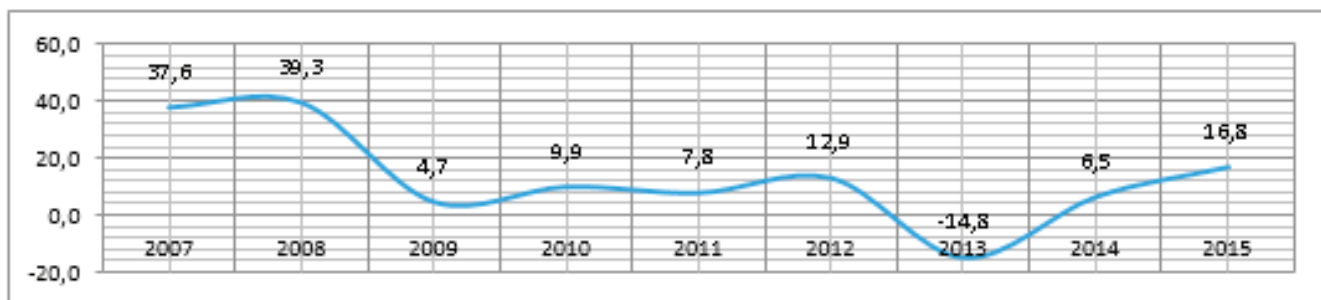


Рис. 3. Динамика рентабельности акционерного капитала, в%²

² В статье вся аналитическая работа велась на основании данных компаний: НЛМК, ММК, Северсталь, ЧМК, ОЭМК, ЗСМК и НТМК, кроме инвестиционного анализа

Так значение показателя рентабельности акционерного капитала у анализируемых компаний начало снижаться после 2008 года. Сокращение показателя ROE с 2008 по 2009 г. составило 34,6%, а с 2012 по 2013 г. снизилось на 27,2%. В 2015 г. показатель рентабельности акционерного капитала отрасли вырос до 16,8%, компании в среднем демонстрировали высокие значения чистой прибыли на капитал. Подобная волатильность результатов работы предприятий во время кризисных явлений характерна для такой отрасли как металлургия, поскольку она испытывает *высокую зависимость от конъюнктуры рынка*.

Исследуем влияние макроэкономических показателей на результаты работы отрасли. Макроэкономические показатели были отобраны исходя из логического заключения: Основным продуктом отрасли Черной металлургии

является стальная продукция. Сталь — это ключевой продукт следующих отраслей мирового хозяйства: автомобиле- и машиностроения, строительства, оборонной, энергетической промышленности. В общем, доля промышленности составляет 30,7% мирового валового продукта (МВП), в России — 36% от ВВП. Следовательно, сокращение/увеличение уровня МВП или ВВП отображает сокращение/увеличение промышленного производства в мире, или в какой-либо национальной экономике, которое непосредственно оказывает влияние на спрос на стальную продукцию.

Некоторые показатели в корреляционном анализе представлены в текущих ценах (2015 г.), поскольку оцениваются взаимосвязи с переменными, выраженные в постоянной величине.

Таблица 2. **Корреляционный анализ ряда показателей, в текущих ценах 2015 г., валюта RUR, данные с 2005 по 2015 гг.**³

| Correl | V пр. | V потр. РФ | V потр. EU | Выручка | Р Сталь | ВВП РФ | ВВП ЕС |
|------------|-------|------------|------------|---------|---------|--------|--------|
| V пр. | 100% | 82% | 56% | 42% | 11% | 25% | 6% |
| V потр. РФ | 82% | 100% | 16% | 10% | -33% | 58% | 22% |
| V потр. EU | 56% | 16% | 100% | 84% | 82% | -54% | -42% |
| Выручка | 42% | 10% | 84% | 100% | 84% | -62% | -60% |
| Р Сталь | 11% | -33% | 82% | 84% | 100% | -83% | -63% |
| ВВП РФ | 25% | 58% | -54% | -62% | -83% | 100% | 82% |
| ВВП ЕС | 6% | 22% | -42% | -60% | -63% | 82% | 100% |

V пр. — объем производства стали в РФ, V потр РФ — объем потребления стали в РФ, V потр. EU — объем потребления стали в Еврозоне, Р сталь — цены 3-х месячных фьючерсов на сталь LME

Анализ показал, взаимосвязь объема производства стали со следующими показателями: с объемом потребления стали в РФ и Еврозоне на 82% и 56% соответственно. Что в целом логично, поскольку доля объема экспорта стали в общем объеме производства составляет примерно 42%⁴. Интерес вызывает с какими переменными коррелирует показатель Объем потребления РФ. Как мы видим из таблицы выше: наиболее тесную взаимосвязь данная величина имеет с ВВП РФ (58%). Что также соответствует логической модели, представленной выше. Среднеотраслевая выручка, в свою очередь, коррелирует с объемом потребления стали в ЕС на 84% и ценой на сталь на 84%. Вероятнее всего, такие результаты получились вследствие высоких объемов и волатильности показателя потребления стали в ЕС. Средний уровень корреляции наблюдается с переменными: объем производства стали и цена на железную руду (около 56%). При прогнозировании выручки отрасли Черной металлургии РФ можно опираться на такие данные как объем потребления в Еврозоне, мировые цены на сталь и в частности, на объем производства стали в России и цены на

железную руду. Однако следует учитывать, что большая часть продаж ведущих предприятий Черной металлургии приходится на локальный рынок. Далее, остальные факторы модели Дюпон прогнозируются исходя из спрогнозированной выручки и прошлых показателей компании.

Исходя из выше написанного, можно представить пути повышения эффективности, исходя из влияния конъюнктуры рынка на результаты работы отрасли, опираясь на факторы модели Дюпон.

Фактор 1: Норма (операционной) прибыли. Одним из показателей, оказывающий влияние на фактор нормы операционной прибыли либо нормы прибыли является выручка, поскольку в расчет операционной прибыли включены расходы (например, постоянные затраты), объем которых слабо зависим, либо не зависим от объема реализованной продукции. При увеличении выручки показатель нормы прибыли будет также расти, до достижения предела производственной мощности предприятия, при условии равномерного роста валовых затрат по отношению к выручке. Вторым показателем, оказывающим непосредственное влияние на фактор нормы операционной прибыли

³ Собственные расчеты.

⁴ В среднем за 8 лет (Собственные расчеты).

является себестоимость, по результатам наших исследований себестоимость предприятий черной металлургии

России, в свою очередь, в значительной степени подвержена влиянию мировых цен на сырье (железная руда).

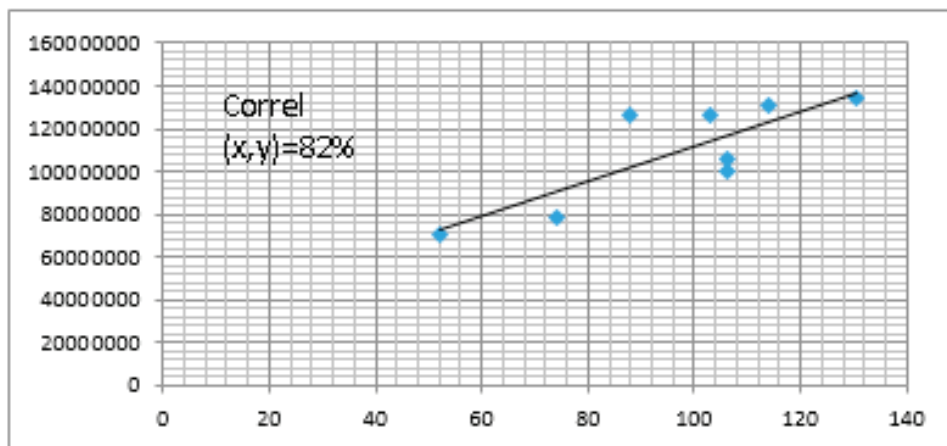


Рис. 4. Диаграмма рассеяния показателей себестоимости отрасли ЧМ РФ и мировых цен на железную руду⁵

Опишем воздействие внешних факторов на графике ниже:



Рис. 5. Ограничивающее воздействие внешних факторов (X_1) на коэффициент нормы операционной прибыли

При определенном объеме выручки (ниже X_0 на рис. 5) компания работает в убыток за счет постоянной части расходов, а при значении выручки равной X_1 , деятельность предприятия является наиболее эффективной и коэффициент нормы операционной прибыли, в таком случае, принимает максимально допустимое значение с учетом влияния внешних факторов. Следовательно, компаниям необходимо поддерживать уровень объема производства, при котором значение выручки будет стремиться к X_1 (на графике) для повышения эффективности деятельности предприятия в текущем периоде. Данный подход не учиты-

вает, что объем активов может выступать как инструмент для сокращения рисков в последующих периодах.

Фактор 2: Оборачиваемости активов, данный коэффициент является отношением выручки к активам предприятия. Поскольку выручка, по большей мере, зависит от внешних факторов, то данный коэффициент отображает целесообразность использования текущего объема капитала компании.

Как показал анализ (рис. 6–7), увеличение объема заимствований не приводит к росту выручки или операционной прибыли предприятий черной металлургии России.

⁵ Собственные расчеты, использовались данные с 2007 по 2014 гг.

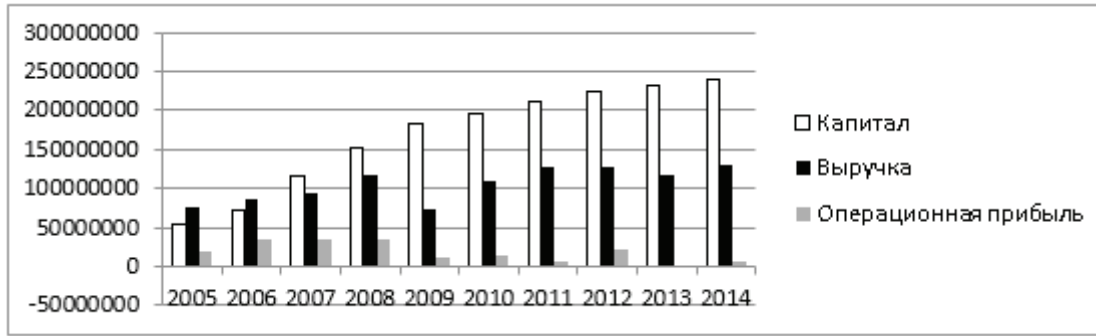


Рис. 6. Среднеотраслевые показатели, отображающие зависимость роста выручки от объема капитала

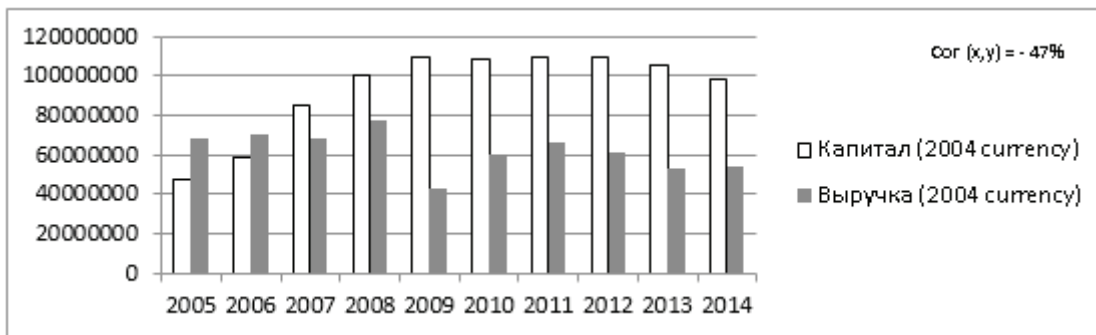


Рис. 7. Среднеотраслевые показатели, стоимость которых приведена к моменту времени 2004 года

Также опишем воздействие внешних факторов на графике ниже.

На графике (рис. 8) отображена зависимость коэффициента оборачиваемости активов от ограничивающего воздействия внешних факторов на объем выручки (X_1) и объема активов (Y_1).

При объеме активов равным Y_1 и при максимально возможном (вследствие ограничивающего воздействия внешних факторов) значении выручки X_1 показатель обо-

рочиваемости активов принимает наибольшее значение. Чем ближе значение объема активов к Y_1 , тем больше его положительное влияние на ROE и инвестиционную привлекательность компании в целом. Данный подход не учитывает политику формирования объема активов и риски на случай непредвиденных сложностей в процессе производства и реализации продукции.

Фактор 3: Коэффициент капитализации показывает структуру капитала предприятия. Оптимальная

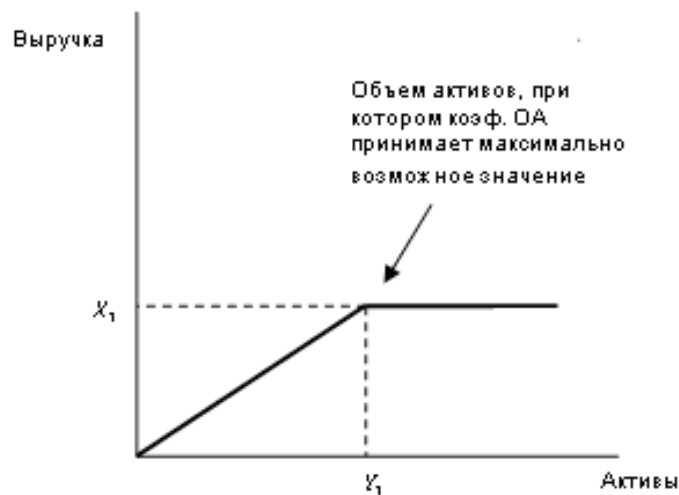


Рис. 8. Ограничивающее воздействие внешних факторов (X_1) на коэффициент оборачиваемости активов (ОА)

структура капитала является важной целью предприятия, грамотное формирование структуры капитала позволит максимизировать как стоимость компании, так и показатель эффективности использования акционерного капитала. Поскольку стоимость привлечения капитала непосредственно влияет на стоимость самой фирмы, а возможный рост финансового рычага при оптимизации может оказать положительное воздействие на показатель ROE.

Процесс оценки оптимизации структуры капитала необходимо рассмотреть в контексте концепции теории «Отслеживания рынка». По последним исследованиям

в этой области обнаружилось, что компании осуществляют выпуск акции, когда цена на акцию является переоцененной рынком. Это является основным предположением теории «Отслеживания рынка». Но также некоторые экономисты предполагают, что отслеживание рынка может осуществляться не только по отношению к акции компании, но и рынка в целом.

В рамках нашего подхода исследуем и этот момент на примере предприятий ЧМ РФ. Рассмотрим более подробно в приведенной ниже таблицы индекс РТС на дату IPO, и среднегодовой индекс РТС до IPO:

Таблица 3. Выбор даты проведения IPO предприятиями черной металлургии⁶

| Предприятие | Индекс РТС во время IPO | Среднегодовой индекс РТС до IPO | Изменение: |
|-------------|-------------------------|---------------------------------|------------|
| Мечел | 666,59 | 619,908 | 0,075 |
| НЛМК | 1038,4 | 767,678 | 0,353 |
| Северсталь | 1550,1 | 1416,263 | 0,095 |
| ТМК | 1613,97 | 1467,433 | 0,100 |
| ММК | 1906,32 | 1562,077 | 0,220 |

В таблице 4 показан индекс РТС на момент IPO определенного предприятия и среднегодовой индекс РТС, до времени проведения IPO. Показатель «изменение» в таблице не отображает выбор наиболее благоприятного периода осуществления IPO компаниями отрасли.

Исходя из индекса РТС и выбора даты проведения IPO, рассматриваемых предприятий-металлургов, можно считать, что компании отрасли осуществляли отслеживание рынка, поскольку выбор периода IPO был явно не случаен, а пришелся на наиболее благоприятные периоды на фондовом рынке России.

Таблица 4. Исследование показателей в периоды IPO отрасли ЧМ РФ: — 1 год, год осуществления IPO, +1 год, +2 года, в млрд руб.⁷

| Период | R | E | Cap | Equity | D/C | M. D/C | TSR | Re | Rd | WACC | PE | PR |
|------------------|------|------|-------|--------|-------|--------|--------|-------|-------|-------|------|------|
| IPO-1 | 108 | 32 | 122 | 73 | 25% | 11% | 73,9% | 24,0% | 10,3% | 18,8% | 5,5 | 1,1 |
| IPO 0 | 118 | 31 | 194 | 117 | 20% | 7% | 74,2% | 22,5% | 9,6% | 19,1% | 12,5 | 1,7 |
| IPO+1 | 140 | 30 | 225 | 159 | 22% | 14% | 31,7% | 20,6% | 9,5% | 17,6% | 12,6 | 1,6 |
| IPO+2 | 134 | 24 | 180 | 169 | 31% | 31% | 70,3% | 19,9% | 11,7% | 16,5% | 9,9 | 1,3 |
| <i>Изменение</i> | | | | | | | | | | | | |
| -1 to 0 | 9,8 | -1,1 | 72,1 | 44,2 | -4,4% | -3,2% | 0,3% | -1,5% | -0,6% | 0,3% | 6,9 | 0,5 |
| 0 to +1 | 22,5 | -0,9 | 30,4 | 41,8 | 2,1% | 6,5% | -42,5% | -1,9% | -0,1% | -1,5% | 0,1 | 0,0 |
| +1 to +2 | -6,0 | -6,1 | -44,9 | 10,7 | 8,5% | 16,8% | 38,6% | -0,7% | 2,2% | -1,1% | -2,7 | -0,3 |
| -1 to +2 | 26,3 | -8,1 | 57,6 | 96,6 | 6,3% | 20,2% | -3,6% | -4,1% | 1,5% | -0,02 | 4,4 | 0,2 |

Примечание: R — выручка, E — чистая прибыль, Cap — капитализация, Equity — бухгалтерская стоимость акционерного капитала, D/C — доля заемного капитала, M. D/C — доля заемного капитала в совокупности объема заемного капитала и рыночного акционерного капитала, Rs — полная фактическая доходность акционеров, Re — стоимость акционерного капитала, Rd — стоимость заемного капитала, PE — коэффициент цена/прибыль, PR — коэффициент цена/объем продаж

В предыдущий финансовый год (IPO-1) предприятий от года осуществления IPO для предприятий были характерны: высокая чистая прибыль (самая высокая за весь период исследования); относительно низкие

значения капитализации и объема акционерного капитала (за период исследования капитализация и акционерный капитал выросли на 57,6 и 96,6 млрд руб. соответственно); высокое значение доли заемных средств относительно двух

⁶ moex.com

⁷ На основании данных компаний Мечел, НЛМК, Северсталь, ТМК, ММК

последующих периодов (только в период IPO+2 доля заемного капитала составила 31%, что на 6,3% выше); высокое значение рыночной доли заемного капитала относительно периода IPO 0; высокое значение полной доходности акций относительно периодов IPO+1 и IPO+2 (последующие периоды от года осуществления IPO отличались низкой доходностью акционерного капитала); высокая стоимость акционерного капитала относительно всех последующих периодов исследования (сокращение требуемой доходности акционерного капитала за весь период составило 4,1%); высокая стоимость заемного капитала относительно двух последующих периодов (в периоды IPO 0 и IPO+1 выросла выручка и операционная прибыль предприятий, это повлияло на увеличение коэффициента процентного по-

крытия и положительно сказалось на кредитных рейтингах предприятий); низкая стоимость капитала относительно периода IPO-0, но выше, чем в последующие годы (объясняется это тем, что в период IPO выросла доля акционерного капитала, а акционерный капитал стоит дороже, чем заемный капитал); недооцененная стоимость акций по сравнению с периодами IPO 0 — IPO+2.

В целях анализа конъюнктуры рынка, оценки его состояния и изменений, которые происходят на рынке ценных бумаг, мы воспользуемся фондовым индексом. Фондовый индекс будет служить в данном исследовании в качестве основного индикатора для отслеживания рынка.

