

ISSN 2072-0297



МОЛОДОЙ[®] УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



18
2017
Часть II

16+

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 18 (152) / 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

Абдрашилов 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 Хуснидин 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 размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

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 Бекмуратович, *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)*

Шуклина Зинаида Николаевна, *доктор экономических наук (Россия)*

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: 24.05.2017. 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 *Норман Эрнест Борлоуг* (1914–2009), всемирно известный ученый-лекционер, фитопатолог, генетик, лауреат Нобелевской премии, «человек, спасший миллиард жизней».

Норман Борлоуг родился в 1914 году в штате Айова, США, в семье фермера. В 1933 году, после окончания средней школы, Борлоуг поступил в университет Миннесоты. Одному из преподавателей университета, Элвину Чарльзу Стакману, удалось настолько заинтересовать Нормана Эрнеста проблемой патологии растений, что в 1942 году он защитил диссертацию по грибковым заболеваниям льна. С этого же времени Борлоуг начал работать микробиологом в химической компании «Дюпон», занимаясь изучением свойств и производством бактерицидов и фунгицидов для сельскохозяйственных нужд. Именно тогда эти исследования были особенно актуальны как для Америки, так и для других государств.

Многолетние неурожай в Мексике привели к тому, что президент страны Мануэль Авила Камачо вынужден был обратиться к Фонду Рокфеллера за помощью. В 1944 году в числе группы агрономов Борлоуг отправляется в Мексику для исправления создавшейся там ситуации. В этой стране молодой ученый 12 лет трудился над созданием новых сортов пшеницы с высокой урожайностью и устойчивостью к неблагоприятным внешним факторам и болезням. Благодаря этой работе Мексика не только обеспечила себя

зерном, но и начала его экспортировать. С полученными в Мексике результатами Борлоуг побывал в Пакистане и в Индии. Везде после визита ученого-селекционера урожайность в странах возрастала в несколько раз.

Кроме этого, ученый занимался селекцией отдаленно родственных видов, например пшеницы и ржи. Этот новый вид был назван «тритикале».

Исследования Борлоуга получили всемирное признание. Его называли отцом «Зеленой революции», а в октябре 1970 года Норману Эрнесту Борлоугу была вручена Нобелевская премия «За вклад в решение продовольственной проблемы и особенно за осуществление Зеленой революции». На вручении этой премии Осе Лионес сказала: «Никто другой из его поколения не сделал столько для того, чтобы дать хлеб голодному миру».

В 2006 году Норману Борлоугу была вручена высшая награда Америки — Золотая медаль Конгресса.

Норман Эрнест Борлоуг опубликовал более 70 научных трудов и статей, являлся членом национальных академий в разных странах, в частности Всесоюзной академии сельскохозяйственных наук имени Ленина и Национальной академии наук США.

Норман Эрнест Борлоуг умер в сентябре 2009 года в возрасте 95 лет в Далласе.

Людмила Вейса, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

БИОЛОГИЯ

Марьясова В. А.

Предварительные данные о размерах раковин беззубок (gen. *Anodonta*) из пруда Доронинский (Ермаковский район Красноярского края)..... 109

МЕДИЦИНА

Агзамова М. Н., Абдуллаев Ж. С., Усаров А. М., Вахобов А. А.

Релапаротомия у больных с перитонитом 111

Ахмедова Н. М., Муфтайдинова Ш. К., Мамаджанова Ш. К.

Оценка эффективности нового метода лечения миомы матки 113

Бийкузиева А. А.

Оценка физического развития и применение физиотерапевтических методов лечения у детей с врожденным диспластическим синдромом .. 115

Даминов Р. У.

Состояние микроциркуляции внутренних органов в послеоперационном периоде после экспериментальной левосторонней пульмонэктомии 117

Дохова Д. А.

Врожденные пороки сердца у детей в общей структуре врожденных пороков развития в Республике Адыгея 119

Искакова А. М., Искаков Р. М., Торегали Д.

К вопросу здравоохранения и эффективной организации при работе с сельскохозяйственными машинами 120

Мирзаева Ю. К.

Особенности развития остеопороза у женщин в климактерическом периоде..... 123

Поликарпова Н. В.

Исходы родов у женщин с патологией гепатобилиарной системы 125

Ярцева Д. Ю., Дергунова Г. Е.

Влияние малоподвижного образа жизни на состояние здоровья подростков..... 126

ЭКОЛОГИЯ

Тельцова Л. З., Гайсин Л. В.

Экологическая оценка влияния медицинских отходов на окружающую среду 129

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Асипова Ж. Ж.

Цели и содержание государственной инновационной политики..... 132

Бакиев А. Р., Бакиева И. А., Умурзоков Ж. Ш.

Тенденция развития сферы плодоовощной продукции..... 134

Вьюнов В. Н., Ноздрина Е. Е., Князев П. А., Сысоев В. А., Карпычев В. Р.

Проблемы рынка лекарственных средств в РФ и процесс формирования единого рынка лекарств в рамках ЕАЭС..... 136

Голуб Д. Д.

Инвестиционный потенциал Свердловской области 139

Деревцова А. Б.

Расчеты как способы исполнения денежных обязательств 141

Ибадуллаева Г. С.

Банковский маркетинг — новый шаг в современном банковском секторе..... 143

Иванченкова А. А., Переведенцева М. А. Процесс внедрения Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в России 146	Paņrieva N. The state budget and its deficit. Ways to reduce it 171
Каридзе А. В., Барахтаева Т. В., Фунтусова М. Н., Дремова А. А., Ахпашева М. А. Состояние и развитие малого предпринимательства в Республике Хакасии.. 148	Пукин А. О. Маркетинговая политика и ее роль в повышении конкурентоспособности транспортных компаний (на примере ООО «Транстерминал» Республики Башкортостан)..... 173
Кутлина О. А., Вишневская Н. Г. Развитие антимонопольного законодательства в Российской Федерации..... 151	Сафина Н. Т. Необходимость развития регионального центра переподготовки и повышения квалификации руководителей и специалистов фермерских хозяйств при Андижанском сельскохозяйственном институте 176
Маюров А. Х. Влияние российско-китайских отношений на деятельность Шанхайской организации сотрудничества..... 154	Сорокобаткин В. В. Управленческий учет как подсистема бухгалтерского учета в системе деятельности казенных учреждений..... 179
Милославский В. Г. Освоение российской Арктики и арктических территорий: потенциал, конкуренция и проблематика 157	Суханова Н. И. Анализ и оптимизация денежных потоков на примере ПАО «Газпром»..... 181
Науменко В. О. Особенности программ лояльности как инструмента маркетинговой политики строительного предприятия..... 161	Teziaeva A. S. The financial policy as a part of entity's economic policy 185
Носиров Б. З., Сафина Н. Т. Роль инноваций в устойчивом развитии фермерских хозяйств 164	Федосеева Е. А., Чарыкова А. С. Внедрение системы менеджмента качества на малых предприятиях..... 187
Овсянникова М. В. Актуальность технического перевооружения производства на молокоперерабатывающих предприятиях Липецкой области с учетом развития отрасли АПК 166	Чарыкова А. С., Федосеева Е. А. Digital-маркетинг в определении качества 189
Павлюк И. С. Внутренний контроль расчетов с дебиторами и кредиторами 168	Шишкина А. А. Малый и средний бизнес: проблемы и перспективы развития..... 192

БИОЛОГИЯ

Предварительные данные о размерах раковин беззубок (gen. *Anodonta*) из пруда Доронинский (Ермаковский район Красноярского края)

Марьясова Виктория Александровна, магистрант
Хакасский государственный университет имени Н. Ф. Катанова (г. Абакан)

*Приводится изучение морфометрических параметров раковин двухстворчатых моллюсков рода *Anodonta* из ручья Доронинский (Ермаковский район).*

Ключевые слова: *Anodonta* sp., Красноярский край

Описываемые данные призваны способствовать изучению и оценке продукционных показателей бентосных гидробионтов, играющих значительную роль в трансформации органического вещества в таких относительно «обособленных» экосистемах, как пруды.

В этой связи для описания параметров, характеризующих отдельные размерно-возрастные классы беззубок, были использованы раковины из сборов, выполненных в месте впадения ручья Доронинский, в одноимённый пруд, который расположен в Ермаковском районе Красноярского края. Все раковины двухстворчатых моллюсков были коллектированы 19 апреля 2014 г. В.Д. Кузнецовым, М.Д. Кузнецовой и А.Д. Кузнецовой. Сбор раковин уже без тела животных проводился с илистого дна и после этого коллектированные экземпляры были переданы И.И. Кузнецовой на постоянное хранение в фонды Зоологического музея Хакасского государственного университета (г. Абакан). Всего нами было изучено и описано 55 раковин. По нашему мнению для оценки порядка величин, характеризующих продукционные показатели,

рассмотрение беззубок как объединённой группы рода *Anodonta* вполне допустимо. Тем более что мнения систематиков по данной группе моллюсков до настоящего времени неоднозначны [1, 2 и др.].

Для измерения трех линейных параметров раковин беззубок применялся штангенциркуль. Все промеры выполнялись согласно рекомендациям, описанным В.И. Жадиным [3]. Точность измерения составила 0,01 мм. Для описания количественных значений параметров отдельных размерно-возрастных групп полученный вариационный ряд был разделён на классы. Размерный диапазон полуоткрытых справа отрезков каждого отдельного класса был установлен произвольно и составил 20,00 мм. Так, к «первому» из них «I», могли быть отнесены моллюски, длина раковин которых варьировала бы в диапазоне от «теоретического нуля» начальной длины раковины до 20,00 мм.

Полученные результаты были подвергнуты стандартной статистической обработке [4] и её результаты, на примере такого показателя как «длина раковины», приведены в таблице. К сожалению, из 55 экз. 10 раковин или

Таблица 1. Статистические показатели длины раковины беззубок (n = 45 экз.) из пруда Доронинский (Ермаковский район Красноярского края)

№ класса	Размерный диапазон класса, мм	n, экз.	Размерный диапазон моллюсков, мм	Размах изменчивости, мм	$X_{cp.}$, мм	s , мм	cv, %	Доверительный интервал, P=0,95
II	[20,0; 40,0)	2	20,82–33,94	13,12	—	—	—	—
III	[40,0; 60,0)	2	56,29–58,85	2,56	—	—	—	—
IV	[60,0; 80,0)	8	62,87–78,45	15,58	73,33	5,37	7,33	4,49
V	[80,0; 100,0)	17	81,99–98,70	16,71	89,85	5,03	5,60	2,59
VI	[100,0; 120,0)	12	102,22–115,39	13,17	108,46	4,44	4,09	2,82
VII	[120,0; 140,0)	4	120,56–123,74	3,18	121,95	—	—	—

18% от общего количества в сборах имели те или иные механические повреждения. Поэтому статистические показатели, характеризующие длину раковины, были рассчитаны лишь по 45 экз.

Фактический размерный диапазон моллюсков в выборке составил интервал от 20,82 мм до 123,74 мм. Для моллюсков каждой размерно-возрастной группы беззубок были рассчитаны значения пяти статистических показателей (см. табл.). По количеству раковин в группе наиболее представительными оказались три размерно-возрастных класса: IV, V, VI, в которые вошли моллюски размером от 60 до 120 мм. Сравнение значений коэффи-

циента вариации для этих классов даёт основание предположить, что с возрастом степень изменчивости длины раковин снижается.

Результаты, описывающие размерные характеристики раковин беззубок из пруда Доронинский, могут быть также рекомендованы для разработки и проведения комплекса мер по осуществлению биологического мониторинга местных водных экосистем.

В заключении автор выражает благодарность представителям семьи Кузнецовых за выполненные ими сборы моллюсков и передачу их на хранение в Зоологический музей.

Литература:

1. Nagel K.-O., Vacfino G. Population genetics and systematics of European Unionoidea // Ecology and evolution of the freshwater mussels Unionoidea. Ecological Studies. 2001, V. 145. Springer: Verlag Berlin Heidelberg. P. 51–80.
2. Богатов, В.В., Старобогатов Я.И., Прозорова Л.А. Моллюски рода *Colletopterum* (Anodontinae, Bivalvia) России и сопредельных территорий // Зоологический журнал, 2005, том 84, № 9, с. 1050–1063.
3. Жадин, В.И. Моллюски пресных и солоноватых вод СССР // Определители по фауне СССР. М. — Л.: Издательство АН СССР, 1952. Вып. 46. 376 с.
4. Лакин, Г.Ф. Биометрия // Учебное пособие для биол. спец. вузов — 4-е изд. перераб. и доп. М.: Высш. шк., 1990. 352 с.

МЕДИЦИНА

Релапаротомия у больных с перитонитом

Агзамова Махмуда Набиевна, кандидат медицинских наук, доцент;

Абдуллаев Жавлонбек Субхоналиевич, ассистент;

Усаров Анвар Мавлонович, ассистент;

Вахобов А. А., студент

Ташкентский педиатрический медицинский институт (Узбекистан)

Актуальность. Перитонит считается одним из тяжелых осложнений острых хирургических заболеваний органов брюшной полости, который имеет свою клиническую картину, сопровождающуюся выраженной эндогенной интоксикацией, приводящей к полиорганным нарушениям [4, 5, 6, 8].

Наиболее важные принципы лечения перитонита сформулированы в 1926 году немецким хирургом М. Kirschner, которые актуальны и по сей день: источник инфекции должен быть надёжно устранён; бактерии, токсины и вещества, способствующие размножению микроорганизмов, должны быть полностью эвакуированы из брюшной полости. На сегодняшний день, основными задачами хирургического лечения при перитоните являются: устранение причины перитонита, санация брюшной полости, адекватное её дренирование, декомпрессия желудочно-кишечного тракта [5, 6]

Несмотря на усовершенствование хирургических технологий и методов лечения, достижений в иммунологии, микробиологии, создание новых антибактериальных препаратов и методов дезинтоксикации организма показатели развития послеоперационного перитонита не снижаются, как и показатели летальности от данной патологии [6].

По литературным данным, летальность у различных авторов колеблется от 19% — 70% до 25–90% [1, 4]. Такие высокие цифры обусловлены рядом факторов, влияющих на развитие патологического процесса; это и время от начала заболевания до момента госпитализации; возраст больного и состояние иммунной системы. Большую роль играет характер микробной флоры, состояние сердечно-сосудистой, легочной и печеночно — почечной системы на момент заболевания, абдоминальный сепсис и синдром полиорганной недостаточности, развитие и тяжесть которых напрямую зависят от степени выраженности эндотоксикоза [3].

Однако, невзирая на проводимые лечебные мероприятия, после ликвидации источника перитонита сохраняется риск развития послеоперационного перитонита. Современная диагностика и оперативное лечение после-

операционного перитонита представляет собой одну из сложновыполнимых задач в современной хирургии. Неудовлетворительные результаты лечения послеоперационного перитонита обусловлены, в основном, несвоевременной их диагностикой и поздно диагностированными и также поздно выполненными операциями [7, 9].

Актуальность данной проблемы обусловлена трудностью определения оптимальных сроков выполнения повторного оперативного вмешательства, психическим негативизмом к повторной операции хирурга, сложностью лечения послеоперационного периода [6].

Учитывая сложность диагностики послеоперационного перитонита, мы оценивали показания к повторным операциям на основании жалоб, состояния больного, лабораторно-инструментальных данных, которые позволяли принять решение о лечебной тактике.

Материалы и методы.