Изобразим гипотезу отслеживания рынка графически, основываясь на двух главных предположениях концепции:

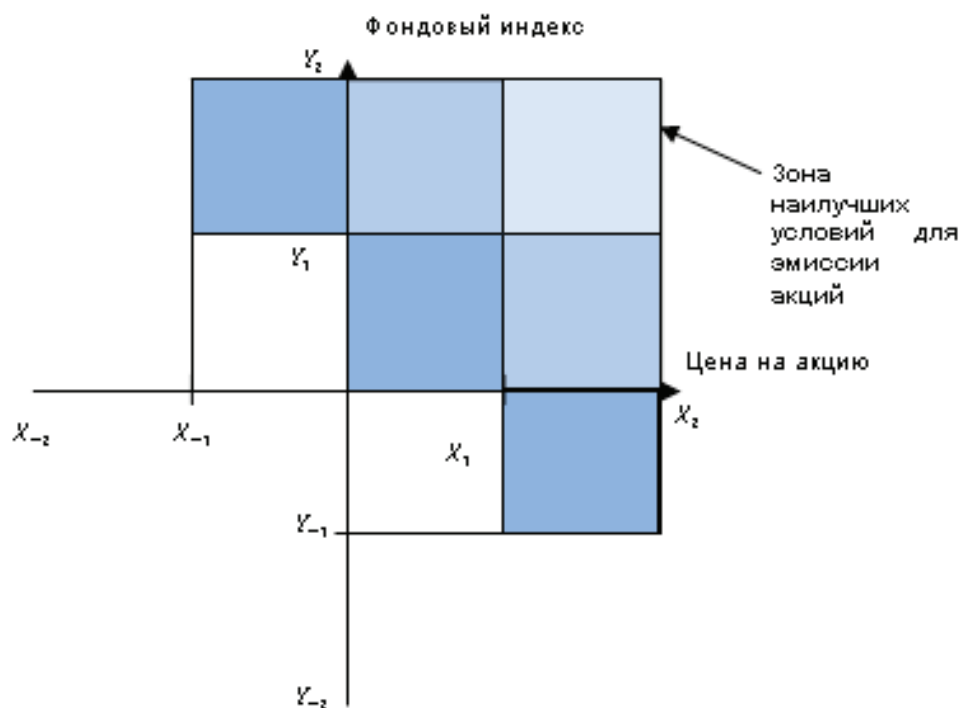


Рис. 10. Теория отслеживания рынка

На графике (рис. 10) заливка от светлой к темной отражает степень благоприятности периода для эмиссии акций соответственно. Y — отражает рост фондового рынка, а X — рост стоимости акции.

Исходя из изложенного, рассмотрим возможные условия роста объема акционерного капитала:

На рис 11 изображены возможные условия роста объема акционерного капитала, где P — цена акции, IA — инвестиционная привлекательность, $Index$ — фондовый индекс. Как известно, эмиссия акций происходит при росте рынка или цен на акцию. Но акционерный капитал также увеличивается/уменьшается исходя из значений капитализированной прибыли/убытка. А объем нераспределенной прибыли, в свою очередь, зависит от объема выплаченных дивидендов, если не брать в расчет фактор величины чистой прибыли.

Из рисунка 11 видно, что максимально возможный рост объема акционерного капитала в структуре совокупного капитала возможен при росте всех трех факторов — $Index$, IA , P , но данный подход не учитывает стоимость акционерного капитала, и его влияние на WACC. Следовательно, предложенный подход необходимо объединить с методом WACC, чтобы учитывался 4-й немаловажный фактор — стоимость привлечения акционерного капитала. Итак, *объединим концепцию отслеживания рынка и компромиссную теорию в одном графике:*

На графике изображены две теории, одна из них — это Отслеживания рынка, вторая — компромиссная концепция. На графике: d/A является долей заемного капитала в валюте баланса компании, $Value$ — стоимостью, t — временной шкалой, в которой X_2 — момент времени оценки выбора структуры капитала, значения кривых

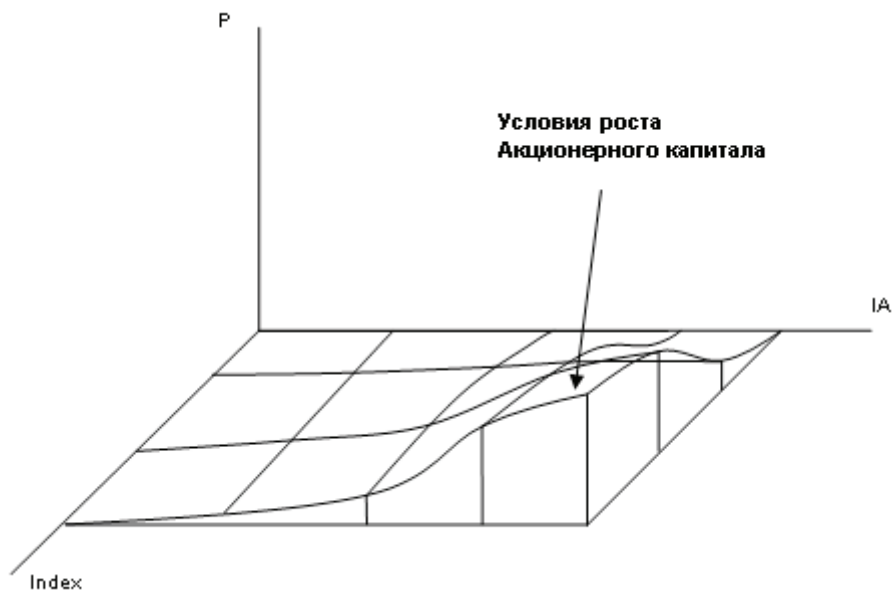


Рис. 11. Условия роста акционерного капитала, включенные исходя из предположений гипотезы Отслеживания рынка

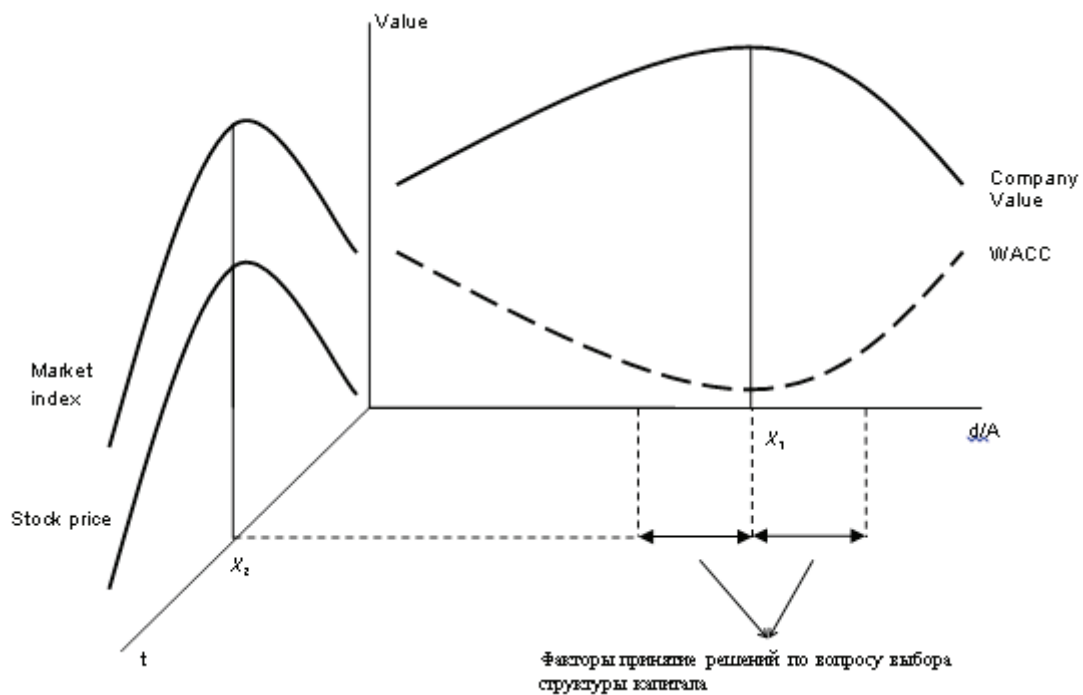


Рис. 12. Факторы принятия решений по выбору структуры капитала

Market Index и Stock Price до X_2 отображают исторические данные, а после X_2 — прогнозные.

В концепции Отслеживания рынка кривые индекса рынка и цена акции характеризуют благоприятность времени для привлечения акционерного капитала. А в случае, компромиссной теории доля заемных средств отражает минимальный уровень WACC. Совместив два графика, мы получили коридор выбора структуры капитала, ко-

торой содержит в себе, помимо значения оптимальной доли заемных средств, найденной основываясь на данных WACC, также решения, построенные на базе отслеживания рынка. Своевременное отслеживание рынка может привести к множеству позитивных сдвигов, которые могут повлиять на рост развития компании: на увеличение ликвидности акций, инвестиционной привлекательности, стоимости акции и капитализации фирмы.

Литература:

1. Infographics // The World Steel Association URL: <https://www.worldsteel.org/publications/infographics.html> (дата обращения: 17.02.2016)
2. World Bank Open Data // Официальный сайт World Bank URL: <http://data.worldbank.org/> (дата обращения: 17.02.2016)
3. Акции // Источник финансовой информации investing.com URL: <https://ru.investing.com/equities/> (дата обращения: 17.02.2016)
4. Валовой внутренний продукт // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab1.htm (дата обращения: 17.02.2016)
5. Годовые отчеты // Официальный сайт компании ОАО «ММК». URL: http://www.mmk.ru/for_investor/annual_reports/ (дата обращения: 17.02.2016)
6. Годовые отчеты // Официальный сайт компании ОАО «ОЭМК» URL: <http://www.metalloinvest.com/investors/financial-results/> (дата обращения: 17.02.2016)
7. Годовые отчеты // Официальный сайт компании ОАО «ЕВРАЗ ЗСМК». URL: http://www.evraz.com/ru/products/business/constructional/siberian_iron_steel/ (дата обращения: 17.02.2016)
8. Годовые отчеты // Официальный сайт компании ОАО «ЕВРАЗ ХТМК» URL: http://www.evraz.com/ru/products/business/constructional/nizhny_tagil/ (дата обращения: 17.02.2016)
9. Годовые отчеты // Официальный сайт компании ОАО «ТМК» URL: <https://www.tmk-group.ru/AnnualReports> (дата обращения: 17.02.2016)
10. Годовые отчеты // Официальный сайт компании ОАО «ТМК» URL: <https://www.tmk-group.ru/AnnualReports> (дата обращения: 17.02.2016)
11. Годовые отчеты // Официальный сайт компании ПАО «НЛМК». URL: <https://nlmk.com/ru/investor-relations/reporting-center/annual-reports/> (дата обращения: 17.02.2016)
12. Годовые отчеты // Официальный сайт компании ПАО «Северсталь». URL: http://www.severstal.com/rus/ir/results_reports/annual_reports/ (дата обращения: 17.02.2016)
13. Годовые отчеты // Официальный сайт компании ПАО «ЧМК» URL: <http://www.mechel.ru/shareholders/disclosure/filials/metallurgy/cmck/> (дата обращения: 17.02.2016)
14. Отчеты и презентации // Официальный сайт компании ПАО «Мечел» URL: <http://www.mechel.ru/shareholders/report/financial/> (дата обращения: 17.02.2016)
15. Фондовый рынок // Официальный сайт Московской биржи URL: <https://moex.com/> (дата обращения: 17.02.2016).

Мошенничество в сфере страхования как экономическая причина повышения страховых тарифов (на примере автострахования в Челябинской области)

Мальцева Ангелина Сергеевна, студент;

Рахлис Татьяна Павловна, кандидат педагогических наук, доцент
Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова

В данной статье рассмотрены случаи мошенничества в страховании, которым подвержены все страховые компании в процессе осуществления страховых услуг. Мошеннические действия различных группировок, а также отдельных индивидов подвергают риску финансовую устойчивость компании, влияют на цены страховых услуг, что также негативно сказывается на добросовестных страхователях. В условиях современного рынка, жесткой конкуренции и роста преступности в обществе тема о безопасности ведения страхового бизнеса занимает важное место, что подтверждает актуальность темы. Целью данной работы является изучение проблемы криминализации страхового рынка и выявление методов борьбы со страховым мошенничеством.

Ключевые слова: мошенничество, страховые компании, автострахование, ОСАГО, страховые выплаты, страховые тарифы, дорожно-транспортное происшествие, автоюрист

This article describes the cases of fraud in insurance, which are subject to all insurance companies in the implementation of insurance services. Fraudulent actions of various groups and individuals jeopardize the financial stability of

the company; affect the price of insurance services, which also negatively affects the good faith of the insured. In today's market, fierce competition and the growth of crime in the society, the topic of security of conducting insurance business plays an important role, which confirms the relevance of the topic. The aim of this work is to study the problem of criminalization of the insurance market and identifying ways to combat insurance fraud.

Keywords: *fraud, insurance companies, car insurance, insurance payments, insurance rates, car accident lawyer*

В советское время случаи криминального обогащения, присвоения страховых возмещений и прочие противозаконные деяния случались редко и были связаны с подставными угонами автомобилей, падежом животных и других инсценировках. Всё кардинально изменилось в 1992 году с принятием Закона № 4015–1 «Об организации страхового дела», и еще более усугубилась в 2002 году после введения системы обязательного страхования гражданской ответственности (Федеральный Закон (ФЗ) № 40-ФЗ). Развитие частного сектора страховых услуг и новые технологии за короткий срок создали черный рынок, внедривший подделку полисов, организацию поддельных дорожно-транспортных происшествий, получение формальных решений судов и многое другое.

Чаще всего криминальные действия проводятся с такими объектами страхования, как транспортные средства (особенно легковые автомобили), грузы, различное имущество предприятий, а также жизнь и здоровье граждан [1]. Анализ уголовных дел, показывающий виды страхования, которые наиболее часто подвержены мошенническим действиям со стороны страхователей, отображен на рисунке 1.

По результатам анализа, выяснилось, что страхование жизни и здоровья занимает десятую часть от всего количества мошенничеств; страхование домашних животных занимает лишь двадцатую часть; более 60% приходится на мошенничества со страхованием автотранспортных средств.

Концепцией организации взаимодействия страховых компаний по борьбе с мошенничеством и иными правонарушениями определяется, что «случаем страхового мошенничества может быть признан такой страховой случай, в процессе урегулирования убытков по которому были выявлены либо имелись обоснованные подозрения на следующие способы мошеннических действий:

- 1) сообщение заведомо ложных сведений;
- 2) увеличение страховой стоимости имущества (автотранспорта);
- 3) инсценировка наступления страхового случая;
- 4) умышленное осуществление страхового случая;
- 5) заключение договора страхования после наступления страхового случая;
- 6) искажение обстоятельств наступления страхового случая;
- 7) умышленное содействие наступлению страхового случая;
- 8) подделка и использование подложных документов;
- 9) фальсификация результатов экспертизы;
- 10) страхование несуществующего имущества (автотранспорта);
- 11) обращение за страховой выплатой по одному риску к нескольким страховщикам;
- 12) наступление страхового случая в начале либо в конце срока действия договора страхования;
- 13) наступление у одного лица в период действия договора более трех страховых случаев».

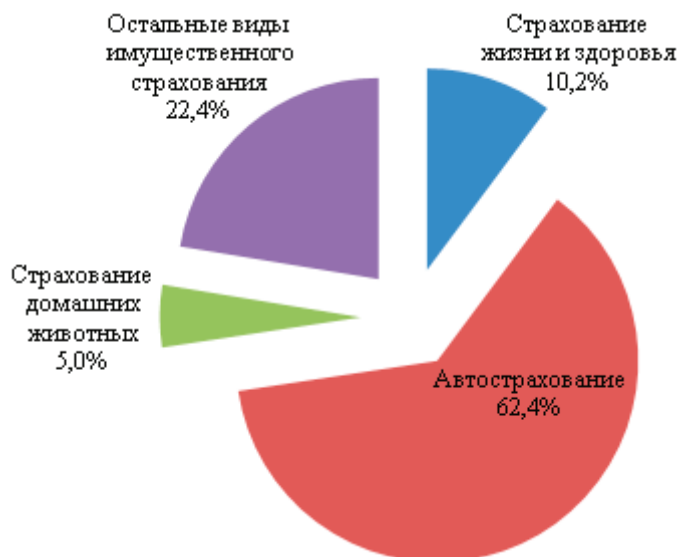


Рис. 1. Виды страхования, наиболее часто подвергающиеся мошенническим действиям

Среди различных видов мошенничества в общем объеме выплат, полученных мошенническим путем, наибольшая доля (60%) приходится на завышение суммы убытков по страхованию имущества физических лиц, а наименьшая (5%) — на двойное страхование по страхованию имущества юридических лиц. При страховании от несчастных случаев к страховому мошенничеству прибе-

гают в виде ложных претензий (40%), завышения суммы убытков (30%).

Страховые компании за 8 месяцев 2016 года — с января по август включительно — направили в полицию 2972 заявлений о мошенничестве со стороны страхователей, только по 13,66% из них (406 заявлений) возбуждены уголовные дела (рисунок 2) [2].

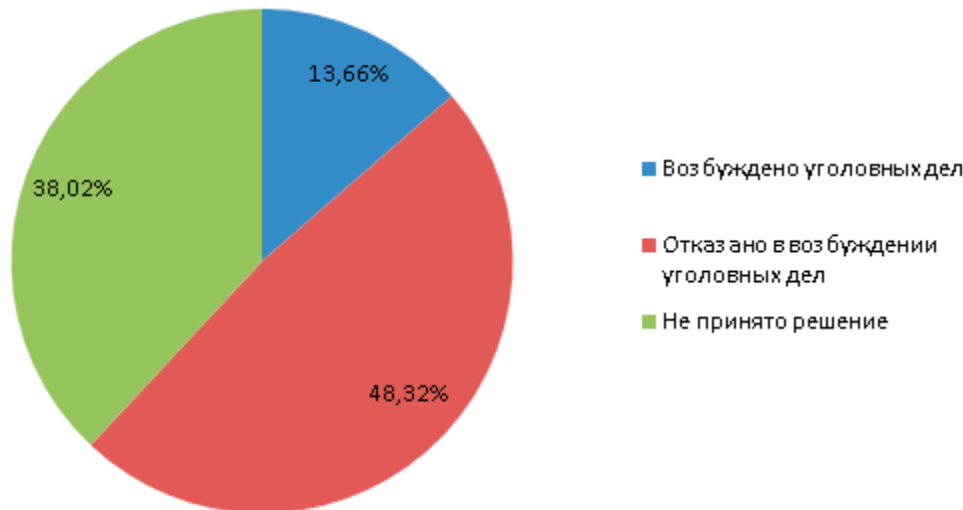


Рис. 2. Решения полиции на заявления страховых компаний по факту выявления мошенничества, в процентах от общего количества заявлений

Главным образом эта проблема актуальна для самого массового вида страхования — ОСАГО, где высокая убыточность вызвана зачастую неправомерными действиями мошенников и недобросовестных посредников. В январе-августе 2016 года в полицию было направлено 2,039 тыс. заявлений о мошенничестве при получении страховых выплат в ОСАГО. В КАСКО (в том числе добровольном страховании автогражданской ответственности) о мошенничестве страховщики за этот период заявили в полицию о 649 случаях, в медицинском страховании — 43 случаях. При этом в возбуждении уголовных дел отказано в ОСАГО по 962 заявлениям (в подвешенном состоянии оказалось 770 дел), в КАСКО — по 369 (215 дел остались без решения), в имущественном и ином страховании — 91 (115 дел без решения), в медицинском страховании — 14 (30 дел без решения). Всего отказано в возбуждении уголовных дел по 1,436 тысяч, остались без движения при этом 1,130 тыс. заявлений (см. рисунок 3) [2].

Доказать виновность преступника, стремящегося получить страховое возмещение незаконным способом, очень сложно. Чтобы это сделать, нужно проводить тщательные расследования. На базе ВСС действует Комитет по противодействию страховому мошенничеству. Обязанностью комитета является не только объединение усилий страховых компаний в борьбе с мошенничеством, но и активное сотрудничество с правоохранительными органами по разработке совместных мероприятий и способов про-

тиводействия, а также создание предупредительных мероприятий путем внедрения необходимых дополнений в действующее законодательство [3].

Мошенничество распространено по всему рынку страхования, но в большей степени оно охватило страхование автотранспортных средств, как по добровольному виду (КАСКО), так и по обязательному. По автотранспортному страхованию самая большая часть (50%) приходится на ложные заявления о страховой выплате [4].

Сегодня страховые компании, чаще всего, причиной всех мошеннических действий, касающихся автострахования, называют автоюристов, которые приносят огромные убытки страховым компаниям, обогащаются за счет финансовых организаций. Клиенты же, обратившиеся к ним за помощью, остаются лишь с малой долей от положенной им выплаты [5]. Термин «автоюрист» теперь все чаще ассоциируется со словом «криминальный».

Если в 2011 году автоюристы получали 15% от судебной страховой выплаты, то в 2015 году этот показатель составил 43%. Доля выплат автоюристам только за 2015 год выросла на треть — с 33% до 43% (см. рисунок 4). В наиболее проблемные для рынка 2013–2014 годы доля выплат по решению суда в общей сумме оплаченных убытков составляла 22–25%, по итогам 2015 года этот показатель снизился до 14%. Общий объем выплат ОСАГО по суду в 2015 году составил 18,4 млрд руб. против 24,6 млрд руб. годом ранее. В 2011 году эта цифра составляла 5,8 млрд руб.

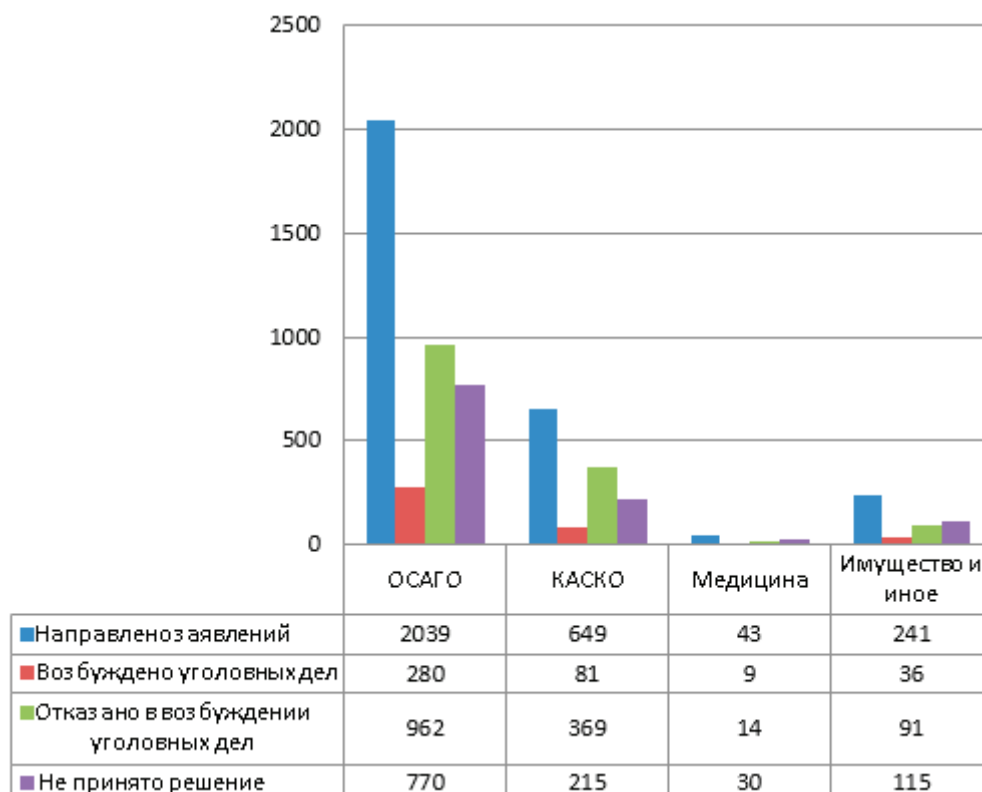


Рис. 3. Количество заявлений страховых компаний в полицию по факту выявления мошенничества по основным видам страхования, шт.

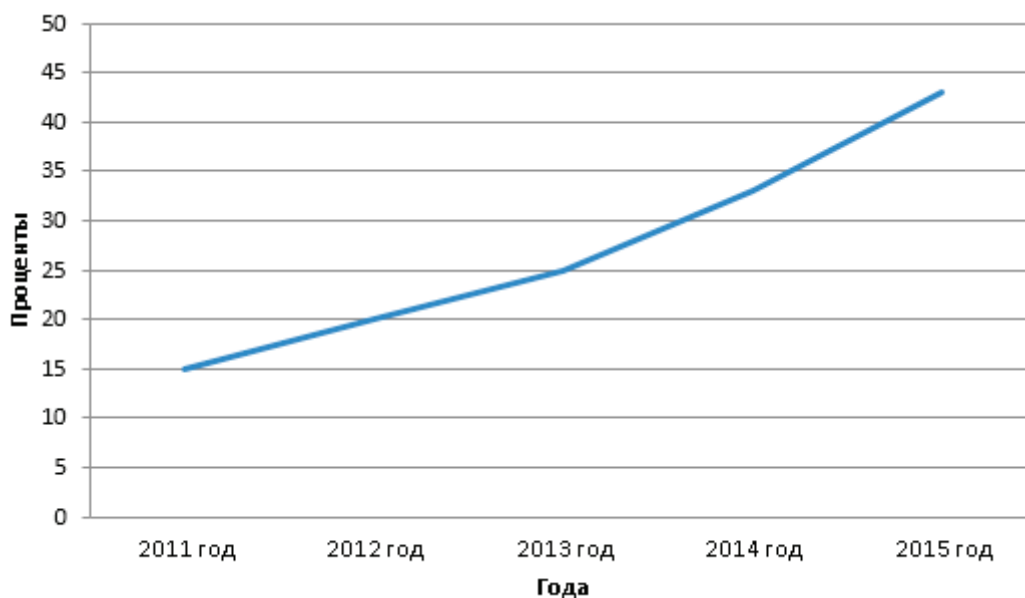


Рис. 4. Динамика величины судебной страховой выплаты, полученной автоюристами, в 2011–2015 годах, %

РСА ведет работу с местными властями, которым надо обратить внимание на «автоюристов», паразитирующих на системе автострахования. Сейчас в качестве пилотного региона выбран Краснодарский край. Проблемными зонами признаны и другие регионы, например Челябинская область (здесь величина выплат через суд составляет 50%, тогда как в соседней Свердловской области —

10%) [6]. Рассмотрим территориальные коэффициенты городов Челябинской области (рисунок 5).

По представленной диаграмме видно, что первое место по величине коэффициента занимает Челябинск, за которым следует Магнитогорск. Данные коэффициенты в этом случае высокие не по причине интенсивности движения, а за счет того, что доля мошенничества в этих го-

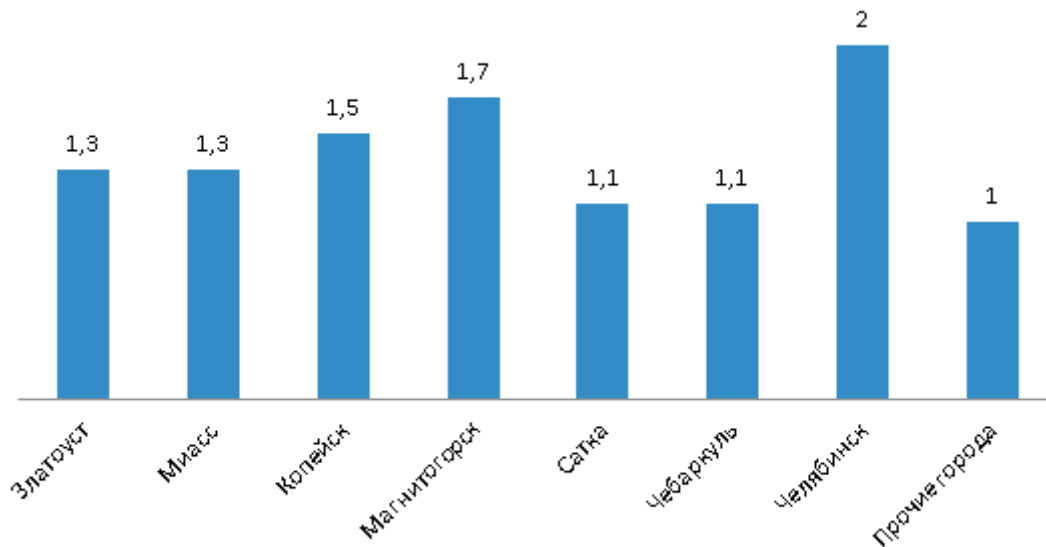


Рис. 5. Значения территориальных коэффициентов городов Челябинской области

родах переваливает за четверть. Именно по этой причине территориальный коэффициент в Челябинске больше, чем в Екатеринбурге. Соответственно, в результате простые автовладельцы вынуждены платить больше за страховку.

Российский союз автостраховщиков совместно с ЦБ подготовил блок законодательных инициатив по борьбе с мошенничеством в автостраховании.

1) Корректировка претензионного порядка работы страховых компаний: предлагается увеличить срок почтового пробега в случае, если документы на выплату подаются по этому каналу. Использование почтовых сообщений мошенниками превратилось в стандартный способ, делающий невозможной прямую и быструю выплату возмещения пострадавшему.

2) Уточнение требования по предоставлению на осмотр страховщику поврежденного автомобиля.

3) Усовершенствование работы экспертов-техников, чьи заключения ложатся в основу расчетов стоимости ремонта по полису ОСАГО для автомобиля, попавшего в ДТП.

4) Установление приоритета выплаты в натуральном виде в ОСАГО над денежной выплатой: это фактически полностью убирает всех посредников при взаимоотношениях между страховщиком и автовладельцем [6].

Страховое мошенничество как разностороннее социальное явление нуждается в исследовании не только с правовой и экономической, но и с социально-психологической стороны. Есть определенные виды преступлений, которые будучи нарушением уголовного кодекса, обывателем как «опасное» деяние не воспринимаются — это уклонение от налогов, преступления в сфере информационных технологий (в том числе пресловутое «хакерство») [7]. Человек не осознает, что его интересы тоже страдают, когда бюджет недополучает налоги, банки теряют средства в результате взлома компьютерной системы, а страховщики выплачивают мошенникам средства, предназначенные на выплаты честным граж-

данам [8]. В нашей стране у многих граждан не считается зазорным обмануть страховую компанию (страховщика), то есть совершить мошенничество. Авторы связывают такое поведение граждан с тем, что:

1) В нашей стране у населения нет культуры страхования и понимания необходимости этого вида защиты. Наибольшее число страхователей (особенно по КАСКО) уверено, что уплатив страховщику страховую премию, необходимо её вернуть, даже если и не было страховых случаев, либо использовать страховые выплаты для решения финансовых проблем.

2) Некоторые страховые компании предпринимают всевозможные попытки для того, чтобы минимизировать суммы страховых возмещений, а то и вовсе свести к нулю, чем вызывают отрицательное отношение к себе со стороны клиентов.

3) Некоторые страхователи решаются на обман страховых компаний по причине отсутствия у страховщиков необходимых обученных специалистов, а также нежелания страховых организаций находить средства на противодействие криминальным группам.

4) Из-за отсутствия информации по вопросам страхового мошенничества и противодействия ему, отсутствия среди работников правоохранительных органов специалистов страхового дела.

В связи со всеми вышеперечисленными обстоятельствами криминализации российского страхового рынка были предложены следующие меры по борьбе с мошенничествами (таблица 1).

Таким образом, выплаты мошенникам в сфере страхования в настоящее время занимают очень большую долю в общей величине выплат по страховым случаям. Это отрицательно сказывается как на страховщиках, так и на страхователях, влияя на величину страховых тарифов в зависимости от криминализации региона, в котором осуществляет свою деятельность та или иная страховая организация. Однако, в отличие от страховщиков, страхова-

Таблица 1. Виды мошенничества в страховании автотранспортных средств и способы борьбы с ними

| Вид мошенничества | Способы борьбы |
|---|---|
| <p>Вождение автотранспортного средства с использованием поддельного полиса ОСАГО</p> | <p>Проверка наличия полиса через систему видеофиксации. Система предполагает автоматическую проверку полиса у владельцев автомобилей, проезжающих мимо камер. Если в базе АИС РСА не будет обнаружена информация о наличии полиса, то автоматически выписывается штраф, который отправляется автовладельцу ровно столько раз, сколько он будет проезжать мимо камер. Процедура проста и чиста, покупка липового документа оказывается просто бессмысленной.</p> |
| <p>Разбитие одного страхового случая на несколько (при осмотре автомобиля по реально заявленному страховому случаю выясняется, что автомобиль имеет и другие повреждения, полученные ранее, о которых страхователь умолчал).</p> | <p>Введение в практику отдела урегулирования убытков страховщика при рассмотрении второго и последующих страховых случаев у одного и того же страхователя в обязательном порядке вновь просматривать все предыдущие выплатные дела. Кроме этого, при каждом поступлении заявления о наступлении страхового события при осмотре автомобиля в обязательном порядке надо фотографировать не только повреждения, но и весь автомобиль, со всех сторон.</p> |
| <p>Страхование по КАСКО изначально битого автомобиля как автомобиля без повреждений с последующей имитацией страхового случая. Причем данный вид мошенничества также невозможен без участия сотрудника страховщика. Как правило, в этом случае осмотр автомобиля проводится формально, а в качестве электронных фотографий якобы предстрахового осмотра предоставляются фотографии другого подобного автомобиля, не поврежденного, обработанные специальными программами.</p> | <p>Заключение эксперта о том, что это не электронные фотографии, а электронный файл с изображением. Это и будет доказательством того, что фотографии были изменены. Для предотвращения подобных случаев, необходимо во внутренние документы страховщика внести запрет на пересылку фотографий предстрахового осмотра через Интернет. Кроме этого скачать и использовать в работе небольшую, но эффективную бесплатную программу ExifTool, которая выдает сведения о свойствах электронных фотографий — о дате съемки, о том, каким устройством проводилась фотосъемка [9]</p> |
| <p>Имитация хищения неустановленными лицами отдельных узлов и деталей, например колес автомобиля либо кресел, особенно дорогих, кожаных, и получение денег за это. После чего все якобы похищенное устанавливается на свои места как якобы купленное вновь.</p> | <p>При предстраховом осмотре автомобиля в обязательном порядке фиксировать (фотографировать) не только автомобиль, но и отдельных его элементов. Например, кожаные кресла (рисунок кожи, как и отпечатки пальцев, никогда не повторяется).</p> |

тели чаще всего в этом проблемы для себя, а тем более для экономики страны не видят. Объясняется это явление многими причинами, главной из которой является отсутствие культуры страхования. Этим и пользуются криминальные группировки и отдельные индивиды, которых редко удается поймать на совершенных противоправных действиях, а если и удастся, то часто уголовные дела по данным фактам не возбуждаются. Обусловлен данный факт сложностью доказательной базы, а также незнанием

сотрудников правоохранительных органов специфики рынка страхования. Для улучшения ситуации на рынке, для предотвращения дальнейшего повышения тарифов необходимо общими усилиями (страховщики, страхователи, законодательные органы, правоохранительные органы, суды) выявлять случаи мошенничества, разрабатывать новые эффективные методы борьбы с ними, а также доводить дело о страховом мошенничестве до уголовного наказания, насколько это возможно.

Литература:

1. Черных А. А. Проблема страхового мошенничества как фактор, препятствующий развитию института страхования в РФ // Инженерный вестник Дона — 2011 — № 1 — С. 295–297.
2. Ураков Д. И. О проблемах оптимальной правовой организации расследования криминального мошенничества в сфере экономической деятельности // Вестник Казанского юридического института МВД России — 2016 — № 3 — С. 124–127.

3. Русецкая Э.А. Страхование мошенничества и способы борьбы с ним как фактор обеспечения экономической безопасности субъектов рынка страховых услуг // Национальные интересы: приоритеты и безопасность — 2009 — № 10 — С. 75–83.
4. Аксенова А.Э. Мошенничество в сфере страхования // Актуальные вопросы экономических наук — 2013 — № 35 — С. 99–101.
5. Боровских Р. Н., Чумаков А.В. Отечественный страховой рынок и повышение эффективности противодействия мошенничеству в сфере страхования // Вестник Бурятского государственного университета — 2014 — № 2 — С. 260–262.
6. Российский Союз Автостраховщиков [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.autoins.ru/gu/index.wbp>
7. Абилова М. Г., Васильева А. Г., Вотчель Л. М., Зарубин Е. В., Зарубина Е. М., Ивашина Н. С., Ивлев А. В., Костина Н. Н., Кузнецова М. В., Немцев В. Н., Никитина О. А., Рахлис Т. П., Свиридова Г. С., Сеницына О. Н., Скворцова Н. В. Теоретические и практические исследования экономического развития современных организаций: коллективная монография — Санкт-Петербург: Изд-во «Инфо-Да», 2016. — 153 с.
8. Журавин с. Г., Рахлис Т. П., Теренина Н. В. Инвестиционная деятельность предприятия. Учебное пособие/Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Магнитогорский гос. технический ун-т им. Г. И. Носова». Магнитогорск, 2009.
9. Рахлис Т. П. Инновационные продукты на страховом рынке в условиях модернизации экономики Российской Федерации // Научный журнал «Экономика и политика». — № 1(1). — 2013. — С. 82–89.

Финансовый рынок: структура и функции

Мандрон Виктория Валериевна, кандидат экономических наук, доцент;

Кузина Надежда Юрьевна, магистр

Брянский государственный университет имени академика И. Г. Петровского

На протяжении своего существования, человек, не может обойтись без рыночных отношений. Во все времена, люди обменивались друг с другом какими-либо благами, покупали, продавали, дарили и т. д.

Со временем неустанно росло количество предметов, которые входили в этот оборот. Т. о. формировались различные виды рынков. Сегодня, есть огромное количество различных рынков, таких как: финансовые, рынки товаров и услуг, информационные рынки, рынки сырья, научно-технических разработок, а также патентов, лицензий и ноу-хау.

На сегодняшний день, финансовые рынки интересны тем, что именно на них мы можем заниматься трейдингом и инвестициями.

Финансовый рынок — это совокупность денежных ресурсов экономической системы, находящихся в постоянном движении, т.е. в распределении и перераспределении под воздействием меняющегося соотношения спроса и предложения на эти ресурсы. Финансовый рынок представляет собой механизм, который способствует мобилизации всех свободных денежных средств и распределяет их по отраслям сфер хозяйствования на условиях: возвратности, срочности, платности.

Финансовые рынки подразделяются на:

1. Денежный рынок — это рынок сравнительно краткосрочных операций, как правило, сроком до года, на нем происходят распределение и перераспределение ликвид-

ности, а именно свободных денежных средств. Функциями денежного рынка — является регулирование ликвидности всех участвующих в экономической системе и экономики в общем.

В свою очередь денежный рынок подразделяется на:

1) Рынок краткосрочных банковских кредитов — рынок, на котором обслуживаются предприятия, а также население. На данном рынке банки дают возможность предприятиям и организациям получить денежные средства, в которых они нуждаются.

2) Рынок межбанковских кредитов — это рынок, на котором банки заимствуют денежные средства друг у друга, для того чтобы поддержать свою ликвидность. Таким образом, срок ссуды от 1 дня — до 3 месяцев.

3) Рынок краткосрочных ценных бумаг — на данном рынке, обращаются краткосрочные ценные бумаги, их основные виды — это государственные и долговые.

4) Валютный рынок — на данном рынке осуществляются сделки купли-продажи наличной и безналичной валюты.

5) Рынок золота — на данном рынке осуществляются сделки, как в наличной, так и в безналичной форме, с золотом и драгоценными камнями в том числе и с золотыми слитками.

2. Рынок капитала — на этом рынке происходят перераспределения свободных капиталов, а также их инвестирование в разнообразные финансовые активы, прино-

сящие доход. Под данным определением подразумеваются все ссудные операции, сроком от года и более. Функциями данного рынка является формирование, распределение и перераспределение капиталов всех субъектов экономики, осуществление контроля, инвестирование капитала, которое направлено на развитие производства, осуществление спекуляций.

В свою очередь рынок капиталов подразделяется на:

1) Рынок долгосрочных кредитов — это рынок на котором банки предоставляют кредиты.

2) Рынок долгосрочных ценных бумаг — это рынок который подразделяется на:

— рынок капитального финансирования — соглашение или обязательство, благодаря которому предприятие получает средства для инвестирования в обмен на предоставление права долевого участия в собственности на данную фирму;

— рынок финансирования на основе займов (заключается соглашение по которому экономический субъект имеет право получить денежные средства для инвестирования в обмен на обязанность выплатить в будущем ту же сумму с процентом который был оговорен.

Рынок ценных бумаг подразделяется на:

— первичный — рынок, который обслуживает выпуск эмиссию, а также первичное размещение ценных бумаг среди своих инвесторов;

— вторичный — предназначается для того чтобы ранее выпущенные ценные бумаги обращались;

— биржевой — это рынок ценных бумаг, который осуществляется фондовыми биржами;

— внебиржевой — данный рынок предназначен для обращения ценных бумаг, которые не получили доступа на фондовые биржи.

Учитывая современные условия формировался новый сектор финансового рынка — это рынок производных финансовых инструментов (РПФИ). Он объединил в себе совокупность экономических отношений в сфере срочной торговли финансовыми инструментами, которые подтверждают права на ресурсы. РПФИ — данный рынок, это рынок срочных контрактов: форвардные, свопы, фьючерсные сделки и опционы).

Форвардным контрактом принято считать договор между двумя сторонами по поводу купле-продаже, с установленным количеством какого-либо актива, с обязательным условием исполнения условий в установленный

срок в будущем и по определенной цене, установленной в момент заключения документа.

Фьючерсным контрактом принято считать договор между двумя сторонами, который заключили на бирже, о купле-продаже какого-либо актива в грядущем времени, а также по установленной в момент заключения документа цене. Данный контракт является стандартизированным, его составляют на бирже.

Опционным контрактом принято считать ценную бумагу, которая дает право, но не обязывает, покупателю опциона купить или продать какой-либо товар в грядущем времени по оговоренной цене.

Свопом считается соглашение между двумя и более сторонами о проведении ряда денежных потоков за установленный период времени.

Фондовый рынок = рынок ценных бумаг + рынок производных финансовых инструментов.