С 2006 по 2016 гг. в 7-городской клинической больнице г. Ташкента проходили лечение 54 больных, у которых в послеоперационном периоде развился перитонит. Женщин было 18, мужчин — 36. Возраст больных колебался от 18 до 85 лет, при этом больные старше 50 лет составляли 63,9%. Релапаротомия выполнена у 41 больного, ранее оперированных в ургентном порядке, и у 8 больных, оперированных в плановом порядке.

Релапаротомия чаще выполнялась у больных, оперированных по поводу острого гангренозного и гангренозно-перфоративного аппендицита, осложненного разлитым фибринозным и фибринозно-гнойным перитонитом — 18 (33,7%). Поводом к релапаротомии у больных с острым деструктивным аппендицитом явилось: у 6-х — перикультевой абсцесс; у 4-х — формирование межпетлевых абсцессов; у 8-х — острая спаечная кишечная непроходимость с клиникой с перитонита.

У 13 (24,1%) больных релапаротомия выполнена по поводу несостоятельности швов анастомоза. При этом у 8-х больных ранее была выполнена операция по наложению анастомоза «бок-в-бок» по поводу кишечной не-

проходимости различного генеза; у 2-х левосторонняя гемиколэктомия; у 3-х больных — резекция сигмовидной кишки. Поводом к операциям толстой кишки были опухоли, осложненные частичные непроходимостью кишечника или кровотечением из распадающейся опухоли с развитием клиники перитонита.

У 10 (19,2%) больных релапаротомия выполнялась по поводу осложнений панкреонекроза. Ранее у всех было произведено дренирование забрюшинного пространства и сальниковой сумки — 3 больных, некрэксекстрэктомии — 5 больных. Показанием к релапаротомии явилось развитие забрюшинной флегмоны у 4 больных, у остальных причиной явилось формирование абсцесса сальниковой сумки и межпетлевых абсцессов.

Ранее перенесших операции по поводу острого или хронического калькулезного холецистита было 5 (9,3%) больных. Релапаротомия у них выполнялась по поводу подпеченочного абсцесса — 2 пациента.

У 2 (3,7%) больных после операции Гартмана релапаротомии выполнены в связи с отхождением сигмостомы в результате некроза участка толстой кишки.

У 4 (7,4%) больных, оперированных по поводу проникающего ножевого ранения брюшной полости с повреждением полого органа, релапаротомия выполнена по поводу послеоперационного разлитого перитонита.

Среди 5 больных, которые перенесли плановые операции 4 прооперированы по поводу хронического калькулезного холецистита. У 1 больного интраоперационно был выявлен головчатый индуративный панкреатит и ему была выполнена операция с наложением обходного впередиободочного анастомоза.

Диффузный перитонит отмечался у 21 (38,9%) больных, разлитой — у 33 (63,2%) больного. В реактивную фазу перитонита релапаротомия выполнена у 6 (11,1%) больных, в токсическую — у 42 (77,8%) больных и терминальную фазу — у 6 (11,1%) больных.

Результаты исследования и их обсуждения.

Показание к релапаротомии определяли на основании жалоб, клиники течения послеоперационного периода, данных лабораторно-инструментального исследования в динамике.

Литература:

1. Борисов, Б. Н., Белобородов В. А. Результаты лечения распространенного гнойного перитонита // Сибирское медицинское обозрение. — 2009. — Т. 1. — с. 27–31.
2. Григорьев, Е. Г., Коган А. С., Колмаков С. А. Хирургия тяжёлых и осложнённых форм распространённого гнойного перитонита // Бюл. ВСНЦ СО РАМН. — 2005. — № 3. — с. 228.
3. Малков, И. С., Шаймарданов Р. Ш., Биряльцев В. Н. и др. Новые подходы к лечению разлитого перитонита // Казан. мед. журнал. — 2003. — Т. 84, № 6. — с. 424–428.
4. Рыбачков, В. В., Костюченко К. В., Маевский С. В. Перитонит. — Ярославль: ЯрМедиаГруп, 2010. — 305 с.
5. Савельев, В. С., Филимонов М. И., Гельфанд Б. Р. и др. Выбор режима этапного хирургического лечения распространённого перитонита // Анн. хирургии. — 2009. — № 4. — с. 5–10.
6. Сипливый, В. А., Доценко В. В., Гринченко С. В., Робак В. И., Евтушенко Д. В. Релапаротомия и видеолaparоскопия у больных с разлитым перитонитом с учетом показателей синдрома энтеральной недостаточности // Актуальні проблеми сучасної медицини. — 2013. — Т. 13, вип. 1 (41). — с. 157–159.

Больные были разделены на две группы. Первая группа, набрана за последние четыре года. Данную группу составили 25 (46,3%) больных, у которых релапаротомия выполнена в ранее сроки после диагностики послеоперационного перитонита.

При этом на 2–3 сутки релапаротомия выполнена у 8 (32%) больных, на 4–5 сутки у 12 (48%) больных, на 6–7 сутки у 5 (25%) больных. В данной группе умерло 3 (12%) больных. Остальные больные получали лечение соответственно степени тяжести состояния и были выписаны в удовлетворительном состоянии.

Вторую группу составило 29 (53,7%) больных, которыми релапаротомия выполнена в более поздние сроки. На 5–6 сутки 15 (51,7%) больных, на 7–9 сутки 10 (34,5%) больных, более 10 суток у 4 (13,8%) больных. Летальность этой группе составило 11 (37,9%) больных. Причиной смерти в данной группе после релапаротомии была обусловлена полиорганная недостаточность, а также нечеткое клиническое течение осложнений. Остальные больные получали лечение соответственно степени тяжести состояния и были выписаны в удовлетворительном состоянии.

При релапаротомии решались задачи по ликвидации источника перитонита, освобождения брюшной полости от выпота. В обязательном порядке проводилась назоэнтеральная интубация кишечника с целью декомпрессии кишечника от кишечных масс, накопившихся вследствие пареза кишечника. Каждая операция заканчивалась дренированием брюшной полости.

Вопрос об объеме и характере повторного оперативного вмешательства у каждого больного решался строго индивидуально, в зависимости от общего состояния.

Выводы:

1. Причиной развития послеоперационного перитонита является не разрешенный патологический процесс во время первой операции;
2. Раннее выполнение релапаротомии позволяет снизить летальный исход у больных с послеоперационным перитонитом.
3. Лечение больных с послеоперационным перитонитом является актуальной задачей современной хирургии.

7. Чернов, В. Н., Белик Б. М., Пшуков Х. Ш. Прогнозирование исхода и выбор хирургической тактики при распространенном гнойном перитоните // Хирургия. — 2004. — № 3. — с. 47–50.
8. Agalar, F., Eroglu E., Bulbul M., et al. Staged abdominal repair for treatment of moderate to severe secondary peritonitis // World J. Surg. — 2005. — Vol. 29. № 2. — P. 240–244.
9. Boormeester, M. A., Belt. E., Lubbers M. J. et al. Planned relaparotomy or relaparotomy on demand for secondary peritonitis. // Br. J. Surg. — 2001. — Vol. 88, Suppl. 1. — P. 27.

Оценка эффективности нового метода лечения миомы матки

Ахмедова Нилуфар Махмуджановна, кандидат медицинских наук, ассистент;
Муфтайдинова Шахноза Киемиждиновна, ассистент;
Мамаджанова Шахноза Кахрамановна, ассистент
Андижанский государственный медицинский институт (Узбекистан)

Одним из самых распространенных в гинекологической практике невоспалительных заболеваний является миома матки. Согласно современным представлениям, миома матки не является истинной опухолью. По мнению Е. М. Вихляевой, ее следует рассматривать как доброкачественную, гормонально контролируемую гиперплазию мышечных элементов мезенхимального происхождения. От 20 до 40% женщин в возрасте старше 35 лет страдают миомой матки [1]. Проблема выбора метода лечения женщин с миомой матки в настоящее время остается в центре внимания как отечественных [3, 4, 5], так и зарубежных исследователей [6, 7]. Распространенность данной патологии среди женщин позднего репродуктивного (35–45 лет) и перименопаузального (46–55 лет) возраста увеличивается и по данным аутопсии составляет от 50 до 80% [8]. Одним из важных факторов увеличения заболеваемости миомой матки у женщин в позднем репродуктивном и перименопаузальном периодах является вегетативно-гормональная перестройка, усиливающая влияние симпатико-адреналовой системы [9] и связанная с этим активация липолитической активности с нарушением холестерина обмена [10, 14]. Гиперлипидемия является важным звеном патогенеза и клинического течения миомы матки [11]. В связи с этим вполне оправдано назначение эти пациенткам корректоров липидного обмена. Одним из перспективных в этом плане следует считать статины, в частности симвастатин. Будучи ингибиторами α -гидрокси- β -метилглутамил-КоА (ГМГ-КоА) — редуктазы, статины широко применяются в качестве гиполлипидемических средств [14]. Вместе с тем, клиническая эффективность статинов в комплексном лечении больных с миомой матки до конца не изучена.

Цель исследования: Оценить эффективность лечения женщин с миомой матки при включении в базисную терапию симвастатина.

Материал и методы: В исследование включены 51 пациентка в возрасте от 40 до 50 ($48,3 \pm 3,6$) лет с интрамуральным (60%) и субсерозным (40%) расположением миоматозных узлов размером от 4 до 6 ($3,8 \pm 0,63$) не-

дель при отсутствии метrorрагий. Учитывая, что в международной классификации болезней 10 пересмотра доброкачественные новообразования в матке, сформированные из гладкомышечной ткани, называют миомой, фибромой, фибромиомой, а рассматриваемую нами нозологическую форму рекомендуют называть миомой матки (D25) [12], в дальнейшем мы использовали этот термин. Основанием к проведению консервативной терапии был возраст женщин, наличие не превышающих размера 12 недель, отсутствие осложнений, сопутствующей патологии в эндометрии, прогрессирование увеличения миоматозных узлов.

С учетом поставленных задач все пациентки были разделены на 2 группы. В основную группу (1 гр.) включены 26 женщин, которым в базовую терапию (оксипрогестерон копронат-17 (ОПК-17), вводимый внутримышечно по схеме и назначали симвастатин (Вазилип, KRKA, Словения) по 40 мг/сут. В сравниваемую группу (2 гр.) включены 25 женщин с миомой матки, леченных по схеме базисной терапии. При составлении группы обследуемых женщин использован метод случайной выборки, при котором критерии рандомизации больных для обеих групп были идентичны: размер матки не превышал 4 недель, отсутствовала тяжелая экстрагенитальная патология, беременность, последний прием гормональных средств был за 4 месяца до настоящего обследования.

Эффективность проводимого лечения оценивали через 3 и 6 месяцев по динамике и стабилизации патологического процесса, числу проведенных миомэктомий и/или радикальных операций. Кроме того, при определении эффективности лечения принимали во внимание липидный спектр крови и уровень циркулирующих иммунных комплексов (ЦИК). Для оценки липидного спектра плазмы крови определяли содержание в ней триглицеридов (ТГ), общего холестерина (ОХС), холестерина липопротеидов высокой (ХС ЛПВП), низкой (ХС ЛПНП) и очень низкой (ХС ЛПОНП) плотности иммуноферментным методом (ИФА «Humap», Германия). Контролем служили данные, полученные от 20 условно здоровых женщин сопостави-

мого возраста, без признаков патологической менопаузы и опухолевых процессов в миометрии.

Результаты и обсуждение

Как показали результаты исследований, у пациенток 1 группы полное исчезновение болевых ощущений и тяжести внизу живота и пояснице, а также прекращение патологических выделений и гиперемии наблюдалось уже через 3 месяца лечения. Во 2 группе размер матки через 3 и 6 месяцев лечения не изменился у 5 (20%), у 16 (64%) — уменьшился на 16,8 и 21,1%, у 4 (16%) — увеличился на 18,2 и 15,9% ($P < 0,05$), соответственно. На 6 месяцев лечения у 4 пациенток было проведено оперативное лечение, в том числе, у 3 (12%) — миомэктомия, у 1 (4%) — субтотальная гистерэктомия с сохранением обеих придатков, что было связано с прогрессирующим увеличением объема (на 59,6%) и размера миоматозного узла до 9 недель. У 13 пациенток размеры матки и миоматозного узла стабилизировались после 3 месяцев лечения, при этом у 8 (32%) женщин отмечено уменьшение объема матки на 43,5% и размера — до 2 недель.

Результаты 3 месяца лечения, что свидетельствует о высокой эффективности этого препарата, так как после лечения традиционным методом уменьшение размеров матки менее выражено и наступает лишь спустя 6 месяцев от начала терапии. Необходимо отметить, что у больных, леченных с использованием симвастина раньше наступало исчезновение вегетососудистых расстройств, что проявлялось исчезновением приливов, потливости, депрессивных состояний, утомляемости, дизурии, запоров и прочих проявлений эстрогенной недостаточности.

Включение симвастина в комплексное лечение женщин с миомой матки позволило в большей степени снизить параметры ОХС, ХС ЛПНП, ХС ЛПОНП и ТГ, увеличить уровень ХС ЛПВП и уменьшить параметры ЦИК в сыворотке крови (рис.). При этом тенденция к восстановлению нарушенного липидного спектра и уровня ЦИК была более выражена при включении симвастина уже впервые 3 месяца лечения и сохранялась вплоть до

окончания лечения, что можно объяснить с позиции более выраженного устранения эстрогенового дефицита в организме.

Известно, что увеличение уровня ХС ЛПНП и ХС ЛПОНП, обладающих антигенными и иммуномодулирующими свойствами, способствует повышению активности липоматозных клеток, экспрессии провоспалительных цитокинов, в том числе, интерлейкинов — 1, — 6, — 8 и фактора некроза опухоли (ФНО-), что способствует трансформации опухолевого процесса, росту и прогрессированию миоматозных узлов [9, 10]. Можно полагать, что важной причиной выраженного позитивного клинического эффекта симвастина была его способность восстанавливать липидный обмен, уровень ЦИК в плазме крови. В то же время, у 6 (23,1%) пациенток 1 гр. после 3 месяцев лечения все еще сохранялся относительно высокий уровень ОХС, ХС ЛПНП, ХС ЛПОНП и ТГ, превышающий таковой у остальных пациенток этой группы на 22,6–31,3%. Это послужило основанием к увеличению дозы симвастина до 80 мг/сут. Увеличение дозы симвастина у этих пациенток позволило улучшить липидный спектр плазмы крови и к 6-месячному сроку исследований изучаемые параметры не отличались от таковых у пациенток одноименной группы.

Выводы

— В дозе 40 и 80 мг/сут. симвастин повышает эффективность базисной терапии, что характеризуется сокращением на 3 месяца сроков уменьшения размеров матки, вегетососудистых нарушений, болевых ощущений и тяжести внизу живота, выделений из влагалища и гиперемии наружных половых органов.

— Симвастин предупреждает развитие осложнений лечения, частоту проведения радикальных операций, способствует не только стабилизации миоматозного процесса, но и его регрессу.

— Важным фактором в механизмах повышения эффективности базисной терапии у больных с миомой матки при включении симвастина является его способность нормализовать уровень ЦИК и холестеринный обмен.

Литература:

1. Ибрагимова, Ю.А., Ходжаева А.С., Каримова Ф.Д. Комбинированные методы диагностики миомы матки // Мед. журн. Узбекистана. — 2002. - № 1. - с. 58–62.
2. Усманова, Д.Т., Пахомова Ж.Е. Последствия оперативных вмешательств на матке у женщин фертильного возраста // Мед. журн. Узбекистана. — 2002. - № 5–6. - с. 63–65.
3. Акрамова, Д.Г., Аюпова Ф.М., Хакимов З.З. Особенности фармакокинетики кардиограина при миоме матки // Мед. журн. Узбекистана. — 2005. - № 3. - с. 45–47.
4. Ходжаева, А.С., Каримова Ф.Д., Кабулова Ф.К. Изучение патологии репродуктивной системы в семьях больных миомой матки // Хирург. Узбекистана. — 2001. - № 4. - с. 62–64.
5. Самойлова, Т.Е. Перспективы применения аналогов рилизинг-гормона гонадотропинов и антигестагенов в комбинированном лечении больных с миомой матки // Акуш. и гин. — 2006 (прил.). - с. 34–40.
6. Ландеховский, Ю.Д., Фадеев И.Е. Отраслевой стандарт (протокол) ведения больных миомой матки // Акуш. и гин. — 2002. - № 5. - с. 39–42.
7. Тихомиров, А.Л., Серов В.Н. Современные принципы диагностики, лечения и профилактики миомы матки // РМЖ. — 200. - № 11. - 473–476.

8. Миома матки (современные проблемы этиологии, патогенеза, диагностики и лечения). Под ред. И. С. Сидоровой. М.: Мед. информ. агентство, 2002. — 256 с.
9. Савицкий, Г. А., Савицкий А. Г. Миома матки (проблемы патогенеза и патогенетической терапии). Ст-Петербург: Элби-СПб. 2000. — 130 с.
10. Вихляева, Е. М. Руководство по диагностике и лечению миомы матки. М.: МЕД пресс-информ. 2004. — 399 с.

Оценка физического развития и применение физиотерапевтических методов лечения у детей с врожденным диспластическим синдромом

Бийкузиева Азиза Абдунабиевна, преподаватель
Узбекский государственный институт физической культуры (г. Ташкент)

Физическое развитие является важнейшим индикатором здоровья детей. Негативные тенденции в физическом развитии детей и подростков могут быть обусловлены ухудшением экологической обстановки, включая техногенные нагрузки, наличием йодного дефицита, снижением качества питания, увеличением стрессовых ситуаций в повседневной жизни детей, ухудшением соматического здоровья и другими факторами. Одним из факторов, ухудшающих здоровье детей и влияющих на их физическое развитие, является дисплазия соединительной ткани (ДСТ).

Проблема ДСТ вызывает в последнее время большой интерес врачей-практиков в связи с увеличением выявляемости пациентов с данной патологией [2] их ранней инвалидизации, сокращением жизни, смертью в трудоспособном возрасте. В настоящее время ДСТ рассматривают как конституциональную основу полиорганных нарушений у детей и подростков [4]. Наличие диспластико-зависимых косметических изменений в сочетании с астенией формируют психологические особенности этих больных: сниженное настроение, потеря ощущения удовольствия и интереса к деятельности, эмоциональная лабильность, пессимистическая оценка будущего, нередко с идеями самобичевания и суицидальными мыслями. [1,2,4].

Учитывая, что в настоящее время медицине недоступна генная терапия, врачу необходимо использовать любые способы, которые помогут остановить прогрессирование течения заболевания. Ведущим компонентом терапии пациентов с ДСТ должны быть немедикаментозные воздействия (физиотерапия, лечебная физкультура (ЛФК), дозированные нагрузки, аэробный режим) [1,3].

Цель исследования — оценить физическое развитие детей с врожденной дисплазией челюстно-лицевой области (ЧЛЮ) и обосновать необходимость разработки реабилитационных программ для данного контингента больных.

Задачи исследования.

1. Провести антропометрические исследования у детей с врожденной дисплазией ЧЛЮ.

2. Изучить соматоскопические особенности детей с врожденной дисплазией ЧЛЮ.

3. Проанализировать отклонения от возрастных норм в различных возрастных группах.

4. Разработать реабилитационные программы для данного контингента пациентов и оценить их эффективность.

Материал и методы исследования: Проведено обследование 156 пациентов в возрасте от 5 до 17 лет, находившихся под наблюдением в клинике детской хирургической стоматологии Ташкентской медицинской академии с диагнозом врожденная ДСТ с ведущим косметическим синдромом, сопровождающимся различными деформациями ЧЛЮ, подтвержденным клинически и инструментально. Мальчиков было 68 (42%), девочек — 88 (68%) которые были распределены по возрастным группам. Изучение физического развития детей проводилось методами соматоскопии и антропометрии. Полученные антропометрические показатели оценивались методами индексов и перцентилей.

В реабилитации детей с ДСТ был использован физиотерапевтический метод лечения. Обследованные дети случайным образом были разделены на две группы:

— в первой группе проводились физиотерапевтические процедуры;

— детям второй группы (контрольной) физиотерапия не проводилась.

Нами был разработан специальный комплекс физиотерапевтических процедур для детей с ДСТ.

Так, при несовершенном остеогенезе для ускорения заживления переломов, при остеопорозе различного генеза применяли электрофорез 5% раствора кальция хлорида, 4% раствора магния сульфата, 2% раствора меди сульфата или 2% раствора цинка сульфата на воротниковую зону или местно. При синдроме вегетососудистой дистонии по ваготоническому типу, нередко сопутствующему ДСТ, применялся 1% раствор кофеина натрия-бензоата, эфедрина гидрохлорида или мезатона — по воротниковой методике или по методике ионных рефлексов по Щербаку. Для стимуляции функции коры надпочечников использо-

вался лекарственный электрофорез с 1,5% этимизолом и ДМВ на область надпочечников. Для нормализации сосудистого тонуса использовались водные процедуры, обеспечивающие «гимнастику» сосудов: общие углекислые, хвойные, хлористоводородные, сероводородные и радоновые ванны. Весьма полезный физиотерапевтический метод лечения — сауна (температура воздуха — 100 °С, относительная влажность — 10–12%, длительность пребывания — 30 минут), применяли на 1 курс — 25 сеансов в течение 3–4 месяцев. Для улучшения питания хряща использовались методы магнито-, индукто- и лазеротерапии, электрофорез с димексидом (диметилсульфоксид).

С целью размягчения плотных соединительнотканых образований (например, послеоперационных келоидных рубцов) пациентам с ДСТ проводился фонофорез.

Процедуры проводились в утренние часы продолжительностью, ежедневно, на курс 10–15 процедур. Реакция на процедуру оценивалась клинически (наличие жалоб, цвет кожных покровов, уровень потоотделения, наблюдалась реакция организма ребенка на применяемые физические факторы) и по частоте ЧСС. По окончании курса лечения, детям и их родителям давались подробные инструкции и рекомендации дальнейшего лечения по месту жительства. Критериями эффективности проводимых реабилитационных мероприятий были динамика показателей ЖЕЛ, ЖИ, ОГК в паузе, экскурсия грудной клетки и функциональные пробы Штанге и Генчи, характеризующие функциональное состояние дыхательной системы также амплитуда движений в височно-нижнечелюстном суставе и выраженность болевого синдрома в послеоперационной зоне у детей, перенесших реконструктивные операции на ЧЛО.

Результаты исследования: При соматоскопии были получены следующие результаты:

Литература:

1. Антропова, М. В. и др. Проблемы здоровья детей и их физического развития / М. В. Антропова, Г. В. Бородкина, Л. М. Кузнецова и др. // *Здравоохранение Российской Федерации*. — 1999. — № 5. — с. 17–21.
2. Арсентьев, В. Г. и др. Дисплазии соединительной ткани — конституциональная основа полиорганных нарушений у детей и подростков / В. Г. Арсентьев, Ю. В. Серeda, В. В. Тихонов и др. // *Педиатрия*. — 2011. — Т. 90, № 5. — с. 54–57.
3. Арсентьев, В. Г., Староверов Ю. И., Шабалов Н. П. Особенности экоструктуры сердца и почек при дисплазии соединительной ткани у детей // *Нефрология*. — 2011. — Т. 15, № 4. — с. 99–99.
4. Бодрикова, С. В. Физическое развитие учащихся старших классов с синдромом вегетативной дистонии и малыми аномалиями развития сердца // *Бюллетень Восточно-Сибирского научного центра СО РАМН*. — 2007. — № 3. — с. 66–67.

Телосложение правильное оценивалось — у 45%, неправильное — у 55% детей. У 100% обследованных детей отмечался косметический синдром в виде различных деформации ЧЛО. У 86% детей отмечались различные виды нарушения осанки и у 44% неправильная форма грудной клетки. Правильная форма ног отмечалась — у 38% детей, у 40% О-образные и у 22% Х-образные деформации конечностей. Правильная форма стопы отмечалась — у 17%, уплощенная — у 35%, плоскостопие I степени — у 29%, II-степени — у 16% и III-степени у 3% детей. При оценке состояния кожного покрова и видимых слизистых отмечалось: чистая и нормального цвета — у 58%, бледность кожи и видимых слизистых — у 27%, ихтеричность склер — у 5% и синеватая окраска вокруг глаз — у 5% обследованных.

Выводы: У детей с врожденной дисплазией челюстно-лицевой области при соматоскопии выявляются многочисленные нарушения осанки, формы грудной клетки, ног и стопы. При антропометрии у детей с врожденной дисплазией челюстно-лицевой области выявляется достоверное снижение показателей физического развития по сравнению с возрастными нормами. Степень отставания физического развития нарастает с увеличением возраста детей.

1. Отставание данного контингента больных в физическом развитии требует включения в комплекс восстановительного лечения с применением физиотерапевтических процедур и специальных программ дозированных нагрузок. Применение физиотерапевтических процедур в до- и послеоперационном периодах и использование регулярных физических тренировок у детей с дисплазией ЧЛО способствует достоверному увеличению ЖЕЛ, ЖИ и дыхательных проб.

Состояние микроциркуляции внутренних органов в послеоперационном периоде после экспериментальной левосторонней пульмонэктомии

Даминов Рустам Уткурович, ассистент

Ташкентский педиатрический медицинский институт (Узбекистан)

Полученные нами результаты исследований микроциркуляции печени, почек и поджелудочной железы в опытной группе и сравнительный анализ с интактной и ложнооперированной группами животных указывает на то, что легочная недостаточность приводит к значительным изменениям со стороны микрогемодинамики на первые сутки эксперимента.

Ключевые слова: легочная гипертензия, микроциркуляция внутренних органов, пульмонэктомии

В сложном механизме становления, течения и исхода легочной недостаточности большое значение придается многообразным нарушениям метаболизма, иммунного статуса и системы периферического кровообращения, приводящим в конечном итоге к нарушению гемостаза с необратимыми функционально-морфологическими изменениями различных тканей и системы организма [1, 4, 6]. В этой связи важное значение принадлежит роли паренхиматозных органов с высоким уровнем метаболизма, таких как печень, поджелудочная железа и почки, нарушение функции которых расценивается, как пусковой момент развития многих патологических процессов [3, 5].

В связи с этим исследование патогенетических механизмов микрогемодинамических расстройств различных органов, систем и их взаимосвязь в условиях легочной недостаточности является актуальной задачей [2, 4], что и предопределило цель и задачи настоящего исследования.

Цель исследования: изучить показатели микроциркуляции внутренних органов в послеоперационном периоде после экспериментальной левосторонней пульмонэктомии

Материалы и методы исследования: В экспериментах использованы 300 беспородных белых крыс-самцов с исходной массой тела 180–220 г, содержащихся на обычном лабораторном рационе. Легочную недостаточность у крыс воспроизводили методом пульмонэктомии: ЛПЭ-37% и ППЭ-63% (25,78). Подобный выбор объема оперативного вмешательства объясняется тем, что животные (крысы) хорошо переносят удаление 37% легочной ткани, быстро адаптируются и признаки дефицита сурфактанта не проявляются. В то же время удаление 63% легочной паренхимы сопровождается дыхательной недостаточностью, возникновением различных осложнений со стороны оставшегося легкого, нарушением синтеза и секреции легочного сурфактанта. Процесс адаптации происходит не полноценно и приводит к летальному исходу.

Микроциркуляцию (МКЦ) внутренних органов изучали путём прижизненной биомикроскопии, которая проводилась под общим тиопенталовым наркозом в дозе 10 мг/100г веса животного.

Результаты исследования: у интактной группы животных диаметр портальных венул равнялся $32,1 \pm 0,5$

мкм, скорость кровотока в них $0,312 \pm 0,014$ мм/сек. Диаметр синусоидов был равен $8,1 \pm 0,7$ мкм, а скорость кровотока в них $0,271 \pm 0,002$ мм/сек. В центральной собирающей вене диаметр равнялся $44,1 \pm 0,7$ мкм, скорость кровотока $0,205 \pm 0,011$ мм/сек.

Уже в 1-е сутки после ЛПЭ отмечается спазм всех отделов микроциркуляторного русла печени, более выраженный в приводящем колене микроциркуляторного русла. Так, если диаметр терминальных портальных венул уменьшается на 33,7%, то центральных собирающих венул — на 20,3% ниже соответствующего показателя интактной группы. Что касается скорости кровотока в них, то здесь наблюдается картина обратного характера, т. е. линейная скорость кровотока более выражено снижается в отводящем колене. В собирающих венулах скорость кровотока снижается на 43,9%, а в терминальных портальных венулах этот показатель ниже показателя интактной группы на 33,1%. Заметные изменения отмечаются и в синусоидах, что выражается не только изменением морфометрических параметров, но и присутствием очагов деструкции в виде редких петехиальных кровоизлияний в пресинусоидальное пространство.

Схожие по динамике, но менее выраженные изменения выявлены к исходу первых суток в группе ложнооперированных животных: ак же отмечается спазм практически всех отделов микроциркуляторного русла печени со снижением скорости кровотока в них. Отличительной особенностью группы ложнооперированных животных является отсутствие видимых в световой микроскоп структурных нарушений.

3-е сутки после ЛПЭ характеризуются прогрессирующим снижением скорости кровотока в элементах микроциркуляторной системы на фоне некоторого расширения их диаметра. Усугубляются и структурные нарушения, выявленные в предыдущем сроке исследования. Отмечается осязаемое увеличение очагов пресинусоидального кровоизлияния. В группе ложнооперированных животных в этот срок наблюдается тенденция к нормализации параметров микрогемодинамики печени, за исключением лишь отводящего колена, где сохраняется относительно низкая скорость кровотока. Эти данные, с одной стороны, свидетельствуют об уменьшении влияния операционной

травмы на систему периферического кровообращения в печени, с другой, о крайне ограниченных адаптивно-компенсаторных возможностях отводящего колена.

7-е сутки исследований в опытной группе характеризуются выраженными морфофункциональными нарушениями как системы печеночной микроциркуляции, так и печеночной паренхимы в целом отмечается выраженная зернистость кровотока, эритроциты, склеиваясь, образуют агрегаты различных размеров — возникает сладж-синдром. Эти агрегаты закупоривают просвет микрососудов, особенно в местах разветвлений, и образуют зоны полного стаза.

Значительно расширены все компоненты микроциркуляторного русла. Диаметр синусоидов, терминальных печеночных венул и центральных собирательных венул увеличен и равен $16,8 \pm 1,2$; $65,4 \pm 2,9$ и $80,0 \pm 6,2$ мкм, что на 107,4; 104,3 и 81,4%, соответственно выше значений интактной группы крыс. Также отмечается статистически достоверное снижение скорости кровотока в данных микрососудах до $0,066 \pm 0,012$; $0,062 \pm 0,003$ и $0,047 \pm 0,012$ мм/сек. В группе ложноперирированных животных практически нормализуются как функциональные, так и структурные параметры микрососудистого русла печени крыс.