Функции финансового рынка:

1. Мобилизация свободных капиталов и денежных средств там, где они находятся в избытке и распределение их в те сферы отрасли, которые нуждаются в денежных средствах. Таким образом обеспечивая перелив капитала из отрасли в отрасль.

2. Формирует цены на финансовые активы.

3. Информационная — ситуация на финансовом рынке уведомляет инвесторов об экономической конъюнктуре в целом в стране, а также дает им возможность ориентироваться для того чтобы вкладывать свои капиталы.

4. Возможность превращения в капитал тех денежных средств, которые по своей сути не являются капиталом, что позволяет преумножить накопления, а также инвестиции.

Таким образом, движения капитала на рынке способствует установлению эффективной, а также рациональной экономики, так как, это способствует мобилизации свободных денежных средств в прямых интересах производства, а также их распределения в соответствии с потребностями данного рынка. Финансовый рынок можно определить как сферу реализации финансовых активов и экономических отношений между инвесторами-продавцами и инвесторами-покупателями этих активов.

Следовательно, финансовый рынок представляет собой эффективный механизм для функционирования экономики, а также инструмент, который мобилизует финансовые ресурсы и сбережения населения, оптимального перераспределения средств.

Литература:

1. Гнездова Ю. В., Матвеева Е. Е. Современные проблемы государственного аудита. Учебное пособие. — Смоленск. Издательство «Маджента», 2014. — 150 с.
2. Дерен В. И. Экономика: экономическая теория и экономическая политика: учебное пособие. — Смоленск: Изд-во СмолГУ, 2014. — 376 с.
3. Данилов Ю. А. Создание и развитие инвестиционного банка в России. — М., — 2011. — 352 с.
4. Анализ финансовых рынков и торговля финансовыми активами. — М.: Питер, 2016. — 240 с.
5. Кравченко, П. П. Как не проиграть на финансовых рынках: моногр. / П. П. Кравченко. — Москва: Огни, 2015. — 224 с.

6. Львов, Ю. И. Банки и финансовый рынок / Ю. И. Львов. — М.: КультИнформПресс, 2014. — 528 с.
7. Миркин, Я. М. Англо-русский толковый словарь по финансовым рынкам / Я. М. Миркин, В. Я. Миркин. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 784 с.
8. Михайлов, Д. М. Мировой финансовый рынок. Тенденции развития и инструменты / Д. М. Михайлов. — М.: Экзамен, 2015. — 768 с.
9. Мордашкина, Юлия Особенности инвестиционного процесса на мировом финансовом рынке: моногр. / Юлия Мордашкина. — М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2012. — 116 с.
10. Мэрфи, Джон Межрыночный анализ. Принципы взаимодействия финансовых рынков / Джон Мэрфи. — М.: Альпина Паблишер, 2012. — 304 с.
11. Новиков, А. И. Модели финансового рынка и прогнозирование в финансовой сфере. Учебное пособие / А. И. Новиков. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 256 с.
12. Олег, Станиславович Андреев Методология формирования и развития финансового рынка России / Олег Станиславович Андреев. — М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2012. — 200 с.
13. Паранич, А. В. 170 вопросов финансисту. Российский финансовый рынок: моногр. / А. В. Паранич. — М.: SmartBook, И-Трейд, 2012. — 288 с.
14. Правонарушения на финансовом рынке. Выявление, анализ и оценка ущерба / Я. М. Миркин и др. — М.: Альпина Паблишер, 2012. — 880 с.
15. Маркова, В. Д. Маркетинг услуг. — М.: Финансы и статистика, 2011. — 223 с.
16. Российский статистический ежегодник. 2014 год: статистический сборник. — М.: Госкомстат России, 2014. — 367 с.
17. Зубец, А. Н. Маркетинг на финансовых рынках. Поведение потребителей / А. Н. Зубец. — М.: Приор, 2013. — 176 с.
18. Иванченко, Игорь Конъюнктурные колебания финансового рынка / Игорь Иванченко. — М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2011. — 184 с.
19. Инновации на финансовых рынках. — М.: Высшая Школа Экономики (Государственный Университет), 2013. — 428 с.
20. Ковальчук, Тарас Влияние макроэкономической статистики на финансовый рынок / Тарас Ковальчук. — М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2012. — 399 с.
21. Абрамова М. А., Маркина Е. В. Денежно-кредитная и финансовая системы. — М.: КноРус, 2014. — 445 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=53406
22. Грязнова А. Г., Думна Н. Н. Макроэкономика. Теория и российская практика. — М.: КноРус, 2014. — 680 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=53705
23. Лаврушин О. И., Валенцевой Н. И. Банковские риски (Бакалавриат и магистратура). — М.: КноРус, 2015. — 292 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=53373
24. Лаврушин О. И. Деньги, кредит, банки. Экспресс-курс: учебное пособие. — М.: КноРус, 2011. — 319 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=53410
25. Лаврушин О. И. Деньги, кредит, банки (для бакалавров). — М.: КноРус, 2014. — 448 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=53407
26. Мамедов О. Ю. Современная экономика (для бакалавров) — М.: КноРус, 2013. — 315 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=53542
27. Лаврушин О. И. Кредитная экспансия и управление кредитом. — М.: КноРус, 2013. — 264 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=53440
28. Лаврушин О. И. Основы банковского дела (для ссузов) — М.: КноРус, 2011. — 387 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=53502
29. Лаврушин О. И. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования. — М.: КноРус, 2012. — 267 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=53534

Развитие электронного правительства в Узбекистане

Матниязов Рахим Ражаббаевич, старший преподаватель;
Асраев Умар Муминович, старший преподаватель
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

На сегодняшний день в Узбекистане интенсивно развивается «Электронное правительство». Развитие сферы связи, информатизации и телекоммуникационных

технологий как важного фактора повышения благосостояния народа и экономического роста страны является одним из основных приоритетов государственной поли-

тики Узбекистана. Это еще раз подтверждается принятым Постановлением Президента страны от 27 июня 2013 года Комплексной программы развития Национальной информационно-коммуникационной системы Республики Узбекистан на период 2013–2020 годы.

Основными целями принятия программы является дальнейшее развитие и широкое внедрение во всех отраслях экономики и сферах жизни современных информационно-коммуникационных технологий, обеспечение ускоренного развития информационных ресурсов, систем и сетей, а также стимулирование расширения спектра и улучшения оказываемых интерактивных государственных услуг субъектам предпринимательства и населению.

Комплексная программа развития Национальной информационно-коммуникационной системы Республики Узбекистан на период 2013–2020 годы условно разделена на две программы. Первая программа развития телекоммуникационных технологий, сетей и инфраструктуры связи в Узбекистане, а вторая программа по созданию комплексов информационных систем и баз данных системы «Электронное правительство».

Программа развития телекоммуникационных технологий, сетей и инфраструктуры связи направлена на расширение сетей фиксированного и мобильного широкополосного доступа, центров коммутации передачи данных и голосового трафика, модернизации и расширение магистральных телекоммуникационных сетей, создание необходимой инфраструктуры для развития мультимедийных услуг.

К примеру, до 2020 года планируются работы по расширению оптических сетей широкополосного доступа и строительства волоконно-оптических линий связи,

дальнейшей установке по всей стране базовых станций EDVO, 3G и 4G LTE. Предусматривается создание студий для оказания мультимедийных услуг корпоративному сектору, центров информационно-справочных услуг, хранения и обработки данных, а также хранения часто используемых данных (центров кэширования).

Также в числе приоритетных задач стоит реализация необходимых мер по развитию системы «Электронное правительство».

Программа по развитию системы «Электронное правительство» включает разработку и принятие закона «Об электронном правительстве», разработку и утверждение стандартов и регламентов по межведомственному взаимодействию и обмену данными, формирование баз данных по различным направлениям, создание новых и интеграция существующих комплексов информационных систем в сфере государственных закупок, налогообложения, таможенного оформления, здравоохранения, образования и многих других.

Создан Центр развития системы «Электронное правительство» и Центра обеспечения информационной безопасности.

Предполагается внедрение единой платформы системы «Электронное правительство», которая будет являться основой для создания новых и интеграции действующих информационных систем.

Информационное взаимодействие государственных органов в системе «Электронное правительство» с юридическими и физическими лицами будет осуществляться через недавно запущенный в тестовом режиме Единый портал интерактивных государственных услуг, обеспе-



Рис. 1

чивающий доступ к сведениям об услугах и функциях государственных органов, предоставление пользователям возможности обмена данными в электронной форме, оформление запросов через единую точку доступа к интегрированным интерактивным государственным услугам.

Система «Электронного правительства» состоит из двух основных центров: Центр обеспечения информационной безопасности и центр развития системы «Электронного правительства» которые поддерживают Государственный центр обработки данных, Комплексы информационных систем, единый портал интерактивных государственных услуг, web-сайты государственных органов и население и субъекты предпринимательства.

Архитектура системы «Электронного правительства»

Для идентификации пользователей системы «Электронное правительство» в программе предусмотрен проект по созданию Единой системы идентификации на базе инфраструктуры открытых ключей.

Ключевыми проектами программы развития системы «Электронное правительство» является формирование национальных баз данных и реестров: данные о физических и юридических лицах, данные о транспорте, када-

стровая информация, недвижимость, единые справочники и классификаторы и т.д.

Для эффективного управления, учета и повышения информационной безопасности ведомственных информационных ресурсов и баз данных будет создан межведомственный государственный центр обработки данных системы «Электронное правительство», который должен обеспечить централизованное хранение и обработку ведомственных информационных ресурсов, а также интеграцию межведомственных информационных систем.

Таким образом, в результате внедрения системы «Электронное правительство» ожидается переход к полностью транзакционным услугам, которые исключают необходимость посещения разных инстанций и общения с госслужащими для получения государственных услуг населением и представителями бизнеса, что в свою очередь будет способствовать созданию для них дополнительных удобств и улучшению условий ведения бизнеса.

Комплексная программа развития Национальной информационно-коммуникационной системы Республики Узбекистан на период 2013–2020 годы откроет новые пути для дальнейшего развития информационного общества в Узбекистане и его интеграции в мировое информационное пространство.

Литература:

1. Кадыров А. М., Мавлянов И. Р., Ахмедиева А. Т., Абдурасулова Д. А. Зарубежный опыт развития информационно-коммуникационных технологий в условиях глобализации. Т.: «Aloqachi» nashriyoti, 2013 г. — 62, 91 с.
2. Кадыров А. М., Севлякянц С. Г. Интеграционные процессы в информационной сфере // Рынок, деньги и кредит. — 2007. — № 11. — С. 60–63.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. / Под ред. О. И. Шкаратана — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с.
4. Тоффлер Э. Третья волна. — М.: АСТ, 1999.
5. Мухитдинов Х. А., Иминов О. К. Проблемы повышения финансово-экономической эффективности инфокоммуникационных услуг в Узбекистане. Ташкент: «Академия» — 2007 г.

Развитие франчайзинга как фактор поддержки малого бизнеса в современных условиях

Пекова Асият Леонидовна, магистрант;

Ерохин Сергей Геннадьевич, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой
Российский государственный социальный университет (г. Москва)

В данной статье рассматривается понятие франчайзинга, его особенности в современных условиях. Исследуются вопросы возникновения и развития франчайзинга в России, его преимущества и недостатки. Рассматривается опыт российских и зарубежных компаний малого бизнеса, успешно применяющих схему франчайзинга. Определяются тенденции и перспективы развития франчайзинга, как фактора поддержки малого бизнеса в условиях современной действительности.

Ключевые слова: франчайзинг, франшиза, роялти, франчайзинг малого бизнеса, развитие франчайзинга, франчайзер, роялти, малый бизнес

This article discusses the concept of franchising, its features in modern conditions. The problems of the origin and development of franchising in Russia, its advantages and disadvantages. Ras regarded the experience of Russian and

foreign companies, small business, successfully applying franchising scheme. Identify trends and per-prospect of franchise development as a factor of support of small business in the conditions of modern life.

Keywords: franchise, franchise royalties, franchise small business, franchise development, franchisor, royalty, small business.

Франчайзинг относится к инструменту развития бизнеса, который на протяжении долгого времени эффективно «работает» в мире. В нашей стране происходит активное развитие франчайзинга. Можно заметить, что существующие на данный момент условия демонстрируют острую нехватку основного финансирования, а также оборотного капитала предприятий. Вследствие сложившейся ситуации именно франчайзинг работает на создание быстро растущего бизнеса, причем условия, которые он ставит, являются выгодными и для самой франчайзинговой компании, и для приобретателей франшизы. На данный момент существует такая ситуация, что несмотря на эффективность франчайзинга, не все предприниматели действительно понимают его сильные стороны как перспективного вида бизнеса. [8, С. 153]

Франчайзинг — популярный метод среди людей, у которых присутствует желание открыть свой собственный бизнес и работать в высоко-конкурентной индустрии, к примеру, в такой как фаст-фуд индустрия. Одно из наиболее весомых преимуществ приобретения франшизы заключается в том, что у вас появляется доступ к зарекомендовавшему себя бренду, что означает, что вам не придется в дальнейшем тратить ресурсы на то, чтобы потребители узнали о вас и вашем продукте. [3, С. 24]

Очевидным является тот факт, что современные условия, выражающиеся в острой международной конкуренции и наличии проблем в развитии отечественной экономики, диктуют свои правила по преодолению данных недостатков. Необходимо начинать использовать новые инструменты, которые будут намного эффективнее старых, будут позволять развиваться определенным отраслям экономики, которые вполне могут стать альтернативой добывающих отраслей и будут обеспечиваться занятость населения в малом и среднем бизнесе. Чтобы бизнес начал эффективно и быстро развиваться, необходимо использовать франчайзинг.

Франчайзинг представляет собой такой способ организации коммерческой деятельности, когда одно юридическое лицо в лице индивидуального предпринимателя или не большого по размерам коммерческого предприятия, договаривается с другим юридическим лицом — компанией, которые занимается продажей франшизой, о том, что данный предприниматель (либо компания) в дальнейшем будет заниматься ведением коммерческой деятельности под именем данной фирмы или под ее брендом. [4, С. 71]

Прототипом современной системы франчайзинга считается система продаж и обслуживания швейных машин Зингера или немецких пивоваров, которые стали представлять франшизу питейным заведениям. Считается, что

автором франчайзинга является Р. Крок. В 1955 году он основал компанию McDonald's System, Inc, которая является наиболее известной франчайзинговой компанией мира. [1, С. 67] Так, М. В. Колинченко в своей статье «Франчайзинг как эффективная форма инновационного развития сферы услуг» делал акцент на тот факте, что франчайзинг может рассматриваться в роли инструмента сетевого бизнеса, ставшего атрибутом постиндустриальной экономики. [4, С. 73]

На данный момент считается, что франчайзинг — это взаимовыгодная форма коммерческого взаимодействия крупной компании, являющейся хорошо зарекомендованной на рынке, и предпринимателей, основной целью которых является быстрый рост посредством использование ноу-хау, деловой репутации, делового опыта франчайзера. В актуальный момент времени более чем в 80 секторах экономики происходит функционирование франчайзинговых компаний. К главным экспортерам франшиз можно отнести Канаду, Австралию, Японию, США, Германию, Великобританию и Францию. [7, С. 28] В соответствии с предоставленными данными Всемирного совета по франчайзингу (WFC), количество франчайзинговых компаний (франчайзи) приближается к 1,5 млн единиц во всем мире. [10]

В соответствии с данными Franchise Direct, в 2014 году был зафиксирован рост доли франчайзинга на глобальном рынке, что приводит к росту ВВП и уменьшению посткризисной безработицы. Даже не смотря на ряд преимуществ, которые позволяют франчайзингу сейчас переживать далеко не простые времена, франчайзеры готовы оказывать существенную поддержку своим франчайзи для сохранения доли на региональных рынках: переводя расчёты между собой и своими франчайзи в рубли вместо валюты, снижая паушальные взносы и роялти.

К примеру, ранее упоминавшаяся компания «Баскин Робинс» разработала антикризисную программу для поддержки малого и среднего бизнеса, которая уверена в возможности расширения сети в России даже несмотря на кризис. [6, С. 94] К главным проблемам франчайзинга в России можно отнести: нестабильность экономического развития России, административные ограничения на ввоз в Россию целого ряда товаров, санкции и иные ограничения, отсутствие у потенциальных франчайзи стартового капитала, сложность получения кредитов, отсутствие правового обеспечения франчайзинга, малый отечественный опыт. Все большую популярность набирает обратный франчайзинг, который все чаще начинает использоваться компанией X5 Retail Group. Он представляет собой передачу франчайзи прав пользования товарным знаком и комплекс исключительных прав на объект франчайзи,

а также франчайзер поставляет полный ассортимент товаров по агентскому договору. По итогам реализации товара франчайзер выплачивает франчайзи агентское вознаграждение.

Стоит отметить, что данный вид франчайзинга может решить сразу две из вышеупомянутых проблем: отсутствие у потенциальных франчайзи необходимого стартового капитала и сложность, а порой и невозможность, получения кредитов предпринимателями, так как все первоначальные расходы берет на себя франчайзер, который полностью организует весь процесс открытия франшизы, а франчайзи непосредственно выплачивает роялти и другие сборы только после получения прибыли. На сегодняшний день, перед франчайзингом открываются все новые перспективы на отечественном рынке. Оживленный интерес к данной модели ведения бизнеса может говорить лишь о положительной тенденции его развития. И даже несмотря на все проблемы развития франчайзинга в нашей стране, многие его преимущества проявляются особенно заметно во время кризиса. [9, С. 75]

Я считаю, что франчайзинг может стать перспективным вектором развития малого бизнеса в России. Также хотелось бы отметить, что региональный отечественный рынок представляет из себя практически непаханое поле, которое в процессе должного инвестирования может дать толчок развитию малого регионального бизнеса, увеличению количества рабочих мест, увеличению налоговых отчислений и т.д. Сейчас, в эпоху нестабильности и экономических перемен в нашей стране, франчайзинг может стимулировать антикризисные процессы и способствовать повышению эффективности работы отечественных малых предприятий.

Благодаря своей устойчивости к различного рода факторам, отработанности или иначе «прокатанности» мо-

дели, а также массе других различных преимуществ, его можно назвать действительно той моделью ведения бизнеса, которая предполагает минимизацию всевозможных провалов и неудач. Одно из наиболее весомых преимуществ — возможность объединения достоинств малого и крупного бизнеса. Я считаю, что франчайзинг является крайней действенной и эффективной формой ведения малого бизнеса. Несмотря на то, что есть определенные проблемы его функционирования в нашей стране, он активно развивается и открывает более широкие возможности, как потребителям, так и самим предпринимателям, которые становятся собственниками своего собственного, надежного и, как правило, прибыльного бизнеса. [5, С. 117]

Несмотря на все минусы, сегодня франчайзинг получил широкое развитие во многих сферах и отраслях экономики. Франчайзинг признан в мировом сообществе одной из наиболее прогрессивных форм ведения бизнеса и получил широкое распространение в зарубежной практике.

В России франчайзинг получил известность с приходом таких крупных компаний, как «Pizza Hut», «Kodak», «McDonalds», «Coca Cola» и других хорошо известных в мире компаний. По франчайзинговой схеме работает большая часть сет продовольственных магазинов — дискаунтеров «Пятерочка», часть салонов связи компании «Евросеть», фирма 1С и др. И если в 2007 г. в России было всего 400 франчайзеров, то к 2013 г. их количество увеличилось до 1300. Большая часть из них — 43% — задействована в непродовольственной рознице, 23% — в сфере услуг населению, 14% — в общественном питании. [2, С. 85]

Исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что развитие франчайзинга в российской экономике, становится важным фактором поддержки предприятий малого бизнеса, в условиях современной действительности.

Литература:

1. Безрукова Т. Л., Шанин И. И., Романова А. Т. Нужен ли России франчайзинг? // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2013. — № 7. — С. 66–68.
2. Васильева О. С. Специфика реализации франчайзинга в крупных торговых сетях на отечественном потребительском рынке // Актуальные проблемы экономики и права. — 2015. — № 2. — С. 80–86
3. Гучев И. А. Франчайзинг как эффективный вектор развития малого бизнеса в России. // Молодежь в науке: новые аргументы. Сборник научных работ. Научное партнерство «Аргумент». Липецк, 2016. — С. 23–28
4. Колинченко М. В. Франчайзинг как эффективная форма инновационного развития сферы услуг // Современные проблемы сервиса и туризма. — 2011. — № 3. — С. 70–75.
5. Кузнецова, Е. Г., Генглик Т. Ф. Формирование эффективной системы поддержки малого предпринимательства // Инновационные процессы в развитии современного общества: / Саран. ин-т РУК. Саранск, 2014. — С. 116–119.
6. Парабеллум А. В. Масштабирование бизнеса. Создаем франчайзинг в розничной торговле. СПб: Питер, 2014. — 320 с.
7. Потапова О. А. Франчайзинг в США: опыт развития. // Банковские услуги. — 2016. — № 2. — С. 26–32
8. Семичева В. О. Франчайзинг как перспективный вид бизнеса. // Символ науки. — 2016. — № 3–1. — С. 153–159
9. Толкаченко Г. Л. Франчайзинг как инновационный инструмент развития бизнеса. // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. — 2016. — № 1. — С. 74–85.
10. Известные франшизы: обзор популярных брендов. [Электронный ресурс] // UPL: <http://www.kp.ru/guide/popularnyie-franshizy.html> (дата обращения: 07.06.2016 г.)