Значительные изменения МКЦ печени будут существенно отражаться в ее объемном кровотоке, так как существует прямая корреляция между МКЦ и объемным кровотоком. Проведенные исследования показали, что объемный кровоток печени у интактной группы крыс составил в среднем $60,4 \pm 4,4\%$. В первые сутки после ПЭ и в группе ложноперирированных животных этот показатель снизился на 12,3 и 16,8%, соответственно. На 3- и 7-е сутки состояние печеночного кровотока продолжало ухудшаться только в экспериментальной группе — $42,0 \pm 3,08$ и $40,2 \pm 4,98\%$; у ложноперирированных — объемный кровоток неуклонно возрастал до уровня интактной группы.

Микрогемодициркуляторные нарушения в почках также носили фазовый характер в зависимости от стадии эксперимента и отличались от изменений в печени сравнительно высокой динамичностью, что вероятно связано с особенностями их кровоснабжения. К исходу первых суток после ПЭ отмечался выраженный спазм практически всех доступных для исследования микрососудов коркового отдела почек. Так же, как и в печени, он был более выражен в приводящем колене. Следует отметить, что снижение скорости кровотока не столь выражено как в печени: в капиллярах ПИК она составляла $0,268 \pm 0,076$ мм/сек, что на 33,2% ниже соответствующего показателя интактных животных.

В группе ложноперирированных животных отмечается такая же тенденция изменений с относительно меньшей выраженностью. На 3-ьи сутки после ПЭ выявленные на предыдущем этапе исследования нарушения МКЦ системы почек усугублялись, что выражалось в дилатации микрососудов, значительном уменьшении скорости кровотока во всех без исключения отделах микроциркуляторного русла, а также значительными структурными на-

рушениями (нарушения контура ПИК и капилляров), видимо, из-за плазматического пропитывания базальной мембраны, нарушения ориентации капилляров вследствие образования большой массы экстравазата, местами с диапедезом эритроцитов, гомогенизацией и уплотнением содержимого канальцев. Отмечалось наличие очагов, где капилляры, переполненные застойной кровью, граничили с капиллярами, в которых присутствовали явления «престаза».

У ложноперирированных животных в этот срок отмечена тенденция к нормализации нарушенных динамических параметров. На 7-е сутки после ПЭ в у опытных животных в микроциркуляторном русле почек отмечена положительная динамика: некоторая стабилизация параметров. Скорость кровотока хотя и ниже, чем в интактной группе, но на 21,7% выше, чем в предыдущий срок исследования. Не столь выражена и мозаичность, характерная для 3-их суток исследования. В группе ложноперирированных животных на данной стадии сохранялась тенденция к нормализации.

В микроциркуляторном русле поджелудочной железы в 1-е сутки эксперимента выявлена некоторая мозаичность: чередование функционирующих спазмированных капилляров с нефункционирующими, которые переполнены застойной кровью. Стенки капилляров контурируются нечетко. Скорость кровотока в капиллярах замедлена на 65,9%, а во ВДВ — 73,6%. В группе ложноперирированных животных отмечается такая же, но менее выраженная направленность нарушений.

На 3-е сутки эксперимента изменения в поджелудочной железе усугубляются. Чередование спазмированных и дилатированных капилляров сменяется генерализованной вазодилатацией. Так, диаметр капилляров, ВДВ статистически достоверно расширен на 76 и 73,8%, соответственно. Контуров сосудов размыты, отмечались отдельные участки с опалесцирующими каплями жира. В то же время основная часть паренхимы оказалась нарушенной, с декомпенсацией ацинусов и развитием серозно-геморрагического отека. В отдельных сосудах наблюдались маятникообразное движение крови и сладж-феномен. Выражена склонность эритроцитов к агрегации. В группе ложноперирированных животных также имеет место генерализованная вазо-дилатация с замедлением скорости кровотока. На 7-е сутки после ПЭ все микрососуды поджелудочной железы расширены и скорость кровотока в них замедлена. Ранее выявленные структурные изменения сохраняются, но не прогрессируют. У ложноперирированных животных выявлена тенденция к нормализации измененных динамических параметров: размеры микрососудов и скорость кровотока приближаются к показателям интактных животных.

Заключение: полученные результаты исследований микроциркуляции печени, почек и поджелудочной железы в опытной группе и сравнительный анализ с интактной и ложноперирированной группами показывают, что легочная недостаточность приводит к значительным изменениям в

микрогемодиализации в первые же сутки эксперимента. Усугубление микроциркуляторных расстройств на 3-ьи и 7-е сутки указывают на истощение компенсаторно-

даптивных механизмов тканевой ауто-регуляции микроциркуляторного русла паренхиматозных органов, что обуславливает относительно быстрое развитие гипоксии.

Литература:

1. Александров, О. В., Воробьева З. В. Хроническая легочная недостаточность // Российский медицинский журнал. 1996. — № 3. — с. 5–11.
2. Александров, П. Н., Еникеев Д. А. Методы исследования микроциркуляции. Уфа: Диалог, 2004. 302 с.
3. Борута, С. А., Шахнис Е. Р., Омельяненко М. Г. Роль дисфункции эндотелия в формировании легочной гипертензии у больных бронхиальной астмой // Пульмонология. 2008. — № 2. — с. 38–41.
4. Войцеховский, В. В., Ландышев Ю. С., Григоренко А. А. Морфофункциональное состояние бронхолегочной системы у больных множественной миеломой // Пульмонология. — 2010. — № 4. с. 49–53.
5. Зайко, Н. Н., Ю. В. Быць Патологическая физиология: Учебник. 3-е изд. — М.: МЕДпресс-информ, 2002—644 с.
6. Lahera, V., Goicoechea M., de Vinuesa S. G. et al. Oxidative stress in uremia: the role of anemia correction. // J. Am. Soc. Nephrol. 2006. Vol. 17, N12. P. 174–177.

Врожденные пороки сердца у детей в общей структуре врожденных пороков развития в Республике Адыгея

Дохова Дарина Ахмедовна, студент

Майкопский государственный технологический университет (Республика Адыгея)

Врождённые пороки сердца, наравне с онкологическими заболеваниями и диабетом, прочно удерживают первенство среди самых распространенных и опасных болезней XXI века. Свирепствовавшие в прежние времена страшнейшие эпидемии чумы, оспы, тифа ушли в прошлое, но их место не осталось пустым. Новым временам соответствуют и новые заболевания. XXI век медицина будущего с полным основанием назовет «эпохой врождённых пороков развития».

Проблема врожденных аномалий развития остается одной из основных проблем здравоохранения, внося значительный вклад в показатели детской заболеваемости, инвалидности, перинатальной и младенческой смертности.

В последние 16 лет общая заболеваемость населения Республики Адыгея, как и в целом по Российской Федерации, постоянно растет, что объясняется, с одной стороны, более эффективной выявляемостью заболеваний во внутриутробном периоде с помощью новых методов диагностики, с другой — неэффективностью системы профилактики и лечения заболеваний.

На сегодняшний день в структуре детской заболеваемости, инвалидности и младенческой смертности всё большее значение приобретают врождённые пороки развития (ВПР), которые встречаются у 4,0–6,0% новорождённых, а их вклад в структуру гибели детей на первом году жизни составляет более 20,0%. [1,4]. В структуре врождённых пороков развития врождённые пороки сердца (ВПС) и крупных сосудов занимают одно из первых мест

(22% от всех ВПР, а по республике Адыгея — 28,5%) наряду с пороками центральной нервной системы и их частота рождаемости во всех странах мира составляет 8–14 случаев на 1000 новорождённых, по республике Адыгея 17,6. [2] В 40% случаев ВПС являются причиной перинатальных потерь и в 60% смертей на первом году жизни. [3,4].

Основной стратегией на пути снижения риска летального прогноза для жизни у пациентов с ВПС, их социальной адаптации, возможными только при своевременной кардиохирургической помощи, является изучение распространенности и структуры данной патологии. В развитых странах наблюдается тенденция к возрастанию частоты и выявляемости ВПС. Частота выявления варьирует в широких пределах от 2,4% до 14,15% на 1000 живорождённых. По Республике Адыгея эта цифра составляет — 13,32%. При этом описано более 90 анатомических вариантов ВПС и около 200 различных их сочетаний.

Общая заболеваемость ВПС детского населения в Республике Адыгея за период 2011–2015 гг. ниже общероссийских: 1035,4 и 1280,2 на 100000 детского населения соответственно. Среднестатистические показатели первичной заболеваемости ВПС детского населения за 2011–2015 гг. в регионе оказались ниже, чем в РФ: 74,6 и 346,6,87 на 100000 детского населения соответственно.

При этом следует отметить отсутствие на территории Российской Федерации единого регистра ВПС — собрать объективные данные о структуре ВПС среди детского на-

селения не представляется возможным, что справедливо и для региональной статистики.

Косвенно о структуре ВПС у детского населения Республики Адыгея приходилось судить по данным регистрации обращений в ДДЦ, случаев госпитализации в АРДКБ, данных медико-генетического кабинета Перинатального центра, по структуре ВПС пациентов подвергшихся оперативному лечению.

Структура наиболее распространенных ВПС у детей Адыгеи: ДМПП — 32,2%, ДМЖП — 37,34%, ОАП — 16,7%, СА — 1,82%, СЛА — 1,38%, КоА — 1,2%, ОАВК — 2,6%, ТФ — 2,96%, ТМА — 1,36%; АДЛВ — 1,2%; ДОС — 1,24%.

Проведен сравнительный анализ структуры выявляемых ВПС у детей Республики Адыгея. Частота встречаемости некоторых ВПС (ДМЖП, СЛА, ОАП, СА, ОАВК) в мире и в нашем регионе существенно не различаются. В то же время такие ВПС, как ТФ, Као, ТМА, на территории Адыгеи выявляются значительно реже. В структуре ВПС Республики Адыгея ТФ составляет 2,96%, КоА — 1,2%, ТМА — 1,36%, в то время как в мире обозначенные пороки сердца в структуре ВПС составляют 8–14,

6–15 и 9–20% соответственно. В структуре ВПС региона ДМПП составляет 32,2% что существенно превышает показатели, взятые из литературных источников — 2,5–16% [2].

Увеличение количества детей с ВПС обусловлено в том числе и значительным повышением доступности эхокардиографии в соответствии с требованиями порядков оказания медицинской помощи и стандартами обследования детей, что стало возможным в результате активного оснащения лечебных учреждений Российской Федерации и Республики Адыгея соответствующим оборудованием.

Профилактика сердечно-сосудистых заболеваний в детском и юношеском возрастах имеет первостепенное значение для улучшения состояния здоровья у взрослых и увеличения продолжительности жизни. Таким образом, в Республике Адыгея значительную роль в формировании заболеваемости и смертности от врождённых пороков развития играют в настоящее время врождённые пороки сердца. Планомерное внедрение и использование мер профилактики и пренатальной диагностики врождённых пороков сердца позволит значительно улучшить показатели здоровья детей в Республике Адыгея.

Литература:

1. Бокерия Л. А., Ступаков И. Н., Самородская И. В., Болотова Е. В., Очерет Т. С. Общие тенденции показателей заболеваемости врожденными пороками сердца населения Российской Федерации. Бюллетень НЦССХ им. А. Н. Бакулева РАМН. М.; 2007; 8 (5): 28–34.
2. Тетелютина Ф. К., Ильина Н. А. Состояние гемодинамики у беременных, страдающих септальными врожденными пороками сердца. // Современные проблемы науки и образования. — 2012. — № 2. — С24–28
3. Мутафьян О. А. Пороки и малые аномалии у детей и подростков. СПб.: СПбМАПО; 2005.
4. Роль экзогенных факторов в формировании врожденных пороков развития плода / И. В. Антонова, Е. В. Богачева, Г. П. Филиппов, А. Е. Любавина // Вопросы гинекологии, акушерства и перинатологии. — 2010. — Т. 9, № 6. — С 63–68

К вопросу здравоохранения и эффективной организации при работе с сельскохозяйственными машинами

Искакова Асель Маратбековна, доктор философии (PhD)
Государственный медицинский университет города Семей (Казахстан)

Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук, и. о. ассоциированного профессора;
Торегали Даурен, магистрант
Казахский агротехнический университет имени Сакена Сейфуллина (г. Астана)

В агропромышленном комплексе задействовано огромное количество людей, в некоторых странах более 50% населения. При этом следует особенно отметить, что работа и труд в данной отрасли являются весьма сложными, требующими во многих случаях крепкого здоровья и физических сил.

В агропромышленном комплексе значительная часть работ связана с задействованием сельскохозяй-

ственных машин, в частности машин и орудий для обработки почвы, машин для посева и посадки сельскохозяйственных культур [1–2], машин для борьбы с вредителями, болезнями сельскохозяйственных культур, машин для ухода за посевами, машин для уборки трав и силосных культур, уборочных комплексов сельскохозяйственных культур, машинных комплексов послеуборочной обработки [3–9] и хранения урожая, машин для

уборки картофеля, возделывания и уборки свеклы, мелиоративных машин.

По большому счету работа на селе ведется круглые сутки, часто работники выполняют многофункциональные виды работ, сезонные работы, связанные соответственно с перегрузкой организма, работы с изменением микроклимата рабочего места и при этом работа ведется на протяжении многих лет, что в конце концов для многих заканчивается утратой физических сил и здоровья. Зачастую население не обращает на профилактические меры сохранения здоровья, из-за чрезмерной занятости в сельском хозяйстве люди вовремя не обращаются за консультацией и лечением к специалистам в медицинские учреждения, многие работники сельского хозяйства не проходят осмотры и скрининги, а также не сдают необходимые анализы. Часть населения занимается самолечением, что не всегда является эффективным. Многие работники не используют средств индивидуальной защиты (специальная обувь, одежда, маски, перчатки, головные уборы). Не должно внимание уделяться потреблению пищи (нарушается распорядок приема пищи, иногда отсутствует прием горячей пищи), не везде созданы условия, отвечающие нормам гигиены. Имеются нарушения норм охраны труда и техники безопасности [10–11] при работе с сельскохозяйственными машинами и многими другими видами работ. Во многих медицинских учреждениях не хватает квалифицированных кадров, особенно высококвалифицированных медицинских сестер, имеющих навыки владения новейшими инновационными технологиями лечения [12–13].

В данный момент идет всестороннее совершенствование научных исследований по разработке сельскохозяйственных машин, в частности разрабатываются новые конструкции, направленные на интенсификацию технологических процессов; предлагаются рационализаторские предложения, полезные модели, промышленные образцы и изобретения; выдвигаются инновационные идеи и гипотезы, повышающие эффективность машин; проектируются и изготавливаются опытные и пилотные образцы новых машин; проводятся научные исследования компетентными учеными и специалистами с использованием математического моделирования, современной контрольно-измерительной аппаратурой. Но вместе с тем практика показывает, что до внедрения и использования многих новых предлагаемых высокотехнологических сельскохозяйственных машин дело так и не доходит. Это наглядно можно увидеть из множества сотен охраняемых, оригинальных документов, которые остаются не реализованными в практической деятельности. Одной из причин такой сложившейся обстановки, по нашему мнению, яв-

ляется недостаточно эффективная организация финансирования науки, в частности многим исследованиям вообще не выделяются средства, поэтому результаты перспективных исследований остаются только на бумаге или же в виде макетного образца. Следует отметить, что нет должного взаимодействия между потенциальными заказчиками сельскохозяйственных машин и учеными, т. е. отсутствуют организационные мероприятия, направленные на обоюдное сотрудничество производителей и фермеров с учеными.

Констатируя вышесказанное следует обратить особое внимание на совершенствование организации и самоорганизации профилактических мер, связанных с сохранением и улучшением здоровья населения, задействованного в работе с сельскохозяйственными машинами. Немаловажным является привлечение к работе на селе высококвалифицированных медицинских кадров, а также распространение новых инновационных технологий лечения. Вопросы эффективной организации при работе с сельскохозяйственными машинами напрямую зависят от внедрения новых передовых разработок и должного финансирования научных исследований для апробации механизмов и машин, их практической наладки и корректировки, оптимальной разработки деталей и узлов, их эффективного оснащения и промышленного дизайна.

Авторы статьи всегда помнят и чтят ценные советы выдающегося ученого, отличника образования Республики Казахстан, отличника ветеринарной медицины, серебряного лауреата ВДНХ СССР, двукратного обладателя званий «Лучший преподаватель вуза Республики Казахстан за 2005 г. и за 2010 г.», «Лучший автор ассоциации вузов Республики Казахстан», «Лучший заведующий Семипалатинского государственного университета имени Шакарима», «Лучший ученый Восточно-Казахстанской области»; дипломанта Республиканского конкурса изобретений «Шапағат» и международной выставки изобретений (КНР); обладателя грамот, сертификатов и дипломов СССР, Российской Федерации, США, Чехии, Турции, Франции, КНР, Узбекистана; стипендиата государственной научной стипендии Республики Казахстан для выдающихся ученых; научного руководителя научно-исследовательских проектов по заказам Министерств образования и науки, сельского хозяйства, фермерских хозяйств, а также докторских, кандидатских и магистерских диссертаций; победителя научных и спортивных конкурсов, писателя, рационализатора, автора и изобретателя множества внедренных научных открытий и изобретений, эксперта, доктора ветеринарных наук, профессора, академика Казахстанской национальной и международной академий наук Исакова Маратбека Мухабетовича.

Литература:

1. Исаков, Р. М., Торегали Д. Патентный анализ современных сеялок. / Международный научный журнал «Молодой ученый» г. Казань, № 15 (149), 1 часть, 2017 г. — с. 56–59.

2. Торегали, Д., Шаханов А. А., Искаков Р. М. Определение тягового сопротивления односторонних режущих лап комбинированного орудия. / Международный научный журнал «Молодой ученый» г. Казань, № 14 (148), 2 часть, 2017 г. — с. 137–139.
3. Искаков, Р. М., Хасанов К. Лопастной смеситель. Патент РФ на полезную модель № 168897. — Москва, бюл. № 6, опубл. 27.02.2017 г.
4. Искаков, Р. М. Системный анализ предварительного измельчения отходов животного происхождения. / Издательство Алтайского государственного аграрного университета г. Барнаул, сборник статей 12-ой международной научно-практической конференции «Аграрная наука — сельскому хозяйству», книга 3. — с. 35–37, 2017 г.
5. Искаков, Р. М., Хасанов К. Системный анализ процесса продольно-поперечного смешивания компонентов комбикормов. / Технические науки: теория и практика: материалы международной научной конференции, г. Чита, «Молодой ученый», 2016. — с. 129–133.
6. Искаков, Р. М., Хасанов К. Современные представления о перспективных смесителях компонентов комбикормов. / Технические науки: теория и практика: материалы международной научной конференции, г. Чита, «Молодой ученый», 2016. — с. 124–129.
7. Искаков, Р. М. Линия по производству комбикормов. Инновационный патент РК на изобретение № 30519. — Астана, бюл. № 11, опубл. 16.11.15 г.
8. Iskakov, R. M., Issenov S. S., Iskakova A. M., Halam S., Beisebekova D. M. «Microbiological appraisal of feed meal of animal origin, produced by drying and grinding installation». Journal of pure and applied microbiology, 2015; 9 (1), Shahjahanabad, Impact Factor (ISI web of Knowledge, Thomson Reuters 0,073), p. 587–592.
9. Искаков, Р. М., Искаков М. М. Учебное пособие с включением собственных научных результатов «Ветеринарные конфискации и их переработка». / Издательство ТОО «Международное агентство подписки» г. Алматы, 217 с., 2011 г.
10. Sadykova, J. M., Suleimenova R. Z., Kulzhabaeva A. A., Iskakov R. M., Zhanys A. B., Tuyakbaeva S. B. The study of the need for retraining and advanced training of specialists in the field of occupational safety and identify optimal training programs. European journal of natural history, № 2, С. 56–61, 2015 г. Статья по материалам международной научной конференции «Фундаментальные исследования», Швейцария, 30 апреля, 2015 г.
11. Садыкова, Ж. М., Кулакова Н. Ф., Жаныс А. Б., Искаков Р. М. Изучение необходимости переподготовки и повышения квалификации специалистов в области охраны труда и определение необходимых оптимальных учебных программ. Международный журнал экспериментального образования г. Москва, № 6, с. 73–79, 2015 г. Материалы международной научной конференции «Фундаментальные исследования», Доминиканская Республика, 13–22 марта, 2015 г.
12. Искакова, А. М., Абзалова Р. А., Шалгумбаева Г. М., Юодайте-Рачкаускене А., Ахметова А. К., Сундеева Е. А., Кулуспаев Е. С. Внедрение новых сестринских технологий в Республике Казахстан. / Научно-практический журнал «Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины». — № 3. — Т. 24. — 2016. — с. 182–186.
13. Iskakova, A. M., Abzalova R. A., Beisebekova D. M. Analysis of medical and social technologies in nursing at the level of primary health care. / Biology and medicine. ISSN 0974–8369. Vol. 7: 4–2015. — BM — 125–15, 5 p.

Особенности развития остеопороза у женщин в климактерическом периоде

Мирзаева Юлдуз Каримовна, младший научный сотрудник, врач акушер-гинеколог

Республиканский специализированный научно-практический медицинский центр акушерства и гинекологии Министерства здравоохранения Республики Узбекистан (г. Ташкент)

В настоящей статье приводятся данные статистики по заболеваемости остеопорозом в мире, причины развития данного заболевания, а также особенности клинического течения и методов диагностики остеопороза среди женщин климактерического периода.

Ключевые слова: остеопороз, климактерий, лечение, распространение

Features of development osteoporosis in women in menopause

Mirzaeva Yu. K.

In this article are the statistics on the incidence of osteoporosis in the world, the reasons for the development of the disease but also clinical features and diagnostic methods of osteoporosis among women in menopause.

Key words: osteoporosis, menopause, treatment, distribution

Постклимактерический остеопороз — одно из распространенных проявлений сложных нарушений у женщин, обусловленных изменениями гормональной системы [1].

По оценке экспертов Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), остеопороз является одним из наиболее распространенных неинфекционных заболеваний в мире, по частоте встречаемости уступая лишь болезням сердечно-сосудистой системы, онкологической патологии и сахарному диабету. Результаты денситометрических исследований, проведенных в соответствии с критериями ВОЗ, показывают, что у женщин старше 50 лет частота остеопороза составляет 30–33% [7, с. 211].

Каждый год в США происходит 1,3 миллионов переломов, связанных с остеопорозом. До 70% переломов у лиц старше 45 лет связано с остеопорозом. Большая часть таких переломов происходит у постклимактерических женщин. У половины из них развиваются спонтанные переломы. У 1/4 всех женщин старше 60 лет происходит перелом позвоночника, и около 15% женщин получают в течение жизни перелом бедра. Стоимость лечения переломов, связанных с остеопорозом, составляет 7 миллиардов долларов в год, включая убытки из-за потери трудоспособности [2].

Наибольшей массы и прочности кости человека достигают, сохраняя ее, в возрасте от 30 до 40–45 лет. Разные авторы отмечают различные возрастные показатели. Например, у женщин верхняя граница костной массы не превышает 40 лет, а затем начинается постепенная потеря, которая резко возрастает в постменопаузальном периоде [1].

К 65 годам у большинства женщин показатели механической прочности костной системы переходят нижнюю границу нормы. Свыше 35% пациенток данной возрастной группы имеют клинические признаки остеопоротических переломов. Так, если в возрасте до 45 лет частота переломов бедра у женщин составляет 0,3 случая на 1000

женщин, то в возрасте 85 лет — 20 случаев [6, с. 123]. Отметим: остеопоротические переломы у женщин встречаются в 4 раза чаще, чем у мужчин.

У 25% женщин перелом позвонков происходит в возрасте старше 50 лет. К 75 годам каждая 3-я женщина имеет перелом данной локализации. Подозрение на остеопороз у женщины возникает при уменьшении ее роста более чем на 2,5 см за год и более чем на 4 см за всю жизнь. Пациенткам, у которых отмечаются снижение роста и увеличение грудного кифоза, следует провести рентгенологическое обследование и денситометрию. Показанием к исследованию МПК являются также переломы в возрасте старше 50 лет.

С целью диагностики остеопороза применяются ультразвуковая томография, компьютерная томография, магнитно-резонансная томография. Однако наиболее доступным и эффективным методом диагностики остеопороза и оценки состояния МПК признана денситометрия, которая позволяет выявить уже 2–5%-ную потерю костной массы [3, с. 19].

При выборе метода терапии кроме показателей МПК следует учитывать клинические симптомы и показатели биохимических маркеров остеопороза. Поскольку в основе развития остеопороза лежит дисбаланс процессов костного ремоделирования и резорбции, в клинической практике применяются маркеры этих процессов. Так, для оценки процессов костного моделирования определяют уровень остеокальцина, кальцитонина, костного изофермента щелочной фосфатазы (bALP). Состояние костного обмена оценивается по уровню паратормона, а процессы резорбции — по показателям деоксипиридинолина (ДПИД) и beta-CrossLaps (C-концевые телопептиды коллагена I типа). Считают, что показатели маркеров реагируют на развитие остеопении намного раньше, чем рентгенологические методы [5, с. 64].

За последние 40 лет взгляды на механизм развития остеопороза у женщин в постклимактерическом возрасте претерпели некоторые изменения. В 1948 г. F. Albright и E. G. Reifenshtein предполагали, что возникающий у женщин остеопороз, очевидно, развивается вследствие понижения костеобразующей функции остеобластов, которая снижается из-за дисфункции яичников и наступления климакса. Однако В. В. С. Noralin (1959) и Н. М. Frost (1961) показали, что остеопороз развивается в основном в результате возрастающей резорбции кости. В последние годы появилось мнение, что вследствие разнообразных причин, постоянно уточняемых, в постклимактерическом периоде нарушается способность костной ткани к ремоделированию [Frost Н. М. et al., 1981], достигая у некоторых женщин значительной степени. В. В. С. Nordin и др. (1981) указывали, что у женщин остеопороз обусловлен увеличением резорбции кости, тогда как у мужчин — уменьшением образования костной ткани, снижением способности к ремоделированию, протекающей значительно медленнее, чем у женщин, вследствие чего наступает в более старшем возрасте. Остеопороз у людей старше 70 лет возникает в результате многочисленных изменений в организме, снижения выработки гормонов паратиреоидина, КТ и 25 ОНДЗ, при изменениях в пищеварительном тракте с нарушением всасывания, в том числе кальция, понижении мышечной силы и связанной с ней адинамии. У этих больных возникают сотни тысяч переломов шейки бедренной кости, что соз-

дает сложнейшую медико-социально-нравственную проблему [2].

Наибольшую опасность представляет перелом бедра, 15–20% снижения продолжительности жизни связаны именно с этой причиной. Переломы бедра причиняют большие страдания и снижают самостоятельность. Среди тех, кто остается дома из-за перелома бедра, почти половина утрачивает социальные функции на срок до 2,5 лет [4, с. 31].

В 1984 году Национальный институт здоровья заявил, что не существует тестов, которые могут быть рекомендованы для определения лиц с остеопорозом средней тяжести. В дальнейшем канадские ученые и другие исследователи выступили против радиологических обследований. В докладе 1984 года Американский колледж врачей обсудил ограничения по обследованию костей, но не дал определенных рекомендаций. Национальный фонд исследования остеопороза считает, что исследование плотности костей является полезным в предотвращении остеопороза, но результаты обследования не являются достаточно точными для предотвращения последующих осложнений. Национальный центр здоровья рекомендует дальнейшее развитие техники таких методов, как ИДФП. Другие рекомендации о кальциевой поддержке и эстрогенной терапии приведены в дальнейших статьях. Общее радиологическое обследование бессимптомных женщин представляется очень дорогим. ИДФП и КТ занимают много времени и требуют сложной техники [1].

Литература:

1. С.Т. Зацепин Костная патология взрослых Источник: <http://medbe.ru/materials/kostnaya-patologiya/postklimaktericheskiy-osteoporoz/> © medbe.ru
2. Источник: <http://meduniver.com/Medical/profilaktika/96.html> MedUniver
3. Остеопороз. Диагностика, профилактика и лечение. Клинические рекомендации / Под ред. О.М. Лесняк, Л.И. Беневоленской. М.: ГЭОТАР-Медиа, 2008. с. 19–31.
4. Остеопороз. Диагностика, профилактика и лечение. Клинические рекомендации / Под ред. О.М. Лесняк, Л.И. Беневоленской. М.: ГЭОТАР-Медиа, 2008. с. 31–37.
5. Остеопороз. Диагностика, профилактика и лечение. Клинические рекомендации / Под ред. О.М. Лесняк, Л.И. Беневоленской. М.: ГЭОТАР-Медиа, 2008. с. 64–157.
6. Heller, H.J., Greer L.G., Haynes S.D., Poindexter J.R., Pak C.Y. Pharmacokinetic and pharmacodynamic comparison of two calcium supplements in postmenopausal women // J. Clin. Pharmacol. 2000. Vol. 40. № 11. P. 123.
7. G.B. Mamedova, Mirzsyeva Yu.K. FEATURES OF CLINICAL COURSE AND DIAGNOSTICS OF OSTEOPOROSIS IN WOMEN DURING MENOPAUSE Science, Technology and Higher Education [Text]: materials of the XI International research and practice conference, Westwood, October 19th-20th, 2016 / publishing office Accent Graphics communications — Westwood Canada, 2016. — 232 p. ISBN 978–1–77192–318–7, с. 211–214.

Исходы родов у женщин с патологией гепатобилиарной системы

Поликарпова Наталья Владимировна, ассистент
Ташкентский педиатрический медицинский институт (Узбекистан)

Состояние гепатобилиарной системы прямо или опосредовано влияет на все этапы течения беременности, родов и состояние новорожденных. Своевременная правильная и развернутая диагностика поражений печени во время беременности, оценка степени риска материнской и перинатальной патологии необходима для выбора правильной тактики ведения родов и профилактики осложнений течения беременности.

Ключевые слова: беременность, гепатобилиарная система, роды, новорожденные

Наличие гепатобилиарной патологии и возникновение синдрома желтухи во время беременности всегда рассматривалось как тревожный признак серьезного неблагополучия, угрожающего здоровью женщины и плода [1, 2]. В настоящее время отмечается увеличение частоты патологии гепатобилиарной системы в молодом возрасте, у женщин в 4–7 раз чаще, чем у мужчин. По данным экспертов ВОЗ каждая 5 женщина и каждый 10 мужчина в Европе страдает патологией печени и желчевыводящих путей. В структуре экстрагенитальной патологии хронические заболевания печени и желчевыводящих путей (ЖВП) занимают особое место и составляют у беременных 3%. Острый холецистит (бескаменный), встречается при беременности редко — 0,3%, за счет прогестеронового влияния на гладкую мускулатуру желчного пузыря и ЖВП [3]. Гипомоторная дискинезия примерно у трети женщин встречается в 1 триместре беременности и у 2/3 — во 2 и в 3 триместрах. Частота холецистэктомии при беременности составляет около 0,1–0,3%. Перинатальные потери среди беременных с патологией гепатобилиарной системы составляют около 20–30% преимущественно за счет антенатальных потерь при обострении заболевания во время гестации [1, 4].