Роль найма и отбора персонала в организации

Резникова Ольга Сергеевна, доктор экономических наук, доцент;
Гарибян Александра Борисовна, магистрант
Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского (г. Симферополь)

В работе рассмотрены теоретические основы найма и отбора персонала, их роль в современных организациях, а также изучены основные методы отбора персонала в организации.

Ключевые слова: найм персонала, привлечение персонала, подбор персонала, отбор персонала, источники найма персонала, методы отбора

Введение. В настоящее время любая организация заинтересована в привлечении и удержании высококвалифицированных кадров. Именно поэтому, процесс найма и отбора персонала на вакантные должности является одним из важнейших вопросов и первостепенной задачей в системе управления персоналом. Грамотно организованный процесс подбора необходимых специалистов позволит организации в краткие сроки закрыть все вакансии и привлечь персонал, который будет соответствовать всем требованиям фирмы. Именно поэтому специалистам управления персоналом нужно уделять вопросам найма и отбора новых работников много внимания и времени.

Основная часть (результаты). Согласно Кибанову А.Я.: «Наем на работу-это ряд действий, направленных на привлечение кандидатов, обладающих качествами, необходимыми для достижения целей, поставленных организацией» [3, с. 310]. Колосова Р.П. считает, что: «Привлечение в организацию потенциальных кандидатов является одной из жизненно важных функций системы управления человеческими ресурсами организации, поскольку оказывает самое непосредственное влияние на ее будущее, имидж и т. д». [4, с. 416]. Цель найма персонала в любой организации состоит в создании собственного резерва потенциальных кандидатов для всех должностей, учитывая при этом будущие изменения в деятельности организации. Также грамотно организованный найм и отбор позволит повысить конкурентоспособность фирмы за счет новых, высококвалифицированных специалистов. Отбор наиболее соответствующих требованиям фирмы новых сотрудников также обеспечивает постоянство кадров, т.е. уменьшает текучесть персонала и, как следствие, сокращаются определенные статьи затрат на персонал (найм, обучение, высвобождение). На процесс найма необходимого персонала влияют факторы внешней и внутренней среды. К факторам внешней среды мы можем отнести: законодательство; ситуацию на рынке рабочей силы; расположение компании; имидж компании. К факторам внутренней среды — кадровая политика фирмы; организационная культура; специфика деятельности; персонал организации.

Для того чтоб найти необходимого сотрудника каждый специалист по работе персонала должен быть знаком с источниками найма персонала. Существует два возможных источника набора персонала: внутренний и внешний [1,2,3,4,5,6]. К внутренним источникам поиска и привлечения относятся: кадровый резерв организации; «инициативные» сотрудники; другие сотрудники организации; круг общения персонала — личные контакты; бывшие работники фирмы. К преимуществам внутренних источников персонала можно отнести: возможность карьерного роста; низкие затраты на привлечение кадров; знание претендентом специфики работы организации; быстрое закрытие свободной вакансии; решается проблема занятости собственного персонала; повышение мотивации сотрудников; рост производительности труда; низкий уровень текучести кадров. К недостаткам — узкий круг выбора кандидатов и соперничество между претендентами; панибратство; разочарование коллег, претендующих на эту должность; разочарование в новой должности; дополнительные затраты на развитие работника, занявшего вакантное место.

К внешним источникам можно отнести: государственные и коммерческие агентства по трудоустройству; высшие, средние специальные или иные учебные заведения; клиенты и поставщики; конкурирующие организации; лица, случайно зашедшие в организацию в поисках работы; кадровые и рекрутинговые агентства; публикации в СМИ и на бесплатных интернет-порталах. К преимуществам внешних источников можно отнести: широкие возможности выбора возможных кандидатов; возникновение новых импульсов для развития организации; приток новых идей. К недостаткам — высокие затраты на привлечение кадров и ухудшение климата в коллективе; недостаточное знание специфики работы организации. Большая часть организаций совершает найм своих сотрудников в основном из внутренних источников. Это связано с тем что, на карьерный рост своих сотрудников, в таком случае, понадобится меньше затрат. Кроме того, использование внутренних источников найма позволит повысить интерес к организации и работе, улучшить социально-психологический климат в коллективе и повысить приверженность работников к своей организации.

Найм новых сотрудников является основой для осуществления следующей процедуры — отбор будущего

персонала организации. Отбор персонала — это процесс изучения психологических и профессиональных качеств работника с целью установления его пригодности для выполнения обязанностей на определенном рабочем месте или должности и выбора из совокупности претендентов наиболее подходящего с учетом соответствия его квалификации, специальности, личных качеств и способностей характеру деятельности, интересам организации и его самого. Отбор персонала необходимо отличать от подбора

персонала. В процессе отбора происходит поиск людей на определенные должности с учетом установленных требований социального института, видов деятельности. При подборе — осуществляется поиск, идентификация требований различных должностей, видов деятельности под известные возможности человека, накопленный им профессиональный опыт, стаж и способности. В общем виде процесс отбора подходящего кандидата на вакансию можно представить в виде схемы (рис. 1) [2, стр. 61].

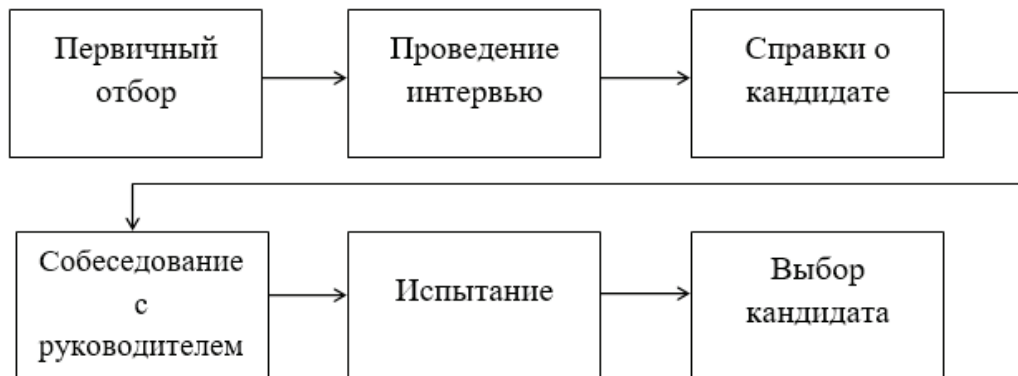


Рис. 1. Процесс отбора кандидатов на вакансию

Первичный отбор начинается с составления списка возможных кандидатов на закрытие вакансии в организации и последующего анализа данного списка с точки зрения соответствия их требованиям и специфике работы в данной организации. Каждая организация составляет свой собственный список требований к претенденту. На этапе первичного отбора отсеиваются неподходящие кандидаты, которые не обладают достаточным количеством характеристик, соответствующих требованиям должности. Список с четкими требованиями и желательными компетенциями, а также деловыми качествами позволит сократить затраты времени на отбор. Стадия первичного отбора независимо от применяемых методов завершается созданием ограниченного списка кандидатов, наиболее соответствующих требованиям организации. На втором этапе специалист по работе с персоналом проводит интервью с потенциальными кандидатами. Цель данных интервью заключается в: оценке степени соответствия кандидата существующим требованиям; проверке его способностей выполнять требования, изложенные в должностной инструкции; проверки потенциала и способности к адаптации и мобильности в организации, а также проверки ожиданий в отношении организации, условий работы, оплаты труда и т.д. После проведения подобного интервью специалист по работе с персоналом сокращает список возможных кандидатов на замещение вакантной должности. В дальнейшем для выбора наиболее подходящего кандидата собираются и анализируются документы, связанные с предыдущим местом работы, например — рекомендации. После изучения необходимых документов, кандидаты проходят собеседование с непосредственным

руководителем. На основе результатов собеседования, а также возможного испытательного срока, который все более часто используется в современной практике для оценки кандидата непосредственно на рабочем месте, руководитель подразделения (отдела) выбирает кандидата, который, по его мнению, подходит к занятию вакантной должности больше других.

При отборе кандидатов на вакантную должность специалисты по работе с персоналом Мякушкин Д. Е. выделяет ряд специальных методов [6]:

1. Центры оценки персонала — включают в себя различные методики, которые направлены на оценку реальных профессиональных и психологических качеств персонала, а также на соответствие занимаемой ими должности.
2. Профессиональные испытания — предполагают конкретные специфические рабочие ситуации. Кандидат должен показать насколько успешно он справляется с поставленными задачами и ситуациями.
3. Тесты на профпригодность — оценка психофизиологических качеств потенциального кандидата, его умений выполнять определенную деятельность.
4. Общие тесты способностей — оценка общего уровня развития и отдельных особенностей мышления, внимания, памяти и других высших психических функций.
5. Биографические тексты и изучение биографии — позволяют изучить развитие, образование, семейный статус, достижения, потребности и интересы и т.п.
6. Личностные тесты — Психодиагностические тесты на оценку уровня развития отдельных личностных качеств или отнесенность человека к определенному типу.

7. Интервью — проведение беседы, на протяжении которой можно собрать необходимую информацию об опыте работы, уровне профессионализма, наличии определенных важных компетенций кандидата.

8. Рекомендации — возможность узнать о предыдущем месте работника и о профессиональных качествах кандидата.

9. Нетрадиционные методы — использование детектора лжи; медицинский осмотр; применение психоанализа и другое.

Как правило, специалисты по работе с персоналом в каждой организации сами выбирают наиболее удобные методы для отбора персонала в компанию. При проведении отбора потенциальных кандидатов специалисты по работе с персоналом могут получить такие данные: выявить ошибочные данные о личности кандидата, его профессиональных способностях, уровне образования и отношении к работе; выявить несоответствия между устными ответами и ответами, указанными в бланке анкеты; выявить способность кандидата к предназначенной работе; выявить ожидания и представления кандидата об организации.

Выводы и дальнейшие перспективы исследования. Найм и отбор персонала является важным звеном системы управления персоналом. Для того чтобы привлечь и отобрать высококвалифицированные кадры, которые являются залогом успеха любой организации, на предприятиях используют различные методы поиска и привлечения персонала, создаются системы оценки потенциальных кандидатов и используются различные методы отбора для привлечения в штат организации наиболее подходящего по всем требованиям работника. Для того чтобы усовершенствовать процесс найма в любой организации специалистам по работе с персоналом необходимо не ограничиваться только одним внешним, или только внутренним источником привлечения персонала, а использовать их в совокупности, для получения наиболее эффективного результата в лице работника с высокими профессиональными способностями. Также необходимо изучать и применять на практике нестандартные методы отбора персонала, для того чтобы сделать отбор более качественным.

Литература:

1. Веснин, В. Р. Управление человеческими ресурсами: теория и практика [Текст]: учебник / В. Р. Веснин. — М.: Проспект, 2014. — 688 с.
2. Дейнека, А. В. Управление персоналом [Электронный ресурс]: учебник / А. В. Дейнека. — М.: Дашков и К, 2010. — 290 с.
3. Кибанов А. Я. Экономика управления персоналом: Учебник / А. Я. Кибанов, Е. А. Митрофанова, И. А. Эсаулова // Под ред. проф. А. Я. Кибанова. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 427 с.
4. Колосова Р. П. Экономика персонала: Учебник / Р. П. Колосова, Т. Н. Василюк, М. В. Артамонова, М. В. Луданик — М.: ИНФРА-М, 2010. — 896 с.
5. Маслова, В. М. Управление персоналом [Текст]: учебник и практикум / В. М. Маслова; Финансовый университет при Правительстве РФ. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2014. — 492 с. — (Бакалавр. Академический курс).
6. Отбор и подбор персонала // Мякушкин Дмитрий Евгеньевич. URL: <http://myakushkin.ru/ru/publikaczii/21/otbor-i-podbor-personala.html> (дата обращения: 23.02.2017).

Технологии бесконтактных платежей.

Как защитить свой электронный кошелек от мошенничества

Рудных Наталья Сергеевна, студент
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Ключевые слова: NFC, технология бесконтактных платежей, банковские карты, мобильный кошелек

Банковские карты и безналичный расчет стали неотъемлемой частью жизни современного человека. По данным ЦБ РФ количество таких карт, выпущенных в России, по состоянию на 1 января 2014 года уже составляло 215 миллионов, а на момент 1 января 2016 года их стало почти 245 миллионов штук. В 2014 году ими владело около 85% населения страны, и за прошедшие два года это число увеличилось до

88%. В крупных городах чуть ли не в любом заведении будь то кафе или магазин, театр или заправка, имеется возможность осуществить безналичный расчет. Для этого необходимо вставить карту в считыватель, ввести пин-код и распечататься на чеке. Это довольно быстро.

Но технологии не стоят на месте, и в последнее время все больше получает распространение новый метод осу-

ществления безналичных платежей. Это бесконтактный метод, основанный на магнитном поле или радиосигнале (NFC). Он существует уже довольно давно, но широкого распространения еще не получил. Пока эта технология широко используется только в пластиковых карточках, несмотря на то, что ее поддерживают такие успешные компании, как Google, Apple, MasterCard, Visa.

Как и любое другое открытие в области интернет-банкинга технология бесконтактных платежей должна пройти проверку временем. Недавний опрос 1500 американской молодежи показал, что 40% молодого населения готовы полностью отказаться от наличных денег, если все виды платежей можно будет осуществлять с помощью карт.

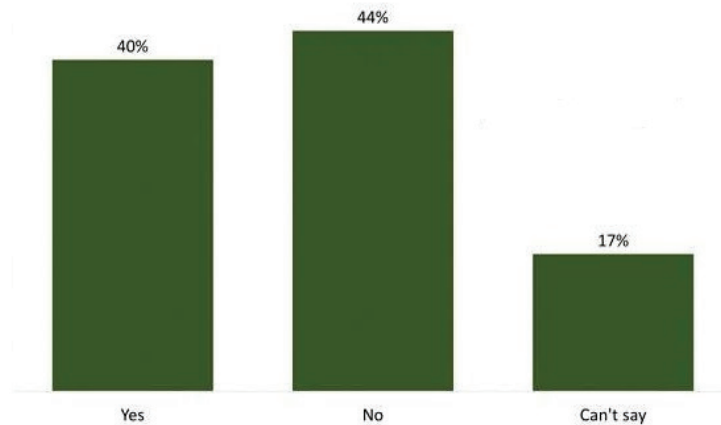


Рис. 1. Статистика опроса американской молодежи

Это свидетельствует о том, что число человек, пользующихся банкоматами будет только уменьшаться, а это приведет к нерентабельности поддержки сетей АТМ.

Клиентов активно привлекают переходить на новую технологию. Ведущие платежные системы — Visa и MasterCard — с недавнего времени стали рекламировать в России свои нововведения. В такие карты встроен чип, который ловит радиоволны платежного терминала на ограниченном расстоянии — максимум 10 см. При увеличении расстояния в целях безопасности обмен информацией невозможен. Такие карты никуда не вставляются, ими не нужно проводить через считыватель. Поэтому скорость операции — основное преимущество технологии. Процесс оплаты происходит практически моментально. Многим заведениям это помогает бороться с очередями, а клиентам экономить время. Еще одно преимущество системы — ограничение суммы транзакции. Изначально установлена сумма в размере 1000 рублей, но пользователь может изменить эти цифры. При совершении операции в пределах этой суммы не требуется введения пин-кода или росписи.

Но в этих двух преимуществах может скрываться доля риска. Если считыватель поднесут к карману, где находится карта, то такая транзакция беспрепятственно пройдет, и владелец карты узнает о списании, только если закажет банковскую выписку или получит смс о списании средств (если услуга подключена). Кроме того, что это происходит очень быстро, так еще и нет никаких звуковых сигналов. Такой метод в настоящее время используется для мелких краж, к примеру, в метро или даже на улице. По большей части это распространено в ряде ев-

ропейских стран, поскольку в России подобные карты еще не получили массового распространения. Карты на основе беспроводной технологии безопаснее тем, что ее владельца, конечно, могут обокрасть, но сумма эта будет значительно меньше, чем по обычной карточке с магнитной полоской. В России таких краж пока не зафиксировано, но бесконтактные карты стремительно набирают популярность.

Поэтому чтобы защититься от подобных инцидентов необходимо соблюдать элементарные правила. Например, ограничивать расходный лимит по карте на одну транзакцию; подключать смс-уведомления и следить за состоянием счетов. Также необходимо обращать внимание на лиц, находящихся рядом, и всегда держать при себе вещи, в которых лежит данная платежная карта. Производители подобных карт даже стали выпускать специальные чехлы, не пропускающие радиоволны, следовательно, препятствующие бесконтрольному считыванию данных с карты.

С уменьшением количества банкоматов карты как средства физической идентификации потеряют свою актуальность. Поэтому чипы NFC с теми же возможностями, что и у банковской карточки, теперь встраивают и в сотовые телефоны. Уже сейчас в продаже можно найти несколько моделей телефонов с поддержкой NFC. По прогнозам в ближайшее время технологию мобильного кошелька начнут встраивать в самые разнообразные предметы, и она станет такой же стандартной, как сейчас Bluetooth.

Если модель телефона не из последних, то можно просто купить этот чип и наклеить под батарейку. Телефон уже можно и расплатиться в метро, и налить бензина на заправке, где по лучшим западным образцам не-

обходимо сначала приложить телефон к колонке и потом заправиться.

Средством оплаты скоро сможет стать что угодно. В продажу поступят чипы-стикеры, заменяющие карточку для бесконтактной оплаты, которые можно будет

приклеить на что угодно, будь то музыкальный плеер или часы. Не стоит думать, что чтобы защититься самому и защитить свои деньги, нужно отказываться от прогресса, достаточно лишь быть внимательным и проявлять бдительность.

Литература:

1. <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2014/12/12/privedet-li> — Электронный ресурс;
2. https://www.gazeta.ru/tech/2015/10/29/7851881/no_more_cards.shtml — Электронный ресурс.

Совершенствование управленческих решений в государственных органах

Согумбаева Айнур Жуманкалиевна, магистрант;

Касымова Диназат Кайырбаевна, кандидат технических наук, доцент
Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан (г. Астана)

Глобальный контекст выдвигает новые вызовы, связанные с возрастанием рисков экономических и политических кризисов, когда от государства требуется повышенная стрессоустойчивость и способность гибко функционировать в условиях неопределенности.

Ожидания граждан и бизнеса с учетом динамичного социально-экономического развития страны существенно возрастают. Государственный сектор должен научиться работать на предупреждение данных ожиданий, так как политические решения и государственные услуги могут стать фактором постоянной социальной фрустрации [1].

Основой оценки разработанных государственно-местных управленческих решений является масштабность работы, которую предстоит выполнить, а также связанные с ней расходы, затраты. Бюджет государственного органа, как правило, представляет собой полную картину того, что организация надеется, в конце концов, осуществить своими силами и средствами. При этом в бюджете необходимо предусмотреть: фактические удельные затраты по объему предполагаемой деятельности, расходы на контроль, на проверку эффективности расходования средств, на проверку отчетов об объеме выполненных работ, на убеждение общественности в том, что управленцы работают честно и эффективно. Главным критерием всегда должно быть реальное достижение социально значимых результатов, наибольшее соответствие принятого решения задаче охраны законных прав и интересов граждан.

В Послании народу Казахстана «Новый Казахстан в новом мире» Президент Республики Казахстан Н. Назарбаев отметил: «Логическое завершение должно получить разделение функций государственных органов на стратегические, административно-исполнительские и контрольно-надзорные. Ежегодно должен проводиться анализ правительственных решений в целях исклю-

чения дублирования функций, совершенствования межбюджетных отношений, преодоления конфликта интересов» [2].

В рамках выполнения данного поручения Главы государства в ряд нормативных правовых актов были внесены соответствующие изменения.

Законом Республики Казахстан от 27 июля 2007 года № 315-III «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам модернизации системы государственного управления» были внесены поправки в Закон «Об административных процедурах» от 27 ноября 2000 года № 107-II, впервые предусматривающие классификацию функций государственных органов на стратегические, регулятивные, реализационные и контрольные (ст. 9–2) [3]. Таким образом:

- стратегическими являются функции по разработке, принятию плановых документов, определению системы государственного планирования, обеспечению международных отношений, национальной безопасности и обороноспособности;

- регулятивными являются функции по нормативному правовому обеспечению реализации государственных функций, регистрации и ведению анализа исполнения нормативных правовых актов, координации деятельности государственных органов, управлению государственными активами;

- реализационными являются функции, направленные на исполнение плановых документов, нормативных правовых актов, достижение целей и задач, предусмотренных плановыми документами государственного органа, предоставление государственных услуг, выдачу разрешительных документов (включая лицензирование, регистрацию, сертификацию);

- контрольными являются функции по проверке и наблюдению на предмет соответствия деятельности физи-

ческих и юридических лиц, в том числе государственных учреждений, установленным нормативными правовыми актами требованиям.