В связи с этим изучение особенностей клиники и диагностики заболеваний печени у беременных, а также разработка оптимальной тактики их ведения остается актуальной проблемой и в настоящее время.

Цель исследования: оценить нарушения гепатобилиарной системы у беременных и оценить их влияние на течение беременности и родов.

Материал и методы исследования: исследование проводилось в городской клинической больницы № 7 г. Ташкента. В основу исследования положены данные обследования 72 беременных женщин с патологией гепатобилиарной системы в возрасте от 20 до 43 лет, средний возраст которых составил $27,3 \pm 0,2$ года.

В работе использовались сбор анамнестических данных, общепринятые клинико-лабораторные и инструментальные методы обследования, с включением УЗИ плода, УЗИ печени и желчевыводящих путей матери. Беременные наблюдались в течении всей беременности. Изучены особенности, наступления родов и особенности родовой деятельности, так же проведена оценка состояния детей при рождении.

Результаты исследований: при анализе акушерского анамнеза нами было установлено, что у 12,5% женщин отмечались самопроизвольные аборт, у 15,3% — медицинских абортов, у 34,7% — нарушения регуляции менструального цикла, в 4,2% регистрировалась не развивающаяся беременность.

Патология гепатобилиарной системы характеризовалась в 81,9% вирусной этиологией и в 18,1% развитием холестаза беременных (ХБ). Среди вирусной этиологии острый гепатит А (ОГА) был диагностирован у 9,7% женщин, острый гепатит В (ОГВ) — у 1,4%, хронический гепатит В (ХГВ) — у 15,3%, хронический гепатит С (ХГС) — у 43,1%, гепатит микст (В+С) — у 1,4%, хронический гепатит невирусной этиологии (ХГ) — у 11,1.

Исследование течения беременности у женщин показало, что гестоз развился у 16,7% беременных, преимущественно у женщин с холестазом (5 беременных). Преждевременные роды наблюдались в 5 случаях, из них в 3 случаях при вирусных гепатитах и в 2 при ХБ.

У 73,6% беременных наблюдались осложнения в антенатальном периоде, встречались поздние токсикозы (36,1%), фетоплацентарная недостаточность (26,4%) и TORCH инфекции (23,6%).

В 4,2% случаях было проведено родоразрешение путём операции кесарева сечения в сроки 36–37 недель. Основанием для этого послужило нарастание признаков холестаза беременных и внутриутробной гипоксии плода, в 1,4% случае при наличии желчекаменной болезни с механической желтухой.

В интранатальном периоде у обследованных беременных чаще встречались отслойка плаценты — в 3,3 раза, обвитие пуповиной — в 1,6 раз больше, чем у беременных без гепатобилиарной патологией. Слабость родовой деятельности имела место у 5 (ХГС — 4, ХБ — 1), несвоевременное излитие околоплодных вод в 32 случаях (ОГА — 3, ХГВ — 5, ХГС — 16, ХГ-3, ХБ — 5).

Таким образом, изучение исходов предыдущих беременностей и родов у всех обследованных беременных выявляли те или иные осложнения: самопроизвольные выкидыши, медицинские аборт, гестозы. Также у 91,7% женщин отмечались осложнения беременности и аномалии родовой деятельности.

В перинатальном периоде в 5 случаях отмечалась гипотрофия плода, в 3 случаях при ХГС, в 1 случае при ХГ и в 1

случае при ХБ. Задержка внутриутробного развития была диагностирована у 4 беременных, притом в 1 случае — при ОГА, в 1 — ХБ и в 2 случаях при ХГС.

Заключение: характер гепатобилиарной патологии у беременных был достаточно разнообразным и четко прослеживалось отягчающее её влияние на течение бере-

менности и родов, что требует тщательного наблюдения как инфекционистами, так и акушер-гинекологами. Благодаря своевременному родоразрешению пациенток с заболеваниями гепатобилиарной системы не было случаев перинатальных потерь.

Литература:

1. Болезни печени и желчевыводящих путей: руководство для врачей — 2-е изд. / Под ред. В. Т. Ивашкина. — М. ООО «Издат. дом «М-Вести», 2005. — 416 с.
2. Голяновский, О. В. Течение беременности, родов и послеродового периода у женщин с заболеваниями гепатобилиарной системы // Перинатология и педиатрия. — 2016. — № 3 (67). — с. 23–27
3. Егорова, А. Т., Маисеенко Д. А., Баранюк Н. В. Роды, послеродовой период у женщин с заболеваниями панкреатобилиарной системы: осложнения и особенности течения // Российский вестник акушера-гинеколога. — 2013. — Т. 13 (6. с. 62–64.
4. Клинические лекции по акушерству и гинекологии / Под ред. А. Н. Стрижакова, А. И. Давыдова. — М., 2000. — 380 с.

Влияние малоподвижного образа жизни на состояние здоровья подростков

Ярцева Дарья Юрьевна, студент;
Дергунова Галина Евгеньевна, ассистент
Ташкентский педиатрический медицинский институт (Узбекистан)

Установлено наличие у 23,2% подростков с малоподвижным образом жизни вегетативной дистонии (в т. ч. 3,5% выраженной), позволяющей прогнозировать у них снижение толерантности к физическим, эмоциональным и интеллектуальным нагрузкам.

Ключевые слова: подростки, малоподвижный образ жизни, здоровье

Введение. Физическое развитие остается одним из важнейших показателей здоровья и возрастных норм совершенствования, поэтому практическое умение правильно оценить его будет способствовать воспитанию здорового поколения. В настоящее время во многих странах мира широко вводится культ здоровья. А это, в свою очередь, способствует формированию потребности в здоровом теле. Рост, масса, последовательность в увеличении различных частей тела, его пропорции запрограммированы наследственными механизмами и при оптимальных условиях жизнедеятельности идут в определенной последовательности. Однако внешние и внутренние факторы могут не только нарушить последовательность развития, но и вызвать необратимые изменения. [3]

Движение — естественная потребность организма человека. Избыток или недостаток движения — причина многих заболеваний. Оно формирует структуру и функции человеческого организма. В ходе длительного эволюционного развития человека сложилась очень тесная связь между его двигательными функциями и деятельностью внутренних органов [5]. В период роста и развития чело-

века движение стимулирует обмен веществ и энергии в организме, улучшает деятельность сердца и дыхания, а также функции некоторых других органов, играющих важную роль в приспособлении человека к постоянно изменяющимся условиям внешней среды. Большая подвижность детей и подростков оказывает благоприятное воздействие на их головной мозг, способствуя развитию умственной деятельности. Двигательная активность, регулярные занятия физической культурой и спортом — обязательное условие здорового образа жизни [4].

Двигательная активность принадлежит к числу основных факторов, определяющих уровень обменных процессов организма и состояние его костной, мышечной и сердечно-сосудистой системы [2]. Она связана тесно с тремя аспектами здоровья: физическим, психическим и социальным и в течение жизни человека играет разную роль. Потребность организма в двигательной активности индивидуальна и зависит от многих физиологических, социально-экономических их культурных факторов. Уровень потребности в двигательной активности в значительной мере обуславливается наследственными и генетическими

признаками. Для нормального развития и функционирования организма сохранения здоровья необходим определенный уровень физ. активности. Этот диапазон имеет минимальный, оптимальный уровни двигательной активности и максимальный [6].

Недостаток двигательной активности в нашей стране характерен для большинства городского населения и, особенно, для лиц, занятых умственной деятельностью. К ним относятся не только работники умственного труда, но также школьники и студенты, основной деятельностью которых является учеба [1].

Цель исследования: изучить влияние малоподвижного образа жизни на здоровье подростков.

Материалы и методы исследования: на основании проведенного анкетирования 1350 детей, проживающих в г. Ташкенте и Сырдарьинской области. Обследование проводилось среди подростков в возрасте 14–18 лет, из них у 663 девочек и 687 мальчиков. Проводились антропометрические исследования (рост, вес, ИМТ).

На основании разработанного опросника были установлены показатели малоподвижного образа жизни.

Дети с малоподвижным образом жизни были осмотрены следующими специалистами: педиатром, невропатологом, травматологом, стоматологом, детским гинекологом, эндокринологом и хирургом.

Результаты исследования: при анализе полученных данных анкетного опроса нами было установлено, что из 1350 детей 537 детей имеют малоподвижный образ жизни (39,8%). Причем у девочек встречалась в 1,5 раза чаще, чем у мальчиков — соответственно, в 47,1% (312 девочек) и 31,4% (216 мальчиков) случаев ($p < 0,05$).

Среди подростков, ведущих малоподвижный образ жизни, дисгармоничность физического развития встречалась в 5,6 раз чаще, чем среди физически активных подростков (35,6%; 191 подросток против 6,4% (52 подростка)).

Согласно проведенным исследованиям, как зарубежных, так и отечественных авторов, малоподвижный образ жизни со временем трансформируется в гипокинезию, а в последующем — в соматоформную дисфункцию вегетативной нервной системы [1].

Согласно проведенному нами анализу установлено наличие у 23,2% подростков с малоподвижным образом жизни вегетативной дистонии (в т. ч. 3,5% выраженной), позволяющей прогнозировать у них снижение толерантности к физическим, эмоциональным и интеллектуальным

нагрузкам. У физически активных подростков наличие дистонии встречалось в 6,4% (52 подростка).

Так же у подростков с малоподвижным образом жизни в 3 раза чаще наблюдалась анемия по сравнению с физически активными подростками.

Повышение артериального давления было зарегистрировано у 17,9% подростков с малоподвижным образом жизни, тогда как у физически активных подростков повышенное артериальное давление встречалось только у 7,7% (63 подростка), что в 2,3 раза ниже. Гипотония наблюдалась у 25,3% (136) подростков с малоподвижным образом жизни. У данной категории детей в 2,6 раз чаще встречались подростки, находившиеся на «Д» учете у разных специалистов.

В целом, около половины подростков имеют те или иные формы заболеваний (49,5%; 668 подростков). Особо хочется отметить, что наибольшее количество заболеваний той или иной формы наблюдалось среди подростков с малоподвижным образом жизни.

Среди данной категории подростков наиболее чаще встречались заболевания эндокринной системы (58,2%; 389 подростков), заболевания ЖКТ (24,3%; 162 подростка), реже — сердечно-сосудистые заболевания (15,7%; 105 подростков), заболевания мочевыделительной системы (5,1%; 34 подростка). При этом указанные состояния в 1/3 случаев сочетались.

Таким образом, результаты позволяют выделить группы медико-социального риска среди подростков. Выявленные тенденции и зависимости позволяют определить приоритетные мероприятия по профилактике заболеваний у подростков с учетом их образа жизни, факторов риска развития ХНИЗ, условий быта и физического статуса.

Выводы:

1. Среди 39,8% подростков отмечался малоподвижный образ жизни, который имел непосредственное воздействие на их здоровье.

2. Недостаточный объем физических нагрузок в образовательных учреждениях является фактором, снижающим физическое здоровье учащихся подростков.

3. Среди подростков с малоподвижным образом жизни в 3 раза чаще наблюдалась анемия, а у 17,9% было зарегистрировано повышение артериального давления, тогда как у 25,3% наоборот снижение.

4. 49,5% подростков имеют те или иные формы заболеваний, которые характеризовались в большинстве случаев заболеваниями эндокринной системы и ЖКТ.

Литература:

1. Великанова, Л. П. Клинико-эпидемиологический мониторинг состояния нервно-психического здоровья детей и подростков. Педиатрия 2004; 1: 67–70.
2. Кательницкая, Л. И., Ахвердиева М. К., Глова С. Е и др. Паспорт здоровья и профилактика хронических неинфекционных заболеваний: учебное пособие. — Ростов-на-Дону: ГОУ ВПО Рост ГМУ Росздрава, 2007. — 192 с.
3. Корчина, Т. Я., Денежкина В. Л. Профилактика неинфекционных заболеваний у детей и подростков урбанизированного северного региона // Успехи современного естествознания. — 2009. — № 6 — стр. 72–73.

4. Меньшикова, Л.И. Факторы риска сердечно-сосудистых заболеваний у детей. Экология человека 2003; 3: 45–50.
5. Чехонадская, Е.И. Эпидемиология поведенческих факторов риска неинфекционных заболеваний в подростковой и взрослой популяциях. Политика и стратегия целевых школьных профилактических программ. Автореф. Дис. ... канд. мед. наук. — Оренбург, 2003. — 23 с.
6. Volek, J. S., Westman E. C. Very-low-carbohydrate weight-loss diets revisited// Cleve. Clin.J. Med. 2002; 69: 849, 853, 856–848.

ЭКОЛОГИЯ

Экологическая оценка влияния медицинских отходов на окружающую среду

Тельцова Луиза Загитовна, кандидат биологических наук, доцент;

Гайсин Ленар Венерович, студент

Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Работа посвящена изучению влияния медицинских отходов на окружающую среду. Актуальность темы обусловлена нарастающим количеством образования отходов производства и потребления, медицинских и промышленных отходов, а также несовершенных способов их утилизации, которые на сегодняшний день заставляют обращать на себя немало внимания.

Утилизация медицинских отходов — это одна из наиболее острых, глобальных проблем всего человечества. Особую обеспокоенность вызывают несовершенные способы, при помощи которых уничтожаются особо опасные отходы медицинских учреждений. Утилизация медицинских отходов является одним из важнейших направлений природоохранной деятельности во всех развитых странах мира (Александров, 2011; Лускин, 2010).

Ключевые слова: медицинские отходы, загрязнение окружающей среды, утилизация медицинских отходов

The work is devoted to the study of the influence of medical waste on the environment. The relevance of the topic is due to the growing amount of generation of production and consumption wastes, medical and industrial waste, as well as imperfect ways of their utilization, which today make us pay a lot of attention. Utilization of medical waste is one of the most acute, global problems of all mankind. Particularly satisfactory are the imperfect ways, through which the extremely hazardous waste of medical institutions is destroyed. Utilization of medical waste is one of the most important areas of environmental protection in all developed countries (Alexandrov, 2011; Luskin, 2010).

Key words: medical waste, environmental pollution, medical waste disposal

Для обеспечения экологической безопасности основная часть отходов, образующихся на предприятии, не подлежат захоронению, вследствие их токсичности. Особенно это касается учреждений, в результате деятельности которых образуются медицинские отходы. Сократить образование медицинских отходов невозможно, т. к. многоразовые инструменты, шприцы и многие другие предметы в медицинских учреждениях запрещены. На сегодняшний день разрешено использование только одноразовых инструментов, которые после использования собираются в контейнеры и подлежат различным методам утилизации. Выбор метода утилизации разнообразен как по качеству обезвреживания, так и по ценовой категории. Медицинские отходы — отходы больниц и лечебно-оздоровительных учреждений — это сложные субстраты неоднородного качества, которые представляют серьезную опасность с эпидемиологической точки зрения. Утилизация медицинских отходов является одним из важнейших направлений природоохранной деятельности во всех развитых странах мира (Александров, 2011; Лускин, 2010).

Цель: анализ проблемы обращения с медицинскими отходами.

Задачи:

1. Разработка проекта нормативов образования медицинских отходов и лимитов на их размещение (ПНООЛР).
2. Анализ использования и утилизации медицинских отходов

Ограничение техногенного воздействия предприятиями

Основной целью проекта нормативов образования отходов и лимитов на их размещение (ПНООЛР) является ограничение техногенного воздействия на окружающую среду предприятиями.

Основными задачами при разработке ПНООЛР являются:

1. Расчет годовых нормативов образования отходов.
2. Расчет, на основе нормативов образования отходов и объема произведенной продукции, оказанных услуг, вы-

полненных работ, количества ежегодно образующихся отходов.

3. Обоснование количества отходов, предлагаемых для использования и/или обезвреживания.

На начальной стадии разработки ПНООЛР формируется ориентировочный реестр и типизация отходов с определением всех возможных источников происхождения отходов, приблизительной номенклатуры отходов, определяется площадка временного накопления (хранения) отходов на территории предприятия. Проект нормативов образования отходов и лимитов размещения организовывается в соответствии с «Методическими указаниями по разработке проектов нормативов образования отходов и лимитов на их размещение».

Разработка ПНООЛР основывается на следующих аспектах:

1. Состояние окружающей природной среды данной территории.
2. Характеристика отходов: количество, вид, класс опасности.
3. Допустимое негативное воздействие отходов на экологическую обстановку.
4. Наличие технологий и схем переработки и утилизации образующихся отходов.

После разработки ПНООЛР необходимо согласовать с территориальными органами Федеральной службы по надзору в сфере природопользования. После этого устанавливаются лимиты сроком на 5 лет на размещение отходов, при условии ежегодного подтверждения неизменности производственного процесса, используемого сырья. При отсутствии такого подтверждения до окончания отчетного года деятельность индивидуальных предпринимателей и юридических лиц в области обращения с отходами может быть ограничена, приостановлена или прекращена в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации (Кравченко, 2011).

Лимит на размещение отходов — предельно допустимое количество отходов конкретного вида, которые разрешается размещать определенным способом на установленный срок в объектах размещения отходов с учетом экологической обстановки на данной территории.

Проект нормативов образования отходов и лимитов на их размещение включает сведения о хозяйственной и иной деятельности, в результате осуществления которой образуются отходы. Описывается характеристика производственных процессов как источников образования отходов. Приводится перечень образующихся и/или принимаемых на использование, обезвреживание, размещение отходов с указанием сведений о составе, физико-химических характеристиках отходов, классах опасности для окружающей природной среды. Представляется информация о мероприятиях по наблюдению за состоянием окружающей среды на территории объектов размещения отходов, а также сведения о результатах проведения мониторинга состояния окружающей природной среды на территориях объектов размещения отходов и в пределах их воздействия

на окружающую природную среду. Описываются планы мероприятий по снижению количества образования и размещения отходов, обеспечению соблюдения действующих норм и правил в области обращения с отходами.

Классы опасности медицинских отходов

Медицинские отходы в зависимости от степени их эпидемиологической, токсикологической и радиационной опасности, а также негативного воздействия на среду обитания подразделяются на пять классов опасности:

Класс А — эпидемиологически безопасные отходы, по составу приближенные к твердым бытовым отходам. К ним относятся: отходы, не имеющие контакта с биологическими жидкостями пациентов, инфекционными больными; канцелярские принадлежности, упаковка, мебель, инвентарь, потерявшие потребительские свойства. Сбор отходов класса А осуществляется в многоразовые емкости или одноразовые пакеты. Цвет пакетов может быть любой, за исключением желтого и красного.

Класс Б — эпидемиологически опасные отходы. К ним относятся: инфицированные и потенциально инфицированные отходы; материалы и инструменты, предметы загрязненные кровью и/или другими биологическими жидкостями; патологоанатомические отходы; органические операционные отходы; живые вакцины, непригодные к использованию. Отходы класса Б подлежат обязательному обеззараживанию или обезвреживанию. Выбор метода обеззараживания или обезвреживания определяется возможностями организации, осуществляющей медицинскую и/или фармацевтическую деятельность, и выполняется при разработке схемы обращения с медицинскими отходами. Отходы класса Б подлежат обязательному обеззараживанию или обезвреживанию. Выбор метода обеззараживания или обезвреживания определяется возможностями организации, осуществляющей медицинскую и/или фармацевтическую деятельность, и выполняется при разработке схемы обращения с медицинскими отходами. Отходы класса Б собираются в одноразовую мягкую или твердую упаковку желтого цвета или имеющие желтую маркировку.

Класс В — чрезвычайно эпидемиологически опасные отходы. К ним относятся: материалы, контактировавшие с больными инфекционными болезнями; отходы лабораторий, фармацевтических и иммунобиологических производств, работающих с микроорганизмами 1–2 групп патогенности. Отходы класса В подлежат обязательному обеззараживанию физическими методами (термические, микроволновые, радиационные и другие). Отходы класса В собирают в одноразовую мягкую или твердую упаковку красного цвета или имеющую красную маркировку.

Класс Г — токсикологически опасные отходы 1–4 классов опасности. К ним относятся: лекарственные, диагностические, дезинфицирующие средства, не подлежащие использованию; ртутьсодержащие предметы, приборы и оборудование; отходы сырья и продукции фар-

мацевтических производств. Использованные ртутьсодержащие приборы, лампы (люминесцентные и другие), оборудование, относящиеся к медицинским отходам класса Г, собираются в маркированные емкости с плотно прилегающими крышками любого цвета (кроме желтого и красного), которые хранятся в специально выделенных помещениях.

Класс Д — радиоактивные отходы. К ним относятся все виды отходов, в любом агрегатном состоянии, в которых содержание радионуклидов превышает допустимые уровни, установленные нормами радиационной безопасности. Сбор, хранение, удаление отходов класса Д осуществляется в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации к обращению с радиоактивными веществами и другими источниками ионизирующих излучений, нормами радиационной безопасности. Вывоз и обезвреживание отходов класса Д осуществляется специализированными организациями по обращению с радиоактивными отходами, имеющими лицензию на данный вид деятельности (Александров, 2011; Эллок, 2011).

Проблема обращения с медицинскими отходами и оценка их опасности

Медицинские отходы представляют довольно серьезную опасность, как для окружающей среды, так и человека, причем эта опасность становится все более серьезной в связи с прогрессирующей тенденцией роста их количества. На сегодняшний день в соответствии с СанПиН 2.1.7.2790–10 утвержденный постановлением Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 9 декабря 2010 г. № 163 медицинские отходы причислены к категории опасных (Ималитдинов, 2011).

Проблема медицинских отходов чрезвычайно остро стоит во всем мире. В некоторых странах уже зарегистри-

рованы случаи инфицирования ВИЧ детей после того, как они поиграли выброшенными на свалку одноразовыми шприцами и системами для переливания крови.

Основными причинами опасности медицинских отходов являются:

1. В них часто содержатся возбудители различных инфекционных заболеваний.
2. Возможно наличие токсичных и радиоактивных веществ.
3. Содержится большое количество патогенных микроорганизмов.
4. Существует опасность повторного использования инъекционных игл и шприцов в случае неправильного обращения с ними после применения (Ималитдинов, 2011; Трухин, 2011).

Виной большинства инфекций, возникающих на территории лечебных заведений, является система вентиляции. Сжигание зараженных медицинских отходов на открытой местности провоцирует распространение инфекции на расстояния в несколько десятков километров. При закапывании такого мусора возбудители опасных болезней впоследствии попадают в водоемы вместе с грунтовыми водами либо заражают воздух через выделение газов в процессе гниения.

На территории Российской Федерации часто практикуется такое занятие, как переработка медицинских отходов. Но, этот вид деятельности небезопасен для человеческой жизни. Единственным возможным выходом на сегодняшний день является их полное уничтожение. Так поступают практически во всех цивилизованных странах мира. Потому, как ни было экономически выгодно покупать использованные рентгеновские пленки, шприцы и другой медицинский мусор для получения пластмассы и драгоценных металлов такое занятие является слишком опасным для обеих сторон заинтересованных в сделке.

Литература:

1. Александров, А. А. Медотходы: правильно собрать и грамотно вывезти // Твердые бытовые отходы. 2011. № 2. с. 34–35.
2. Лускин, Г. Г. Зарубежный опыт переработки отходов // Твердые бытовые отходы. 2011. № 6. с. 15–17.
3. Кравченко, А. С., Овсянникова О. В. В законе — одно, на практике — совсем другое. Проблемы несоответствия // Твердые бытовые отходы. 2011. № 12. с. 36–37.
4. Ималитдинов, В. А. Совершенствование системы обращения с отходами // Твердые бытовые отходы. 2011. № 2. с. 36–38.
5. Трухин, Ю. М. Транспортирование медицинских отходов классов Б и В // Твердые бытовые отходы. 2011. № 4. с. 41–43.
6. Эллок, С., Лифтинг А. Кто оплатит утилизацию? // Твердые бытовые отходы. 2011. № 8. с. 41.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Цели и содержание государственной инновационной политики

Асипова Жазира Жумабековна, магистрант

Казахстанский филиал Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова

К целям инновационной политики государства можно отнести: повышение уровня и результатов инновационной активности, увеличение доли продукции с высокой добавленной стоимостью в ВВП, эффективное взаимодействие и сотрудничество агентов инновационной деятельности, повышение конкурентоспособности национальных производителей за счет внедрения в производство экономически эффективных инноваций [1, с. 52].

Инновационная экономика в современном мире становится основой конкурентоспособности государств, что позволяет им приобретать преимущества, обеспечивающие экономический рост и благосостояние населения. В то же время, самопроизвольно, инновационные процессы не могут охватить экономику страны и вывести ее на качественно новый уровень развития под действием одних только рыночных сил.

В рыночных условиях существует целый ряд антистимулов к инновациям. Ситуация ухудшается под негативным влиянием специфических для страны факторов, противодействующих инновациям, примерами таких факторов являются: ветхие производственные фонды, ориентация экономики на экспорт сырья и энергоносителей, старение высококвалифицированных научных кадров, недостаток финансирования инновационной деятельности за счет частного капитала.

Для того, чтобы сделать инновации источником экономического развития необходимо сформировать комплексную инновационную политику, законодательную основу для ее реализации, а также сформировать инновационное общество с соответствующей ему инновационной культурой и ментальностью [2, с. 194–195].

Формирование инновационной политики, способной обеспечить инновационное развитие национальной экономики, является одной из наиболее важных и сложных задач для страны.

Экономика, знаний выдвигает новые требования к экономической роли государства. Главным требованием к ней становится обеспечение стабильности и социальной устойчивости. Но главная проблема остается прежней — это проблема соотношения роли рынка и государства.

Считается, что рыночная система отношений может обеспечить эффективную работу экономики. Но деятельность субъектов рыночной экономики, преследующих свои собственные цели в условиях конкуренции, не всегда соответствует интересам общества [3, с. 129–130].

Государство вмешивается в инновационную деятельность прежде всего из-за ограниченных возможностей рыночных механизмов в этих процессах. Предпринимательский сектор зачастую не заинтересован либо не способен реализовать инновационные проекты, требующие значительных затрат. К тому же высокая степень неопределенности результатов инновационной деятельности, особенно на ранних стадиях создания инноваций, не вызывает у фирм особого желания вкладывать в исследования и разработки.

Государство, как участник национальной инновационной системы, не только создает рамочные условия работы системы, но и во многом формирует мотивационную основу деятельности, ресурсы и институты НИС, предоставляет доступ к ним, выступает катализатором процессов, партнером, снижающий инновационные риски [4, с. 514].

Разработка и реализация государственной инновационной политики является основным инструментом государства в области реализации целей и задач по формированию национальной инновационной системы страны, стимулированию инновационных процессов и регулированию деятельности инновационных агентов.

«Государственная инновационная политика — это составная часть социально-экономической государственной политики, направленная на развитие и стимулирование инновационной деятельности, под которой понимается создание новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса, реализуемых в экономическом обороте с использованием научных исследований, разработок, опытно-конструкторских работ либо иных научно-технических достижений» [5, с. 88–92].

Но «инновационная политика не может быть независимой от экономического регулирования. В то же время

она не является просто продолжением научной или промышленной политики, а представляет собой взаимосвязанную систему мероприятий по всем трем направлениям. Поэтому разработка инновационной политики не может сводиться к какой-то одной программе или служить прерогативой одного ведомства, а требует координации и нахождения общего консенсуса не только между министерствами, но и между различными участниками в экономике и обществе» [6, с. 6]. Научная, промышленная и инновационная политики находятся в непрерывном взаимодействии между собой.

Таким образом, инновационная политика охватывает сферу не только создания инновационной продукции или услуг, но сферу ее коммерциализации. И это является ее особенностью.

В связи с этим можно утверждать, что инновационная политика выполняет интегративную функцию, так как она направлена на объединение науки и производства для создания и внедрения в производстве нововведений.

Успех инновационной деятельности зависит от вклада различных секторов политики. В то же время, решения проблем в других секторах политики становятся все более и более зависимыми от новых знаний и инноваций. Достаточно сказать, что сегодня инновационная политика тесно взаимодействует и с другими политиками государства, такими как: фискальной, промышленной, образовательной, региональной, окружающей среды, энергетики, занятости, здравоохранения и социальной политиками [7, с. 357–358].

Инновационная политика той или иной страны, не является «чистым» выражением определенной теоретической модели, а представляет собой совокупность мер разной направленности, сохраняя при этом характерную специфику национальной инновационной политики. Особое место в процессе инновационного обновления принадлежит государству. Без поддержки государства создание условий для эффективной инновационной деятельности просто невозможно. Формирование национальной инновационной системы требует, с одной стороны, государственного управления и координации действий всех ее субъектов, с другой — самостоятельных усилий всех субъектов, которые заинтересованы в реализации инноваций, создание условий, способствующих инновацион-

ному процессу [8, с. 19]. Таким образом, не существует единой инновационной политики, которая подходила бы всем странам.

Эффективное участие государства должно быть обеспечено партнерско-паритетной формой, а не доминирующей. Государство не должно препятствовать инновационной конкуренции предпринимателей, а напротив, способствовать ее развитию, так как основу инновационной деятельности составляет предпринимательство, которое стремится коммерциализировать нововведения [9, с. 188].

Развитие взаимодействия и диалога по вопросам разработки инновационной политики между органами власти с одной стороны и бизнес-сообщества, профессиональных союзов и институтов знаний, с другой, является необходимым условием для развития социально значимых и четких политических программ [10, с.].

Разработка инновационной политики не сводится к какой-то одной программе или служит прерогативой одного ведомства, а нуждается в координации и нахождении консенсуса не только между министерствами и различными партнерами в экономике и обществе. Так как участники инновационного процесса находятся в разных отраслях и сферах деятельности, на их активность влияют решения, принимаемые практически всеми государственными министерствами и ведомствами.

В этой ситуации важно правильное распределение ответственности различных участников, обеспечивающих динамичный характер инновационного развития и совершенно новые методы взаимодействия бизнеса и государства.

Самое главное — подвести национальный бизнес, крупный и малый, к осознанию необходимости обширного участия в инновационном процессе в целом, включающее проведение разработок и исследований. Здоровую деловую среду необходимо рассматривать как первичное условие инновационной деятельности [11, с. 7–8].

Инновационная политика государства заключается в определении государством целей, задач, направлений деятельности органов власти в сфере науки, техники и инноваций и, что инновационная политика является основой для проведения инновационной деятельности и одним из важнейших инструментов управления инновациями.