Также данными поправками определено, что распределение функций на стратегические, регулятивные, реализационные и контрольные в структуре государственных органов, подотчетных Президенту Республики Казахстан, определяется Президентом Республики Казахстан, а в центральных исполнительных органах — Правительством Республики Казахстан.

Государство, его институты и созданная система управления играют важную роль в формировании процессов разработки и принятия управленческих решений на всех уровнях государственного и местного управления.

Административная реформа, реализованная в Казахстане в 2007—2014 годах ориентировалась на внедрение в практику государственного управления Республики Казахстан принципов работы бизнес-сектора. Наиболее существенной перестройке были подвергнуты системы стратегического и бюджетного планирования, оказания государственных услуг [4].

Наряду с достигнутыми положительными результатами административной реформы в 2007—2014 годах перед системой государственного управления возникли новые вызовы, требующие углубления и совершенствования курса на внедрение принципов бизнес-сектора в деятельность государственных органов.

Международный опыт показывает, что на многие вызовы, стоящие сегодня перед системой государственного управления, можно успешно ответить посредством применения опыта работы корпоративного сектора.

Реализация мер принятой Концепции административной реформы Республики Казахстан до 2020 года позволит кардинально изменить формат работы государственного менеджмента и перейти к «ответственному правительству для национального процветания». Такое правительство будет принимать верные решения, осуществлять четкие действия и добиваться высоких результатов [5].

Государственный менеджмент будет позиционировать себя в качестве основного генератора реформ и проводника прогрессивных тенденций в общественном развитии.

В основу нового формата работы системы государственного управления будут заложены пять ключевых принципов.

— Компактность. Роль государства ограничивается до самых важных и неотъемлемых функций, а их распределение осуществляется в строгом соответствии с целями и задачами каждого уровня государственного управления. Компактность государственного управления, в том числе, достигается за счет развития местного самоуправления и саморегулирования.

— Эффективность. Работа государственных органов выстраивается по четким стратегическим приоритетам, которые тесно взаимосвязаны с бюджетными ресур-

сами. Прозрачный бюджет четко закрепляет прямые результаты деятельности государственных органов и ответственность за их достижение.

— Подотчетность. Деятельность государственных органов максимально прозрачна. Открытость государственных органов создает атмосферу «автоматической» подотчетности, когда широкий доступ к информации и открытый процесс принятия решений гарантируют четкую приверженность государственных органов целям государственной политики. Комплексный аудит верифицирует систему подотчетности.

— Отзывчивость. Поведение государственных служащих демонстрирует служение обществу за счет внедрения принципов меритократии и технократии. Отзывчивая государственная служба обеспечивает качественные государственные услуги, наилучшим образом отвечающие ожиданиям граждан.

— Инновационность. Повседневная деловая практика в государственных органах будет меняться за счет внедрения лучших управленческих технологий, в том числе системы управления качеством. Государственный аппарат в глазах граждан сформирует новый стандарт качества, который будет основан на широком применении инновационных технологий и эффективном управлении бизнес-процессами.

Для достижения цели по формированию «ответственного правительства для национального процветания» необходимо решение следующих задач:

— обеспечение компактного правительства за счет сокращения несвойственных государству полномочий и оптимизации выполнения государственных функций;

— перестройка системы стратегического планирования и бюджетирования на основе усиления ответственности за достижение результатов и повышения прозрачности бюджетного процесса;

— создание новой системы прозрачности и подотчетности государственного управления через обеспечение максимального раскрытия информации и эффективной системы оценки результативности;

— внедрение управления персоналом государственной службы по результатам по принципу «три корпуса — один результат»;

— реинжиниринг бизнес-процессов за счет реформирования повседневной деятельности государственных органов и государственных служащих.

Реализация Концепции позволит к 2020 году достичь следующих основных результатов:

— Казахстан в рейтинге «Глобальные индикаторы государственного управления» Всемирного Банка по индикаторам «Эффективность правительства» и «Качество регулирования» улучшит свою оценку на 20 баллов;

— страна по Индексу открытости бюджета улучшит свою оценку на 30 баллов;

— Казахстан в рейтинге восприятия коррупции Транспэрэнси Интернэшнл улучшит свою оценку на 10 баллов;

— страна в рейтинге глобальной конкурентоспособности по индикатору «Бремя государственного регулирования» поднимется на 20 позиций.

Первоочередные меры должны быть реализованы до 2017 года и включают решение вопросов в рамках улучшения стратегического планирования и бюджетирования и совершенствования государственной службы.

Данные направления имеют мультипликативный эффект в рамках административной реформы и закладывают условия для успешной реализации всех ее компонентов.

Вместе с тем следует ожидать, что к 2020 году:

— количество поручений нижестоящим государственным органам сокращено втрое по сравнению с 2014 годом;

— международную сертификацию на соответствие стандартам менеджмента качества серии ISO 9000 пройдут как минимум 6 центральных исполнительных органов;

— документооборот между государственными органами сократится на 25%, а бумажный документооборот между государственными органами и внутри государственных органов — на 50% по сравнению с 2015 годом;

— доля государственных услуг, оказываемых в рамках принципа «одного контакта» составит 20%;

— действует Кодекс лучшей практики для государственных органов.

Переход к «ответственному правительству для национального процветания» станет важным фактором обеспечения национального лидерства и вхождения Казахстана в число 30 развитых стран мира. Новый формат государственного управления обеспечит надежную платформу взаимовыгодного партнерства государства и общества: граждане получают качественные услуги, бизнес — благоприятный деловой климат, а государство — устойчивое развитие и общественную поддержку.

Литература:

1. Майдырова А., Муксимов С. Совершенствование процесса оказания государственных услуг в Республике Казахстан. Астана, 2015. 212 с.
2. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана «Новый Казахстан в новом мире»./ <http://www.akorda.kz>
3. Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам модернизации системы государственного управления» от 27 июля 2007 года № 315-III/ <http://www.akorda.kz>
4. Закон Республики Казахстан «Об административных процедурах» от 27 ноября 2006 года № 107-II; <http://www.adilet.kz>
5. Разработка предложений к проекту Концепции административной реформы Республики Казахстан до 2020 года. <http://www.akorda.kz>

Парадигмы современной промышленной политики в России

Текиев Марат Владимирович, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой;

Болиева Инга Ахтеримовна, кандидат экономических наук, доцент;

Тедеева Валентина Бадриевна, магистрант

Северо-Кавказский горно-металлургический институт (г. Владикавказ)

В статье рассматривается соотношение между промышленной и конкурентной политикой в аспекте их взаимодополняемости и взаимоисключаемости. Обозначены основные тенденции развития конкурентной и промышленной политики в рамках современной системы государственного регулирования. Сделаны некоторые выводы и предложения, актуальные для совершенствования конкурентной и промышленной политики в России.

Ключевые слова: промышленная политика, инвестиции, валовой внутренний продукт, капитал, прибыль, амортизация

Paradigm of modern industrial policy in Russia

Tekiev Marat Vladimirovich;

Bolieva Inga Ahtemirovna;

Tedeeva Valentina Badrievna

The article deals with the correlation between industrial and competition policy in the aspect of their complementarity and mutual exclusiveness/ Major tendencies of competition and industrial policy developments within the modern

system of government regulation are highlighted. Some conclusions and propositions for the industrial and competition policy improvement in Russia were drawn.

Key words: *industrial policy, investments, gross domestic product, capital, profit; depreciation and amortization*

В период с 2000 по 2015 гг. Россия стала одним из наиболее быстро растущих регионов мира. В целом, за последние годы основные экономические показатели динамики российского национального хозяйства значительно превышали темпы роста мировой экономики. По размерам ВВП, рассчитанного по обменному курсу, Россия занимает десятое место в мире (1,86 трлн долл.), опережая такие страны, как Испанию и Канаду. Парадокс заключается в том, что через 24 года российская экономика наконец-то не только достигла уровня 1991 г., но и превзошла его на 10%. При этом на постсоветском пространстве Россия — далеко не первая страна, экономика которой превзошла уровень 1991 г. Его превысили Латвия, Эстония, Белоруссия, Казахстан и Литва (причем некоторые из них — в полтора-два раза).

Несмотря на высокие темпы роста ВВП, Россия на постсоветском пространстве, вообще говоря, находится в аутсайдерах. По этому показателю мы уступаем не только вступившим в Евросоюз странам Балтии, но и большинству государств СНГ. В среднем по странам СНГ рост ВВП в 2015 г. составил 9% к показателю 2014 г. Валовой внутренний продукт представляет собой комплексную характеристику эффективности действующей модели экономики. Рост этого показателя сам по себе ничего не говорит о качестве экономического развития. Необходимо учитывать и структуру ВВП, поскольку его объем складывается из стоимости произведенных товаров, услуг и налоговых поступлений. Если в 1991 г. значительная часть ВВП РФ приходилась на товары — 60,5%, то по результатам 2015 г. товарная часть составила всего лишь 35,3%. За этот же период доля услуг в ВВП выросла с 32,6 до 51,9%. Налоговые поступления увеличились, но незначительно (на 4,8%). То есть за 24 года реформ абсолютная величина национального ВВП практически не изменилась (1,86 трлн долл в 2015 г. и 1,22 трлн долл в 1991 г.). Произошло лишь его перераспределение — увеличилась доля услуг. Товарная составляющая ВВП является приоритетной. По ней можно судить о состоянии производства, уровне научно-технического прогресса, возможностях государства выполнять свои социальные функции, строить прогнозы и выстраивать долгосрочную политику. Дальнейшее увеличение доли услуг в структуре ВВП при одновременном росте тарифов на их оказание может рассматриваться как один из вариантов удвоения ВВП (или, вернее, его «накачки»). Для этого достаточно резко увеличить стоимость различных услуг — повысить плату за жилье, свет, тепло, воду, сделать платными образование и здравоохранение, ввести обязательное страхование не только автомобилей, но и квартир, имущества, здоровья, ввести дополнительные сборы и т.д. И за счет изъятых у населения средств ВВП, безусловно, быстро «потяже-

леет». Но граждане России, а значит, и она сама, от такого «роста» станут беднее, а не богаче.

В 2015 г. объем промышленного производства составил всего 90,8% к уровню 1991 г. Наихудшие результаты в промышленности (ниже средней величины 90,8% к уровню 1991 г.) были продемонстрированы в производстве кожи, изделий из нее и обуви (24,7%), текстильном и швейном производстве (25,2%), выпуске машин и оборудования (46,8%), обработке древесины и производстве изделий из дерева (47,6%), производстве транспортных средств и оборудования (53,9%). Как и в предыдущие годы, основной объем производства (более 60%) пришелся на сырьевые отрасли, включая отрасли, связанные с начальным переделом (рис. 1).

Россия занимает первое место в мире по производству природного газа и добыче нефти; третье место по выплавке чугуна и производству пиломатериалов; четвертое по добыче бурого угля, производству стали, готового проката черных металлов, выпуску минеральных удобрений; пятое по добыче железной руды и вывозу деловой древесины. Доля промышленных изделий в общем объеме производства составляет менее 20%, при том, что даже в 1996–1998 гг. этот показатель не опускался ниже 23%. По данным статистики, количество образцов новой техники сократилось на 20%, а доля принципиально новых видов продукции в общей товарной продукции машиностроения упала с 3 до 1,6%.

Но разве могло бы быть по-другому, если ресурс технологической базы экономики выработан более чем на 45% (в электроэнергетике и того выше — на 60%) и достиг критического уровня. Удельный вес полностью изношенных основных фондов в секторе добычи полезных ископаемых составляет 21,9%, а в обрабатывающей промышленности — 17,0%. Глубочайший кризис поразил лучшие наукоемкие отрасли российской индустрии: машиностроение, ВПК, электронную, радиотехническую промышленность. Сокращение производства, в свою очередь, ведет к ограниченному использованию производственных ресурсов. За годы реформ потребление алюминия в России снизилось в 3 раза, цинка — в 2,7; меди рафинированной — в 3,4; свинца — в 3,3; никеля — в 5,7; олова — в 4,2; вольфрамового концентрата — в 8,44, молибденового — в 6,4 раза. В итоге, по использованию нефти, основных металлов на душу населения мы отстаем от развитых стран в 2–4 раза, стратегических материалов, определяющих новейшие технологии, — в 10–12 раз. Российские заводы все более уступают западным по оснащенности новейшим оборудованием, а по показателю ВВП на одного занятого, характеризующего производительность национальной экономики, Россия в 4 раза отстает от США и в 3 раза — от стран ЕС. В сло-



Рис. 1 Структура производства промышленной продукции в РФ по отраслям в 2015 г.

жившейся ситуации говорить о том, что обрабатывающая промышленность имеет внутренние резервы, позволяющие ей выступить мотором экономического роста, вряд ли уместно. Но и в минерально-сырьевом комплексе, так долго «несшем» на себе экономику страны, дела обстоят далеко не лучшим образом. Постоянно ухудшается сырьевая база добывающих предприятий. Если не последует энергичных мер, то к 2025 г. в России почти полностью будут исчерпаны разведанные запасы нефти, газа, свинца, молибдена, никеля, меди, олова.

В 2015 г. продолжился инвестиционный бум (прирост на 36% по сравнению с предыдущим годом). В так называемые «тучные годы» объем инвестиций в основной капитал рос весьма быстро, в среднем ежегодно на 12,3%. В посткризисный период — 2010–2012 гг., инвестиции росли в среднем уже только на 7,9%. В 2013 г. они увеличились всего на 0,8%, а в 2014 г. и вовсе сократились на 2,7%, а в 2015 г. — еще на 7%. В текущем году Минэкономразвития России ожидает их пятипроцентного падения. В 2015 г. инвестиции в основной капитал составили 353 млрд долл. — оценка по среднегодовому официальному курсу рубля. Из общего их объема 48% приходилось на собственные средства предприятий — прибыль и амортизация, 16 — средства бюджетов всех уровней, 16 — кредиты банков и заемные средства других организаций, 16% — прочие привлеченные средства. В дей-

ствительности рост инвестиций с учетом снижения покупательной способности доллара не превышает 10–12% в год, что недостаточно для экономики с крайне устаревшими основными фондами и при более высоких темпах роста инвестиций на других развивающихся рынках. На фоне роста национальных сбережений (валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы), составивших 35,7% ВВП (2015 г.), последние четыре года норма валовых накоплений (инвестиций) остается практически неизменной, «застыв» на уровне 20,5% ВВП. По величине разрыва между валовыми сбережениями и инвестициями (более 15% ВВП) Россия, к сожалению, вышла на одно из первых мест в мире (по данным Росстата за 2014 г.). Этот разрыв — индикатор низкого качества инвестиционного климата, показатель высоких рисков, мера недоверия между экономическими субъектами.

Структура инвестиций по отраслям промышленности не претерпела особых изменений. Как и в предыдущие годы, половина капиталовложений приходится на компании по добыче полезных ископаемых (17,3%), транспорт и связи (26,9%) и электроэнергетику, большая часть которых контролируется государством. Только 15% новых капиталовложений направляется в обрабатывающую промышленность. Напомним, что инновационная активность в экономике зависит не только от объема инвестиций в экономике в целом, но и от их распределения

между отраслями. Удельный вес инвестиций в основной капитал машиностроения на протяжении 2000—2014 гг. остается на крайне низком уровне (в среднем 2,5%), тогда как удельный вес инвестиций в добычу топливно-энергетических ресурсов составляет 14%, что почти в 6 раз больше. При этом удельный вес расходов на инновации в общей сумме инвестиций в обрабатывающих отраслях значительно выше, чем в добывающих. В машиностроении расходы на инновации составляют более половины

всех капиталовложений (57%), тогда как в добыче топливно-энергетических ресурсов — всего лишь 2%.

Можно сделать вывод, что расходы на инновации в промышленности неизбежно будут оставаться на незначительном уровне. Низкая доля машиностроения в совокупном объеме инвестиций в промышленности, даже при значительном росте общего объема инвестиций, неизбежно означает стагнацию инновационной активности в промышленности в целом.

Литература:

1. Татаркин А. И. Промышленная политика как основа системной модернизации экономики России // Экономика и управление: Российский научный журнал, 2011. — № 2. — С. 6–12.
2. Липсиц И. В., Нецадин А. А. «Промышленная политика России: принципы формирования и механизмы реализации». Экспертный институт, Москва, 2012.
3. Соколов А., Денисов Ю. «Научно-технический прогноз как ориентир для предпринимателя». Проблемы теории и практики управления, № 3, 2011.

Использование электронной коммерции в развитии малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане

Турсунова Мухтабар Маннабовна, старший преподаватель
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

С целью создания гарантий и условий для свободного участия и заинтересованности граждан в предпринимательской деятельности, повышения их деловой активности, а также защиты прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности, в 2000 году была принята новая редакция Закона Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности». В нем, в частности, отмечается; предпринимательской деятельностью (предпринимательством) является инициативная деятельность, осуществляемая субъектами предпринимательской деятельности в соответствии с законодательством, направленная на получение дохода (прибыли) на свой риск и под свою имущественную ответственность. В 2016 году Президент Республики Узбекистан Ш. М. Мирзиязев принял Указ «О дополнительных мерах по обеспечению ускоренного развития предпринимательской деятельности, всемерной защите частной собственности и качественному улучшению делового климата». Этот Указ даёт очень большие преимущества субъектам малого бизнеса и частного предпринимательства.

К субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства относятся [7]:

- 1) индивидуальные предприниматели;
- 2) микрофирмы со среднегодовой численностью работников, занятых в производственных отраслях, — не более двадцати человек, в сфере услуг и других непроизводственных отраслях — не более десяти человек, в оп-

товой, розничной торговле и общественном питании — не более пяти человек;

3) малые предприятия со среднегодовой численностью работников, занятых в отраслях:

— легкой и пищевой промышленности, металлообработки и приборостроения, деревообрабатывающей, мебельной промышленности, промышленности строительных материалов, а также прочей промышленно-производственной сферы, предусмотренной законодательством, — не более ста человек;

— машиностроения, металлургии, топливно-энергетической и химической промышленности, производства и переработки сельскохозяйственной продукции, строительства и прочей промышленно-производственной сферы, предусмотренной законодательством — не более пятидесяти человек;

— науки, научного обслуживания, транспорта, связи, сферы услуг (кроме страховых компаний), торговли и общественного питания и другой непроизводственной сферы — не более двадцати пяти человек.

В настоящее время в республике очень большое внимание уделяется семейному предпринимательству. В связи с этим использование электронной коммерции в предпринимательской деятельности является актуальным вопросом.

В 2004 году был принят Закон «Об электронной коммерции», а 2015 году № ЗРУ-385 «О внесении изменений

и дополнений в Закон Республики Узбекистан «Об электронной коммерции», целью настоящего Закона является регулирование отношений в области электронной коммерции.

Интернет уже довольно прочно закрепился в жизни и сознании современного человека. Сегодня многие из нас затрудняются представить свою жизнь без привычных занятий: просмотра почты и социальных сетей, чтения новостей о том, что происходит в мире. Одной из новых возможностей интернета, которая становится популярна в нашей стране можно, безусловно, назвать электронную коммерцию.

Что же такое электронная коммерция? Обратившись к Интернету, можно найти следующее определение — «Электронная коммерция (от англ. e-commerce) — это сфера экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, и бизнес-процессы, связанные с проведением таких транзакций».

Как развивается электронная коммерция в Узбекистане, какие меры необходимы для ее дальнейшего совершенствования и в чем заключаются ее достоинства для предпринимателей и конечных потребителей, давайте разберемся.

В Узбекистане благодаря внедрению платежной системы Uzcard и реализации ряда проектов, позволяющих совершать оплату при помощи мобильных устройств и компьютеров в любое удобное время и в любом месте, активно развивается новый сегмент бизнеса — электронная коммерция. Уже сегодня успешно функционируют средства для оплаты услуг в режиме онлайн, такие, как Click, MBank, Sms Tolov. Люди могут совершать покупки не выходя из дома в Интернет-магазинах, среди которых: Mytech.uz, Esavdo.uz, Uzbekmarket.uz, Vozog.uz и другие, где можно купить продукты питания, одежду, технику, парфюмерию, хозтовары и даже мебель.

По данным портала Selz.com более 80% интернет-пользователей в мире становились покупателями каких-либо товаров в онлайн-магазинах, а 71% покупателей считают, что делать покупки в интернете более выгодно и удобно чем в обычных магазинах.

Для начинающих новый бизнес в сети интернет сегодня имеется ряд очевидных преимуществ. Одним из них можно назвать экономию на торговых площадях, так как для продажи товаров онлайн требуется лишь склад для их хранения и, возможно, небольшой офис для работников. К тому же, для онлайн-продаж совершенно не требуется закупать какие-либо витрины и другое затратное торговое оборудование. Значительно сокращается обслуживающий персонал, а соответственно, затраты на оплату труда чем в традиционных магазинах, соответственно снижаются и цены на товар, что является дополнительным средством привлечения покупателей. Рекламу товаров и магазина можно осуществлять непосредственно в самом

интернете, что так же менее затратно и экономично по времени по сравнению с обычным магазином. Описание товаров предоставляется в развернутом виде, что полезно как продавцу, так и местным производителям, которым необходимо продвижение продукции и подробное ее описание с целью привлечения покупателей. К тому же интернет-магазин может работать 24 часа в сутки и его сервера могут обработать прием заказа в любое время суток. В выходные и праздники сервера также продолжают свою работу, более того, трафик на интернет магазин увеличивается как раз в такие дни.

По данным портала Selz.com более 46% онлайн-покупателей прежде чем совершить покупку смотрят и читают обзоры и другую информацию о товаре, а это значит, что с развитием электронной коммерции растет и количество полезных для потребителей веб-сайтов и блогов, что влечет за собой рост генерируемого трафика.

Сегодня в нашей стране формируются все необходимые условия для развития этого направления. В первую очередь, необходимо отметить тот факт, что в Узбекистане уже выпущено большое количество платежных онлайн карт, что позволяет в полной мере развивать системы мобильного и интернет-банкинга. С каждым годом становятся все совершеннее возможности связи, расширяется доступ пользователей к сети Интернет, появляется все больше веб-сайтов в узбекском сегменте мировой сети.

Новый проект Закона предусматривает использование идентификации при помощи различных аналогов собственноручной подписи во время покупок, что позволит значительно упростить оформление электронной сделки. К тому же, для более корректного регулирования отношений в сфере электронной коммерции, новый проект Закона имеет ряд существенных плюсов, а именно: устанавливаются особенности заключения договоров с использованием электронных документов (сообщений) и требования к участникам электронной коммерции, в том числе к информационным посредникам. В законопроект введена норма о возможности оформления счетов-фактур и других необходимых документов в электронной форме. Также внедрена норма о государственном регулировании сферы электронной коммерции уполномоченным органом и устанавливаются его полномочия в целях создания благоприятных условий, выработки стратегии развития данной сферы в современных условиях и обеспечения единого подхода к решению организационных, технологических и законодательных вопросов.

В проекте закона также уделяется особое внимание обеспечению безопасности информации и защите персональных данных участников электронной коммерции. Таким образом, принятие нового закона позволит электронной коммерции Узбекистана выйти на новый уровень и даст предпринимателям импульс для освоения Интернет — пространства как нового рынка для реализации услуг и товаров.

Электронная коммерция в Узбекистане пока только развивается, но, время не стоит на месте и вместе с ним меняются тенденции в бизнесе и потребности населения. Развитие высоких технологий, платежной системы Uzcard и расширение возможностей сети Интернет уже сейчас делают возможным создание стартапов в сфере онлайн-торговли и открывают широкие возможности стать первым именно в этой сфере, а быть первым в бизнесе оз-

начает завоевание рынка и обретение своего имени, которое будет известно миллионам.

Таким образом использование электронной коммерции в предпринимательской деятельности даёт возможность развития экономики. Предприниматель может продавать свою продукцию без каких-либо посредников это дает ему эффективное возращание своего делопроизводительности.

Литература:

1. Кенжабаев А. Т., Жуманиязова М. Ю. Основы электронного бизнеса. Т. — «IQTISOD-MOLIYA». 2008 год — 274 стр.
2. Гуломов с. С. и другие. Электронная коммерция. Т. — «НАШРИЁТ». 2009 г. — 168 стр.

Развитие института лидерства в органах государственного управления

Тюлешева Диана, магистрант

Касымова Диназат Кайырбаевна, кандидат технических наук, доцент
Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан (г. Астана)

Институционализация лидерства сегодня проявляется, прежде всего, в том, что процесс рекрутирования, подготовки, движения к власти, деятельность политических руководителей осуществляется в рамках определенных норм и организаций. Функции лидеров определены разделением власти на законодательную, исполнительную, судебную, ограничены конституциями и другими законодательными актами. Профессионализация лидерства заключается в том, что лидерство сегодня — это особого рода предпринимательство, осуществляемое на специфическом рынке, при котором политические предприниматели в конкурентной борьбе обменивают свои программы решения общественных задач и предполагаемые способы их реализации на руководящие должности. При этом специфика политического предпринимательства состоит в персонализации «политического товара», его отождествлении с личностью потенциального лидера, а также в рекламировании этого «товара» как общего блага [1].

Главная особенность в процессе формирования современного политического лидерства в Казахстане заключается в том, что оно, с одной стороны, приобрело некоторые черты, характерные политическим лидерам демократических государств, а с другой — унаследовало черты, свойственные лидерам номенклатурной системы.

Особенности формирования современной системы государственной власти и управления определяют потребности дифференциации анализа ее эффективности на две взаимосвязанные составляющие — лидерскую и институциональную. Казахстан, традиционно относящаяся к государствам с сильными авторитарными традициями организации государственной власти, в условиях формирования

правового государства характеризуется доминированием влияния на динамику развития политической системы ее политических лидеров. Вместе с тем, другой тенденцией современного периода ее развития является осуществление масштабного реформирования системы государственного управления, результатом которого является формирование его новой институциональной структуры.

Конституция Республики Казахстан стала конституционно-правовой базой строительства новой системы государственных органов: формы правления, формы устройства, окончательного закрепления принципа разделения государственной власти на ветви. Она продолжает служить государству, обществу и каждому гражданину, непосредственно воздействуя на общественные отношения, а также являясь правовым источником развития национальной системы права.

Система органов государственной власти в Республике Казахстан — это совокупность высших и местных органов законодательной, исполнительной и судебной власти, осуществляющих в присущих им организационно-правовых формах функции единой государственной власти. Единую систему органы государственной власти составляют, поскольку такое единство определяется унитарным характером государственного устройства РК, целостностью ее территории и производно от суверенитета народа.

Текст действующей Конституции Республики Казахстан был принят на республиканском референдуме 30 августа 1995 г. Принятию Основного Закона страны предшествовало широкое обсуждение проекта Конституции населением республики. В общей сложности состоялось около 33 тысяч коллективных обсуждений проекта, в ко-

торых приняли участие более 3 млн граждан. Во время обсуждений было внесено почти 30 тысяч предложений и замечаний. В 55 статей были внесены более 1100 поправок и дополнений.

Конституция 1995 г., продолжая и развивая установки Конституционного закона «О государственной независимости Республики Казахстан», фиксирует, что «Республика Казахстан утверждает себя демократическим, светским, правовым и социальным государством, высшими ценностями которого являются человек, его жизнь, права и свободы» [2]. Согласно Конституции, Казахстан является унитарным государством, которое не имеет внутри себя иных национально-государственных или автономных образований. В республике устанавливаются единые гражданство, законодательство и система государственной власти.

На республиканском уровне государственную власть в РК осуществляют Президент РК, Парламент РК, Правительство РК и суды РК. Ключевое место в системе органов государственной власти Республики Казахстан занимает Президент РК — Глава государства. Глава государства выступает гарантом незыблемости Конституции, прав и свобод граждан. Президент РК формально не принадлежит ни к одной из ветвей власти, он обеспечивает их согласованное функционирование. Президент РК тесно взаимодействует с парламентом, имеет обширные полномочия в сфере исполнительной власти, осуществляет назначение судей.

Более существенные поправки в Конституцию были введены в 2007 г. Нововведения придали импульс развитию казахстанской политической системы и ее качественному улучшению, предоставив большие возможности для активизации всего политического процесса в Казахстане:

- были созданы основы для более четкой и скоординированной работы системы государственного управления;
- произошло расширение полномочий и привилегий законодательной ветви власти;
- были сформированы условия для активизации развития партийной системы страны.

В этих переменах был заложен фундамент для более скоординированной работы системы государственного управления. Во-первых, сформировалась более эффективная и сбалансированная система сдержек и противовесов в виде властных полномочий и ответственности между ветвями власти при повышении роли Парламента.

Часть полномочий Президента перераспределялась в пользу Парламента, который получил возможность формировать Правительство, две трети Конституционного совета, Центральной избирательной комиссии, Счетного комитета и контролировать их работу. Повысился статус Сената, который наделялся полномочиями всего Парламента в период отсутствия Мажилиса. Были уточнены полномочия Президента в отношении Парламента, Правительства, Верховного суда, Центральной избира-

тельной комиссии, Национального банка и акимов — глав местных исполнительных органов. Так, отныне Президент назначает выборы не только в Парламент в целом, но и в его Палаты по отдельности. Премьер-министра Глава государства назначает теперь с согласия только нижней Палаты, а министров иностранных и внутренних дел, обороны и юстиции, председателя и двух членов Центральной избирательной комиссии — самостоятельно. На утверждение Президентом председателя Национального банка необходимо одобрение Сената.

Нижняя Палата Парламента получила большую степень влияния на судьбу исполнительной власти. Отныне Премьер-министр обязан ставить перед вновь избранным Мажилисом вопрос о доверии Правительству, а для волеизъявления теперь достаточно простого большинства голосов депутатов. Устанавливаемая ответственность Правительства не только перед Президентом, но и всем Парламентом знаменует начало перехода от президентской к президентско-парламентской форме правления.

Если, до принятия данных поправок, политические институты в Казахстане во многом развивались по заданной исполнительной ветвью власти траектории развития, то теперь, в связи с возможностью участия Парламента в формировании Конституционного Совета, Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета и Центральной избирательной комиссии, политически и общественно активная часть населения, задействованная в деятельности политических партий, будет оказывать непосредственное влияние на механизм функционирования власти. Новая архитектура власти закрепила перераспределение полномочий и ответственности. Главная ставка делается на усиление роли представительной власти в центре и на местах. Парламент приобретает важные функции для принятия политических решений, а также полноценно участвует в формировании правительства и других конституционных органов нашей страны.

Создаваемый баланс власти и ответственности в оптимальной степени отвечает трем главным политическим задачам развития республики:

- эволюционному продвижению к демократии;
- повышению надежности и стабильности политической системы;
- укреплению эффективности государственного управления.

Двухпалатная структура Парламента оказалась политически состоятельной, стала принципиально новым элементом в политической действительности нашей страны и соответствовала общепринятым в мировой практике принципам парламентаризма.

Современный этап развития казахстанского парламентаризма характеризуется многопартийным форматом работы. Выборы в Мажилис Парламента Республики Казахстан шестого созыва состоялись 20 марта 2016 года. В них приняли участие шесть политических партий, три из которых, набрав более 7% голосов избирателей, прошли

в состав Мажилиса Парламента. Это: партия «Нұр Отан» (82,20%), Демократическая партия Казахстана «Ақ жол» (7,18%), Коммунистическая народная партия Казахстана (7,14%). От партии «Нұр Отан» в Мажилисе Парламента работают 84 депутата, от «Ақ жол» — 7 депутатов, от КНПК — 7 депутатов. 9 депутатов были избраны от Ассамблеи народа Казахстана. В состав Мажилиса шестого созыва вошли 43 депутата прошлого созыва. В целом депутатский корпус обновился на 60%. В новом составе Мажилиса: мужчин — 78 (73%), женщин — 29 (27%).

Средний возраст депутата — 55 лет (по состоянию на 31 марта 2016 г.):

- до 40 лет — 7 депутатов;
- от 40 и до 60 лет — 77 депутатов;
- свыше 60 лет — 23 депутата.

34 (32%) депутатов имеют научные степени докторов и кандидатов наук. Депутаты представляют различные сферы деятельности: госслужбу, бизнес, неправительственные организации, образование, науку и др.

Национальный состав Мажилиса представлен казахами, русскими, украинцами, а также представителями азербайджанского, армянского, дунганского корейского, узбекского, уйгурского, чеченского и других этносов [3].

25 января 2017 года Президент Республики обратился к Нации и вынес представленные предложения на всенародное обсуждение, предоставив каждому казахстанцу, которому безразлична судьба страны, возможность высказаться по ним и предложить свои пути решения современных задач. Одной из главных задач является **повышение роли Парламента вообще и Мажилиса Парламента в особенности.**

Литература:

1. Альбеков КА. Политическое лидерство в контексте повышения эффективности государственной власти / Современная политология: проблемы, поиски, решения. — Ростов н/Д.: Изд-во СКАГС, 2010.
2. Конституция Республики Казахстан. — Алматы, 1995.
3. Оспанов С. Парламентаризм в Казахстане — новые реалии, новые возможности/<http://www.centrasia.ru>
4. Обращение Президента Республики Казахстан по вопросам перераспределения полномочий между ветвями власти./ <http://www.akorda.kz>

Это предлагается сделать путем расширения роли Мажилиса Парламента при формировании Правительства, а также усиления контрольных полномочий Парламента и его палат за деятельностью Правительства и членов Правительства.

В специальном выступлении Глава государства отметил, что мы идем на этот шаг для того, чтобы все ветви власти работали эффективно и ответственно, чтобы создать между ними соответствующие балансы и противовесы [4].

Нововведением является норма, устанавливающая сложение Правительством своих полномочий перед вновь избранным Мажилисом Парламента, а не перед вновь избранным Президентом Республики, как это имеет место сегодня. Это вполне логично, когда Правительство формируется совместно с политическими силами, представленными в Мажилисе. Отсюда отнюдь не следует, что теперь Глава государства остается в стороне. За ним сохраняется право по собственной инициативе принимать решение о прекращении полномочий Правительства (пункт 7 статьи 70 Конституции).

Повышению эффективности работы ветвей государственной власти служит усиление механизмов подотчетности и подконтрольности Правительства Парламенту и его палатам. С этой целью предложено установить, что Правительство в своей деятельности ответственно перед Президентом, Мажилисом Парламента и Парламентом в целом. Президентом Республики Рабочей группе поручено вести постоянный мониторинг предложений, высказанных в ходе всенародного обсуждения, обеспечить их обобщение, доработку проекта закона с учетом результатов и внесение его на рассмотрение Главы государства.

О понятиях «таможенные операции» и «таможенные процедуры» в таможенном законодательстве ЕАЭС

Шевченко Жанна Дмитриевна, аспирант;

Гудзенко Антон Александрович, аспирант

Научный руководитель: Буваева Наталья Эрнестовна, кандидат юридических наук, доцент

Российская таможенная академия (г. Люберцы, Московская обл.)

В статье проводится сравнительный анализ терминов «таможенные операции» и «таможенные процедуры», раскрывается их содержание. Рассмотрен исторический аспект развития данных правовых институтов.

Ключевые слова: таможенные операции, таможенные процедуры, ТК ТС, Евразийский экономический союз

В Таможенном кодексе Таможенного союза (далее — ТК ТС или Таможенный кодекс) употребляются такие термины как «таможенные операции» и «таможенные процедуры». Необходимо отметить, что четкое разграничение данных понятий позволит определить их место и значение в таможенном законодательстве, действующем на территории Евразийского экономического союза (далее — ЕАЭС, Союз), а также избежать возможных проблем в правоприменительной практике, связанных с неверным толкованием правовых норм, регулирующих общественные отношения, возникающие в связи с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу. Необходимо понимать, например, что «выпуск товаров» и «выпуск для внутреннего потребления» — это совершенно разные категории, так как выпуск товаров представляет собой таможенную операцию, а выпуск для внутреннего потребления — таможенную процедуру. Так в чем же принципиальное отличие между этими двумя институтами таможенного права?

Понятие «таможенная операция» является ключевым при ввозе товаров на таможенную территорию ЕАЭС и вывозе товаров с таможенной территории ЕАЭС. Под «операцией» [от лат. *operatio* — действие] в русском языке понимается отдельное действие в ряду других подобных [1], а также ряд действий, процессов по оформлению (документов, денежных расчетов и т.п.). В разговорной форме «операция» — это действие или ряд действий, предпринятых с определенной целью [2].

В соответствии с подпунктом 29 пункта 1 ст. 4 ТК ТС [3] под таможенными операциями следует понимать действия, совершаемые лицами и таможенными органами в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства Союза.

В ТК ТС отдельные главы посвящены таможенным операциям, которые законодатель классифицирует на таможенные операции, предшествующие подаче таможенной декларации, и таможенные операции, связанные с помещением товаров под таможенную процедуру.

При этом к первой группе законодатель относит:

- таможенные операции, связанные с прибытием товаров на таможенную территорию;
- таможенные операции, связанные с убытием товаров с таможенной территории;
- таможенные операции, связанные с временным хранением товаров.

Вторая группа представляет собой самостоятельный административно-правовой институт, состоящий из совокупности юридических норм, регулирующих однородные общественные отношения, возникающие, изменяющиеся и прекращающиеся в процессе таможенного декларирования и выпуска товаров.

Правовой основой для определения «таможенных операций», используемого в Таможенном кодексе, стало содержание дефиниции Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур [4] (далее — Киотской конвенции) «таможенные формальности». В соответствии с главой 2 Генерального приложения к Киотской конвенции «таможенные формальности» представляют собой все операции, которые должны совершаться заинтересованными лицами и таможенной службой в целях соблюдения таможенного законодательства.

Необходимо указать на то, что глава 3 Генерального приложения к Киотской конвенции «Очистка и другие таможенные формальности» относит к таковым подачу, регистрацию и проверку декларации на товары, проверку товаров, выпуск товаров, а также их отказ или уничтожение. Таким образом, помещение товаров под таможенную процедуру согласно Киотской конвенции регулируется правовым институтом «очистка».

Нельзя не согласиться с мнением Кожанкова А. Ю., который справедливо отмечает, что в действующем ТК ТС идентифицировать конкретное действие как «таможенную операцию» представляется затруднительным, т.к., за редким исключением, при его упоминании прямое указание, является ли описываемое действие таможенной операцией или нет, отсутствует. Все это «затрудняет вычленение таможенных операций из всего перечня действий (операций), предусмотренных таможенным законодательством и совершаемых на практике» [5].

Анализируя нормы таможенного законодательства ЕАЭС, можно сделать вывод, что к таможенным операциям относятся действия, предписанные Таможенным кодексом и носящие обязательный характер, совершение которых связано с исполнением требований таможенного законодательства. Таможенная операция — это некая обязанность, возложенная таможенным законодательством на конкретного субъекта таможенных правоотношений. Можно подчеркнуть таким образом, что каждая таможенная операция является действием, но не каждое действие является таможенной операцией.

Действия, совершение которых не являются обязательными согласно положениям ТК ТС, но которые могут быть совершены с товаром по желанию заинтересованного лица, а не в связи с прямым указанием в Таможенном кодексе на их совершение, можно отнести к действиям, не являющимися таможенными операциями.

Следует отметить, что законодатель в ТК ТС помимо понятия «таможенные операции», использует также термины «грузовые операции»¹ и «обычные операции». К обычным отнесены операции в отношении товаров, на-

¹ Согласно положениям пункта 1 статьи 222 ТК ТС к грузовым операциям относятся следующие действия: разгрузка, перегрузка (перевалка) и иные грузовые операции.

ходящихся на временном хранении, и необходимые для обеспечения сохранности товаров в неизменном состоянии, в том числе осмотр и измерение, перемещение товаров в пределах места временного хранения, взятие проб и образцов товаров, исправление поврежденной упаковки, а также операции, необходимые для подготовки товаров к последующей транспортировке [3, ст. 171]. «Обычные операции» упоминаются и в связи с помещением товаров под таможенную процедуру таможенный склад [3, ст. 232].

В результате анализа норм таможенного законодательства ЕАЭС можно выделить четыре основные группы таможенных операций:

- таможенные операции, предшествующие подаче таможенной декларации;
- таможенные операции, необходимые для помещения товаров под таможенную процедуру;
- таможенные операции, совершаемые в отношении отдельных категорий товаров;
- таможенные операции, непосредственно связанные с применением избранной декларантом таможенной процедуры.

Необходимо отметить, что в соответствии с ранее действующим Таможенным кодексом Российской Федерации (далее — ТК РФ), «таможенные операции» (отдельные действия в отношении товаров и транспортных средств, совершаемые лицами и таможенными органами в соответствии с ТК РФ при таможенном оформлении товаров и транспортных средств) входили в более широкое по объему понятие «таможенные процедуры». Под таможенной процедурой понималась совокупность положений, предусматривающих порядок совершения таможенных операций и определяющих статус товаров и транспортных средств для таможенных целей. Институт таможенных процедур объединял в себе таможенное оформление, которое включало в себя совершение всех действий по перемещению товаров через таможенную границу Российской Федерации (легальное определение этого термина в ТК России 2003 года отсутствовало), таможенные режимы и специальные таможенные процедуры. До вступления в действие ТК ТС таможенный режим регламентировался Таможенным кодексом 2003 г. как особый вид таможенных процедур. В то же время в литературе он рассматривается как вид правового режима, действующего в таможенной сфере.

Традиционный и привычный для таможенного законодательства термин «таможенный режим» утратил свою актуальность при вступлении в силу Таможенного кодекса Таможенного союза. ТК ТС заменяет понятие «таможенный режим» на понятие «таможенная процедура» и в ст. 4 определяет последнее как «совокупность норм, определяющих для таможенных целей требования и условия пользования и (или) распоряжения товарами на таможенной территории таможенного союза или за ее пределами».

С точки зрения словаря иностранных слов, процедура (лат. *procedere* — продвигаться) — это «официально

установленная последовательность действий для осуществления или оформления какого-либо дела»; процесс (лат. *processus* — движение вперед) — это «последовательная закономерная смена каких-либо явлений, состояний и т.п., ход развития чего-либо» [6, с. 201]. Правовая процедура в научной литературе определяется как система, ориентированная на достижение конкретного правового результата, состоящая из последовательно сменяющих друг друга актов поведения. Данная система внутренне структурирована правовыми отношениями, иерархически построенными и динамически развивающимися. Правовая процедура выступает средством реализации основного, главного для нее правоотношения [7, с. 8]. Обращают на себя внимание и другие толкования термина «процедура». Так, в толковом словаре под процедурой понимается «ряд последовательных действий, необходимых для выполнения чего-либо» [8]. Однако согласно ТК ТС под действиями, совершаемыми лицами и таможенными органами, понимают, прежде всего, таможенные операции, а не таможенную процедуру.

Правильная регламентация и толкование термина «таможенная процедура» играет очень важную роль как в теории, так и на практике, в связи с тем, что категория «таможенная процедура» является одной из основных в таможенном законодательстве ЕАЭС.

В научных кругах сложилось мнение, что таможенную процедуру следует рассматривать в широком и узком смыслах. Таможенная процедура в широком смысле — это нормативно установленная система, ориентированная на достижение конкретного правового результата, состоящая из последовательно сменяющих друг друга таможенных операций, внутренне структурированная правовыми отношениями, иерархически построенная и динамически развивающаяся, посредством которой субъекты внешнеэкономической деятельности реализуют свои права и обязанности в сфере таможенного дела [9, с. 78]. Определение таможенной процедуры в узком смысле закреплено в ст. 4 Таможенного кодекса и приводилось выше.

Следует отметить, что целью общего порядка совершения таможенных операций является помещение товаров под таможенную процедуру. В целях таможенного регулирования в отношении товаров ТК ТС устанавливает 17 видов таможенных процедур [3, ст. 202]. Существенных изменений в правовом регулировании таможенных процедур в связи с принятием Таможенного кодекса Евразийского экономического союза не ожидается, ведь согласно проекту ТК ЕАЭС в отношении товаров в зависимости от целей нахождения и использования товаров на таможенной территории Союза, их вывоза с таможенной территории Союза и (или) нахождения и использования за пределами таможенной территории Союза будут применяться все те же 17 знакомых нам таможенных процедур [10, ст. 127].

Таким образом, «таможенные операции» и «таможенные процедуры» являются основными элементами

таможенного дела. Для того чтобы избежать проблем, связанных с неверным толкованием, отождествлением данных терминов, необходимо уметь их четко разграничивать. Термин «таможенная процедура» является достаточно широкой категорией, представляющей собой совокупность норм, определяющих порядок пользования и (или) распоряжения товарами, и включающей в себя таможенные операции, связанные непосредственно с применением таможенной процедуры. Таможенные операции — это определенные действия, совершение которых является основной задачей таможенных органов. Таможенные операции, связанные с помещением товаров под таможенную процедуру, основным содержанием которых является применение различных

форм таможенного контроля, осуществляются, в первую очередь, с целью обеспечения экономической безопасности, соблюдения порядка перемещения товаров через таможенную границу, исполнения таможенного законодательства Союза и законодательства государств — членов Союза о таможенном регулировании. Таможенные процедуры же по своей сути отражают желание декларанта распорядиться товаром определенным образом. Возможность выбора декларантом таможенной процедуры при перемещении товаров через таможенную границу создает условия для развития внешнеторговой деятельности, обеспечивает соблюдение прав и законных интересов участников внешнеэкономической деятельности.

Литература:

1. С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. Толковый словарь русского языка. Издательство «Азъ», 1992.
2. Большой толковый словарь русского языка / Гл. ред. С. А. Кузнецов. Первое издание: СПб.: Норинт, 1998.
3. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17) // Собрание законодательства Российской Федерации, 2010. № 50. Ст. 6615.
4. Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур (совершено в Киото 18.05.1973) (в ред. Протокола от 26.06.1999) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2011. № 32. Ст. 4810.
5. Кожанков А. Ю. Развитие административно-правового института таможенных операций, связанных с помещением товаров под таможенную процедуру: дис. ... канд. юрид. наук. Российская таможенная академия, Люберцы, 2012.
6. Локшина С. М. Краткий словарь иностранных слов. М., 1984. 352 с.
7. Налоговый процесс: Учеб. пособие / Под ред. А. Н. Козырина. М., 2007. 154 с.
8. Толковый словарь русского языка / Под ред. Д. Н. Ушакова. М.: Гос. ин-т «Сов. энцикл.»; ОГИЗ; Гос. изд-во иностр. и нац. слов. 1935—1940.
9. Суркичин Г. Ф. Теоретические аспекты таможенных процедур в РФ // Право. 2011. № 3. С. 75—86.
10. Распоряжение от 12.08.2016 № 13 «О проекте Договора о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза» // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. URL: https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01411004/ico_15082016_13 (дата обращения: 21.02.2017).

Обзор текущих проблем развития пищевой промышленности Чеченской Республики

Якубов Тимур Вахаевич, доктор экономических наук, доцент;

Читаев Марат Ахиятович, аспирант;

Махаев Амир Султанович, аспирант

Грозненский государственный нефтяной технический университет имени академика М. Д. Миллионщикова (Чеченская Республика)

Разнообразные производства пищевой промышленности призваны удовлетворять потребности населения в ряде важнейших продуктов питания, в силу чего они имеют исключительно важное социально-экономическое значение. Состояние этой отрасли в определенной мере отражает уровень жизни населения, степень развития агропромышленного комплекса, составной частью которого она является. Решение основных задач социально-экономического развития, а также задач государ-

ственной и региональной безопасности невозможно осуществить без учета развития пищевой промышленности. Развитая пищевая промышленность имеет огромное экономическое значение, что определяется регулярным повседневным спросом населения на разнообразные продукты питания. В результате продовольственные товары имеют быструю окупаемость затрат на их изготовление, а это один из важнейших критериев эффективности промышленного производства. Поэтому пищевые предпри-

ятия являются самыми многочисленными в мировой промышленности [1].

Развитая пищевая промышленность позволяет обеспечить продовольственными товарами население региона, выработать сырье для других отраслей экономики, использовать отходы от пищевых производств в качестве компонентов кормов для сельскохозяйственных животных. Пищевая промышленность имеет связи и с другими отраслями народного хозяйства. Прежде всего, с сельским хозяйством, поскольку сельское хозяйство является основным поставщиком сырья, с машиностроением (обеспечение технологическим оборудованием), с лесной и целлюлозно-бумажной промышленностью (обеспечение бумагой, картоном, фанерой, древесиной), с химической промышленностью (обеспечение стеклянной и полимерной тарой, лаками, красками) и другими.

Состояние и развитие пищевой промышленности непосредственно влияет на продовольственную независимость и продовольственную безопасность страны и ее регионов. Согласно Доктрине продовольственной безопасности утвержденной Президентом РФ: «Продовольственная безопасность Российской Федерации является одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности страны в среднесрочной перспективе, фактором сохранения ее государственности и суверенитета, важнейшей составляющей демографической политики, необходимым условием реализации стратегического национального приоритета — повышение качества жизни российских граждан путем гарантирования высоких стандартов жизнеобеспечения. Стратегической целью продовольственной безопасности является обеспечение населения страны безопасной сельскохозяйственной продукцией, рыбной и иной продукцией из водных биоресурсов и продовольствием. Гарантией ее достижения является стабильность внутреннего производства, а также наличие необходимых резервов и запасов» [2].

По данным Федеральной службы государственной статистики, в Чеченской Республике доля продукции пи-

щевых отраслей (включая напитки и табак) в общей структуре производства продукции (работ и услуг) обрабатывающей промышленности составляет около 31,4%, что соответствует второму месту среди отраслей, производящих продукцию конечного потребления.

Среднегодовая численность работников организаций — 1246 чел., доля пищевой промышленности в структуре промышленного производства составляет 31,4% (таблица 1).

В последние годы меры по оздоровлению экономики пищевой промышленности позволили увеличить выработку продукции. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличился на 30% и составил 1667,7 млн руб.

Основные виды продукции, производимые на территории Чеченской Республики, и динамика их производства представлена в таблице 2.

...Данные не публикуются в целях обеспечения конфиденциальности первичных статистических данных, полученных от организаций, в соответствии со статьей 9 Федерального закона от 29.11.07 № 282-ФЗ «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации»

В пищевой промышленности Чеченской Республики функционируют как крупные компании, специализирующиеся на производстве различных видов пищевых продуктов, так и малые предприятия, которые занимаются производством только определенного вида пищевой продукции. Малые и микропредприятия могут производить качественную продукцию, которая может конкурировать с продуктами, произведенными в крупных организациях.

В Чеченской Республике на конец 2015 г. насчитывалось 118 предприятий и организаций разных форм собственности и мощности, занимающихся производством пищевых продуктов, включая напитки и табак (таблица 1). В данном секторе преобладает частная собственность.

К наиболее крупным производителям пищевых продуктов в ЧР относятся следующие: птицефабрика «Цен-

Таблица 1. Основные показатели работы организаций по виду экономической деятельности «Производство пищевых продуктов, включая напитки и табака» [3]

| Показатель | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|-------|-------|--------|--------|--------|
| Число действующих организаций (на конец года), ед. | 129 | 120 | 112 | 118 | 118 |
| Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами млн руб. | 648,3 | 580,3 | 1018,5 | 1265,9 | 1667,7 |
| Индекс производства в процентах к предыдущему году | 113,0 | 101,5 | 107,4 | 110,6 | 102,9 |
| Среднегодовая численность работников организаций, человек | 712 | 999 | 1010 | 1214 | 1246 |
| Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций, млн руб. | 109,5 | -97,0 | -1,1 | -1,7 | -5,7 |
| Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) организаций, процентов,% | 1,6 | -15,0 | -0,9 | 3,0 | 4,4 |

Таблица 2. Динамика производства основных видов пищевых продуктов [3]

| Показатель | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Основные виды продукции: | | | | | | |
| мясо и субпродукты убойных животных, тонн | 104 | 81 | 15 | - | - | ... |
| мясо и субпродукты домашней птицы, тонн | 594 | 327 | 643 | 782 | ... | ... |
| изделия колбасные, тонн | ... | ... | ... | 86 | 170 | 325 |
| консервы мясные (мясодержащие), тыс. усл. банок | - | - | - | ... | ... | ... |
| овощи и грибы, консервированные без уксуса или уксусной кислоты, тыс. условных банок | - | - | - | ... | ... | ... |
| овощи и грибы, консервированные с уксусом или уксусной кислотой, тыс. усл. банок | - | - | - | ... | ... | ... |
| молоко жидкое обработанное, тонн | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| масло сливочное и пасты масляные, тонн | - | - | - | ... | ... | ... |
| сыр и творог, тонн | - | - | - | ... | 34 | 61 |
| мука из зерновых культур, овощных и других растительных культур; смеси из них, тонн | 408 | 758 | 822 | 946 | 958 | 775 |
| хлеб и хлебобулочные изделия, тыс. тонн | 3 | 3 | 4 | 17 | 29 | 30 |
| кондитерские изделия, тонн | 66 | 38 | 52 | 207 | 297 | 313 |
| сахар белый свекловичный в твердом состоянии, тонн | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| макаронные изделия, тонн | ... | - | ... | ... | ... | ... |
| воды минеральные, тыс. полулитров | 9481 | 14685 | 15376 | 17592 | 23836 | 27246 |
| напитки безалкогольные, тыс. дкл. | ... | ... | ... | ... | 1786 | ... |
| нектары и другие напитки фруктовые, тыс. усл. банок | - | - | - | ... | ... | ... |

тороевская», ООО «Агрокомбинат »Центроевский«, ООО »Айсберг«, ООО »Производственно-коммерческая фирма «Кавказ-ХХТ», ГУП «Сахарный завод Чеченской Республики», ООО «Торговый Центр Агро», ООО «Чеченские минеральные воды», ОАО «Чеченагрохолдинг», ООО ПФП «Авангард», ООО «Возрождение-2028», ГУП «Госхоз »Загорский«, ГУП »Птицефабрика «Староюртовская».

Можно утверждать, что общее экономическое положение в пищевой промышленности остается сложным, хотя бы потому, что Чеченская Республика является импортером многих значимых видов продовольствия. Импортные продовольственные товары, во многом уступая товарам, произведенным на территории республики, по своему качеству превосходят последние в технологии производства, упаковки обеспечивающей их длительное хранение, что позволяет существенно снизить издержки на производство и хранение.

По данным таможенной статистики за 2015 год импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья составил 1477,3 тыс. долларов США, тогда как экспорт — 245,7 тыс. долларов США, т.е. импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья превышает экспорт в шесть раз.

Такое отрицательное сальдо торгового баланса по пищевой промышленности (таблица 3) ведет к снижению эффективности отраслей пищевой промышленности, соответственно выведению из эксплуатации их материально-технической базы, наводнению рынка им-

портными товарами, ущемлению интересов отечественного производителя и, в перспективе, может отрицательно сказаться на характере экономического развития и продовольственной безопасности региона.

Среди регионов России основными партнерами Чеченской Республики во внешней торговле являются Волгоградская область, Ставропольский край, Краснодарский край, Республика Башкортостан, Москва, суммарный торговый оборот по которым составляет 3302 млн руб.

На сегодняшний день существует целый ряд факторов, препятствующих развитию пищевой промышленности Чеченской Республики, к числу которых относится, прежде всего, отсутствие у большинства крупных и средних сельхозпроизводителей финансовых и материально-технических возможностей для производства соответствующих видов сырья, в результате чего предприятия пищевой промышленности простаивают. Закупки сырья у личных подсобных хозяйств также затруднены в силу недостатка оборотных средств, а использование бартерных форм закупок (сырье в обмен на готовую продукцию из него) практически не применяется, так как население предпочитает продавать сырье за наличные. Перспективы предприятий пищевой промышленности на внутреннем рынке Чеченской Республики ограничены низкой платежеспособностью населения. Так, среднедушевые денежные доходы населения за 2015 год составили 22457 руб. при этом среди регионов России Чеченская Республика занимает 63 место по этому показателю. Производители испытывают существенное конкурентное

Таблица 3. Товарная структура экспорта и импорта Чеченской Республики [3] в фактически действовавших ценах, тыс. долларов США

| Показатели | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--|--------|--------|---------|---------|---------|
| Экспорт — всего | 839,8 | 91,7 | 315,1 | 181,4 | 1802,7 |
| в том числе: | | | | | |
| продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного) | - | 30,3 | 44,6 | 53,8 | 245,7 |
| Импорт — всего | 4318,7 | 6845,6 | 30311,7 | 34911,2 | 14937,4 |
| в том числе: | | | | | |
| продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного) | 525,2 | 1928,6 | 3820,9 | 1203,0 | 1477,3 |

давление со стороны аналогичных предприятий других субъектов Российской Федерации. Отсутствие сформированных брендов пищевых продуктов препятствует выходу на рынки, находящиеся за пределами республики, что оказывает влияние на объемы производства и темпы его роста [4].

Следует отметить, что в пищевой промышленности Чеченской Республики не высок уровень технологического развития, связанный с обработкой сырья, глубокой переработкой побочной продукции которую можно использовать в сельском хозяйстве или в других секторах промышленности, что не позволяет эффективно конкурировать с предприятиями из других регионов.

Среди основных причин, препятствующих импорту современных технологий из развитых стран можно выделить с одной стороны превалирование в пищевой промышленности малых и средних предприятий, у которых недостаточно средств для покупки современных инновационных технологий. С другой стороны, низкий уровень внедрения инноваций на отечественных предприятиях отчасти обусловлен тем, что зарубежные производители предпочитают экспортировать готовые товары, а не технологии и ноу-хау, а также отсутствием гарантий инвесторам.

На повышение эффективности производственного процесса существенное влияние оказывает высокая заработная плата, которая позволяет привлекать высококвалифицированный персонал. Подготовка специа-

листов должна рассматриваться как одна из основных задач, решение которой позволяет повысить эффективность использования рабочей силы. Повышение качества производимых продуктов питания, эффективное использование основных фондов невозможно без высококвалифицированных работников. В условиях нехватки кадров, недозагрузки мощностей, отсутствия каналов сбыта предприятия пищевой промышленности республики испытывают большие трудности. Динамика заработной платы на предприятиях пищевой промышленности Чеченской Республики характеризуется низким уровнем (таблица 4).

В 2015 г. среднемесячная номинальная начисленная заработная плата по виду деятельности «Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака» составила 10632 руб. при средней по экономике 22304,2 руб. Низкое соотношение заработной платы в пищевой промышленности по отношению к уровню средней заработной платы в целом по экономике региона отрицательно сказывается на привлекательности отрасли, что препятствует привлечению высококвалифицированных специалистов и, следовательно, максимальному использованию производственного потенциала пищевой промышленности.

Следует отметить, что низкий уровень инвестиций является одним из главных причин, препятствующих развитию пищевой промышленности, за 2014 год объем

Таблица 4. Динамика оплаты труда по виду экономической деятельности «Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака» [3]

| Показатели | 2013 | 2014 | 2015 |
|--|---------|--------|---------|
| Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата по виду деятельности «Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака» | 12413,8 | 9735,2 | 10631,6 |
| Соотношение заработной платы по виду деятельности «Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака» к среднереспубликанскому уровню | 59,5 | 45,4 | 48,1 |
| Соотношение заработной платы по виду деятельности «Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака» к прожиточному минимуму в Чеченской Республике | 173,3 | 147,0 | 130,3 |

инвестиций по виду деятельности «Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака» составила 1146,5 млн руб., что составляет 3,2% в общей структуре инвестиций в основной капитал.

В целом, по результатам анализа состояния пищевой отрасли ЧР можно сделать выводы, что пищевая промышленность Чеченской Республики, обладая определенным опытом производства качественной продукции, имеет хорошие шансы для вывода своей продукции на внешние рынки и, соответственно, увеличения своего вклада в развитии экономики республики. В Чеченской Республике стратегически выгодно заниматься производством пищевой продукции, учитывая благоприятные климатические условия, доступ к трудовым ресурсам, рост потребительского спроса на отечественную плодоовощную продукцию, рост экспортного потенциала.

В современных условиях для повышения конкурентоспособности предприятиям необходимо изменить структуру производственного потенциала. С помощью реструктуризации предприятий, направленной на ликвидацию убыточных производств и переход на инновационные и ресурсосберегающие технологические процессы. Ре-

зультатом должно стать сокращение издержек производства и рост производства продукции.

Учитывая низкий уровень технологического развития пищевой промышленности республики, целесообразно заимствовать технологии из других регионов, которые позволили бы добиться устойчивых темпов развития.

В условиях нестабильной макроэкономической конъюнктуры для роста пищевой промышленности региона, повышения ее конкурентоспособности, создания рабочих мест, требуется государственная поддержка путем предоставления государственных гарантий, субсидирования из средств республиканского бюджета процентных ставок по кредитам для реализации инвестиционных проектов, освобождения от уплаты налога на имущество в части средств, зачисляемых в республиканский бюджет. В организационном смысле, на уровне регионов, это может быть реализовано, например, в виде индустриальных (агропромышленных) парков. Успешный опыт создания таких парков в РФ уже имеется, в ЧР такого рода проект (в строительной отрасли) находится на стадии реализации, и нормативно-правовая база для создания таких парков в регионе сформирована.

Литература:

1. Беляева С.А. Тенденции и ограничения развития пищевой промышленности России. Известия Саратовского университета (Саратовский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского). Серия Экономика. Управление. Право, выпуск 1, (том 12) 2012. — С. 17–22.
2. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 года № 120.
3. Чеченская Республика в цифрах. 2016: Стат. сб./ Чеченстат. — Грозный 2016. — 211 с.
4. Стратегия социально-экономического развития Чеченской Республики до 2025 года. Министерство экономического развития и торговли, Чеченская Республика, 2012.

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал
Выходит еженедельно

№ 8 (142) / 2017

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.
Курпаяниди К. И.
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)
Игисинов 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 8.03.2017. Тираж 500 экз.

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