Литература:

1. Мельников, В. В. Содержание инновационной и научно-технической политики государства при построении национальной инновационной системы // *TERRA ECONOMICUS*, 2012. № 4 (10). с. 52.
2. Атоян, В. Р., Еремина Е. В. Государственная инновационная политика: структура и взаимосвязь элементов // *Вестник Саратовского государственного технического университета*. — 2010. — № 3 (46). — с. 194–195
3. Основы национальной экономики: учеб. пособие/ рук. авт. коллектива и науч. ред. Сидорович А. В. М.: Издательство «Дело и Сервис», 2009. с. 129–130.
4. Голиченко, О. Г. Основные факторы национальной инновационной системы: уроки для России. М.: Наука, 2011. с. 514.
5. Гончаренко, Л. П. Инновационная политика. М.: Юрайт, 2016. с. 88–92.

6. Иванова, Н.И. Инновационная политика: теория и практика // Международная экономика и международные отношения, 2016. № 1 (60). с. 6.
7. Research and innovation policies in the new global economy: an international comparative analysis / edited by Philippe Larédo and Philippe Mustar. — Published by Edward Elgar Publishing Limited, 2001. — P. 357–358
8. Национальные инновационные системы: Монография / Под ред. В. П. Колесова и М. Н. Осьмовой. М.: МАКС Пресс, 2011. с. 19.
9. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под редакцией Мильнера Б. З. М.: Инфра-М, 2014. с. 188.
10. The Oxford Handbook of innovation [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ezproxy.library.nu.edu.kz:2314/view/10.1093/oxfordhb/9780199286805.001.0001/oxfordhb-9780199286805-e-22>.
11. Иванова, Н.И. Инновационная политика: теория и практика // МЭ и МО. — 2016. — № 1, том 60 — с. 7–8

Тенденция развития сферы плодоовощной продукции

Бакиев Абдушукур Рахимович, кандидат экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник
Ташкентский государственный технический университет имени Ислама Каримова (Узбекистан)

Бакиева Ирода Абдушукуровна, кандидат экономических наук, доцент
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

Умурзоков Жамолитдин Шербекович, младший научный сотрудник
Ташкентский государственный технический университет имени Ислама Каримова (Узбекистан)

В данной статье рассмотрены последние тенденции развития сферы производства и реализации свежей и переработанной плодоовощной продукции, выработаны предложения по направлениям реформ для обеспечения эффективного и стабильного развития отрасли.

Ключевые слова: *свежая и переработанная плодоовощная продукция, сортировка, маркировка и упаковка, транспортно-логистические предприятия, холодильные мощности*

Production and export of fruits and vegetables: opportunities and challenges

This article examines the latest trends in the development of the production and sale of fresh and processed fruit and vegetable products and developed proposals on the directions of reforms to ensure the effective and stable development of the industry.

Key words: *fresh and processed fruit and vegetable production, sorting, labeling and packaging, transport and logistics companies, cold storage facilities*

Производство плодоовощной продукции имеет в Узбекистане большие традиции и перспективы развития. Природно-климатические условия страны являются благоприятными для выращивания разнообразных овощей и фруктов, обладающих превосходными вкусовыми качествами. Плодоовощная продукция, производимая в республике, имеет непревзойденные вкусовые качества. Узбекистан издавна славится на внешних рынках своим виноградом и яблоками, персиками и грушами, черешней и сливой, айвой, арбузом и дыней. В республике выращиваются такие субтропические культуры как инжир, гранат, хурма и др.

Данные о состоянии производства плодоовощной продукции в Узбекистане за 2011–2014гг. имеют ряд моментов, представляющих интерес:

— Если доля площадей под плодоовощную продукцию в общей посевной площади в 2011 году (650,7 тыс. га) составила 18%, то в 2014 году (705,1 тыс. га) их доля выросла до 19,2% (из них, площадь по плодоягодным насаждений выросла с 244,3 тыс. га до 261,9 тыс. га, виноградные насаждения с 111,5 тыс. га до 119,4 тыс. га, картофель с 73,6 тыс. га до 80,3 тыс. га, овощи с 175,4 тыс. га до 192,0 тыс. га и продовольственные бахчи 45,9 тыс. га до 51,5 тыс. га) [1];

— Наблюдается устойчивая тенденция роста объемов производства практически всех видов плодоовощной продукции, что связано, главным образом, с ростом их урожайности;

— Если доля многолетних насаждений (плодов и ягод, винограда) в посевной площади, занятой под плодовоо-

вошной продукцией, существенно превышает их долю в стоимости произведенной плодовоовощной продукции, то по овощам и картофелю наблюдается обратная картина. В частности, под плодами и ягодами занято примерно 37% посевной площади, занятой под плодовоовощными культурами, и их доля в стоимости произведенной плодовоовощной продукции составляет около 25%;

— В результате производимых реформ в аграрном секторе экономики из года в год уменьшается доля ширкатных хозяйств и растет доля дехканских и особенно фермерских хозяйств по всем показателям производства плодовоовощной продукции;

— Реформа в сельском хозяйстве становится важным фактором роста урожайности и увеличения объемов производства плодовоовощной продукции. В частности главным фактором роста объемов производства плодовоовощной продукции становится снижение доли ширкатных хозяйств повышение доли фермерских и дехканских хозяйств, имеющие более высокую урожайность. [3]

Согласно статистическим данным, физический объем экспорта плодовоовощной продукции Узбекистана из года в год растет. Если этот показатель в 2000 году составил 387,4 тыс. т., то только в первом квартале 2016 году — 95 тыс. т., при чем 80% пришлось на экспорт в Россию. По данным российской стороны импорт узбекской сельскохозяйственной продукции в 2015 года вырос в целом на 10%, а по отдельным позициям еще больше. Так, объем импорта по винограду возрос в 20 раз, а цитрусовых культур — 54 раза.

Несмотря на динамичный рост объемов экспорта свежей плодовоовощной продукции за последние годы, в последние годы имело место падение доходов от ее экспорта. Основной причиной снижения стоимостного объема экспорта свежей плодовоовощной продукции стало существенное снижение экспортных цен на основные культуры. На сегодняшний день основная часть экспорта свежей плодовоовощной продукции приходится на свежий и сушеный виноград, овощи сушеные (17,1%), лук репчатый (8,8%), томата (7,4%), дыни и арбузы (6,5%), орехи (6,0%), абрикосы, вишня, черешня, персики и сливы (4,8%) и сушеные фрукты (4,2%).

Литература:

1. Статистический сборник «Сельское хозяйство Узбекистана». Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике. 2015 г.
2. Постановление Президента Республики Узбекистан от 07.04.2016 г. № ПП-2515 «Об образовании специализированной внешнеторговой компании по экспорту свежей и переработанной плодовоовощной продукции «Уз-агроэкспорт»». Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2016 г., № 15, ст. 143.
3. Доклад «Стимулирование производства и экспорта плодовоовощной продукции в Республике Узбекистан», Ташкент 2007. Центр экономических исследований.

Как показывает анализ сложившейся ситуации, основным сдерживающим фактором роста экспорта свежей плодовоовощной продукции в последние годы являлось отсутствие условий для специализации в ее производстве и реализации. Ведь на мировом рынке идет жесткая конкурентная борьба за рынки сбыта. Реализация любого продукта за рубежом требует проведения маркетинговых исследований, изучения спроса на продукцию, рекламированию своей продукции, использования соответствующих дорогостоящих средств транспортировки — рефрижераторов, заключения контрактов на поставку, и если это необходимо защита своих интересов в судебном порядке.

Согласно результатам анализа, наиболее актуальной проблемой, препятствующей наращиванию экспорта свежей плодовоовощной продукции, является неразвитость института торгового посредничества. Как показывает анализ, основными вызовами развития плодовоовощной промышленности являются: несоответствие сырья потребностям перерабатывающих предприятий, энергоемкие и устаревшие технологии, высокий уровень, низкая цена реализации плодовоовощной продукции из-за отсутствия маркетингового подхода к организации производства и реализации продукции и другие.

Для стимулирования развития производства и экспорта плодовоовощной продукции предлагается внедрение и интеграция перерабатывающих и сельскохозяйственных предприятий, что предполагает передачу в долгосрочную аренду земельных участков перерабатывающим предприятиям для создания их собственной сырьевой базы. Также, целесообразно пересмотр импортных условий на тароупаковочные материалы, широкого спектра ферментов, пищевых красителей и добавок, развитие лизинга оборудования для плодовоовощной промышленности, либерализация формы оплаты по экспортным контрактам и др.

Реализация дополнительных мер по дальнейшему развитию вертикально интегрированных агропромышленных комплексов может стать важнейшим фактором качественного и количественного улучшения привлечения инвестиций для модернизации и технологического перевооружения предприятий и достижения устойчивых темпов развития плодовоовощной промышленности страны.

Проблемы рынка лекарственных средств в РФ и процесс формирования единого рынка лекарств в рамках ЕАЭС

Вьюнов Валерий Николаевич, кандидат философских наук, доцент;
Ноздрин Екатерина Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент;
Князев Павел Александрович, студент;
Сысоев Виталий Артемович, студент;
Карпычев Вячеслав Романович, студент
Московский государственный университет пищевых производств

Статья рассматривает проблемы импорта лекарственных средств (ЛС) и фармацевтических субстанций в РФ и Таможенный союз, правовые основы регулирования ввоза ЛС, особенности динамики фармацевтического рынка России в условиях санкций Запада и развития стратегии ЕАЭС по формированию общего рынка лекарственных средств.

Ключевые слова: Таможенный союз (ТС), Евразийский экономический союз (ЕАЭС), лекарственные средства (ЛС), экспертиза, фармацевтический рынок, таможенный контроль

Современная экономика РФ должна иметь четкую социальную направленность. Деятельность государственных органов призвана обеспечивать достойные условия труда и жизнедеятельности граждан, что требует создания хорошо отлаженной и эффективной системы здравоохранения, в том числе обеспечения населения и медицины качественными лекарственными средствами (ЛС) и фармацевтическими субстанциями. Развитие системы здравоохранения является стратегически важной задачей любой демократической страны.

Для формирования стратегий развития фармацевтического рынка и усиления позиций отечественных препаратов, необходимо понимание основ формирования и развития производства ЛС.

Фармацевтический рынок включает в себя три сегмента: производство, дистрибуция и розничные продажи. Для российского рынка характерна высокая численность оптовых компаний, представленных мелкими и средними предприятиями. В настоящее время на долю крупнейших из российских оптовых компаний — «Протек» и «SIA International» — приходится более 30% продаж.

В розничном сегменте рынка до 40% составляют государственные и муниципальные аптеки. По прогнозам, в будущем ситуация изменится, доля госсобственности сократится и значительно вырастет значимость аптечных сетей, таких как «Аптеки 36,6», «Чудо-Доктор» и др.

По данным ЗАО «Группа ДСМ» объем коммерческого рынка ЛС в ценах закупки аптек в феврале 2016 г. сократился на 0,7% по сравнению с январем и составил 46,2 млрд. руб. [4]. К концу 2016 г. емкость рынка выросла почти на 1%. По итогам аптечных продаж за февраль 2016 г. коммерческий рынок ЛС в натуральном выражении был равен 315,8 млн. упак., что на 18,2% меньше, чем за аналогичный период 2015 года. Средняя стоимость упаковки ЛС на коммерческом рынке России за 2016 г. поднялась с 146,3 руб. до 152 руб. Объем коммерческого рынка ЛС за 2016 г. вырос на 25,9%. В натуральных единицах емкость коммерческого рынка за 2016 г. выросла на 22% [8].

С 1 июля 2015 года в силу вступила новая методика ценообразования на ЛС — стоимость дженерика (воспроизведенного препарата), которая не должна превышать 80% стоимости оригинального препарата. Данная система призвана сократить количество продукции с завышенными ценами.

Согласно индексу Ласпейреса, в течение января 2016 года цены в рублях уменьшились на 0,1%. В долл. США индекс цен снизился на 3,3%. Всего же с начала 2015 года инфляция цен на лекарства в аптеках страны составила +11,5% в рублевом выражении и -24,1% в долларах США.

Структура коммерческого рынка ЛС в феврале 2016 г. по ценовым секторам кардинально не изменилась по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. Данная тенденция сохранялась весь 2016 г. — на 1,8% увеличился удельный вес группы лекарств с ценовым диапазоном 150–500 руб., средняя стоимость дорогостоящих ЛС уменьшилась на 1,4%. На 0,5% за год увеличилась доля сегмента ЛС со средней стоимостью 50–150 руб. [8].

По итогам февраля 2016 г. 58% препаратов, реализованных на рынке, являлись отечественными (в натуральных единицах измерения), однако в виду своей невысокой цены относительно импортных лекарств, в стоимостном выражении они занимали лишь 29% и 57% в натуральном. В стоимостном объеме рынка импортные ЛС — 71%, за год они подорожали на 0,4%, их средняя цена — 250 руб. Коммерческий сегмент рынка по итогам февраля 2016 года на 52% был представлен безрецептурными препаратами, и на 48% — Rx-лекарствами.

Рейтинг компаний по стоимостному объему продаж в феврале 2016 г. возглавила компания BAYER, на втором месте — SANOFI, на третьем месте — NOVARTIS.

ТОП брендов ЛС по стоимостному объему аптечных продаж в России по итогам февраля 2016 г. возглавил препарат ИНГАВИРИН (1,18% от совокупных аптечных продаж), на втором месте КАГОЦЕЛ (1,05%) и третьем месте ЭССЕНЦИАЛЕ (0,78%).

Фармацевтический рынок России состоит из двух основных сегментов: коммерческого и государственного.

Коммерческий сегмент фармрынка включает в себя аптечные продажи ЛП и парафармацевтики без учета продаж по Программе ДЛО.

Государственный сегмент фармрынка включает в себя аптечные продажи ЛП по Программе ДЛО, а также реализацию через ЛПУ.

Структура коммерческого рынка ЛП в феврале 2016 г. по ценовым секторам резко не изменилась относительно декабря 2014 г., изменения же относительно февраля 2015 г. заметные, но не кардинальные. Неизменным трендом последнего времени является постепенное сокращения доли «недорогих лекарств» (средняя стоимость упаковки которых ниже 150 руб.) и увеличение удельного веса «дорогих препаратов» (со средней стоимостью упаковки выше 150 руб.). Доля рынка «недорогих» препаратов по сравнению с январем прошлого года сократилась на 0,4%.

На 0,3% относительно февраля 2015 г. уменьшилась доля сегмента лекарств со средней стоимостью упаковки 50–150 руб. (за месяц доля увеличилась на 0,2%). На 2,1% уменьшился удельный вес группы лекарств с ценовым диапазоном 150–500 руб. (49,9% и в феврале 2015 г. до 47,8% в феврале 2016 г.) Этот сегмент является наиболее емким в стоимостном выражении [8]. В феврале доля рассматриваемого ценового сектора уменьшилась на 2,3%, что сопровождалось небольшим (на 2,4%) ростом средней цены упаковки лекарств (в итоге средняя стоимость составила 265,8 руб./упак.).

Доля дорогостоящих препаратов в феврале 2016 г. составила 30,3%, что на 1,7% больше удельного веса группы в предыдущем месяце. Следует отметить, что рыночная доля лекарств со средней стоимостью упаковки от 500 руб. выросла по причине того, что в январе 2016 г. продажи лекарств этой категории увеличились относительно предыдущего месяца на 5,4%, тогда как рынок в целом сокращался. При этом средняя стоимость упаковки в начале 2015 г. лекарств «верхнего» ценового сегмента за месяц увеличилась на 2,7% и составила 914,3 руб./упак. [4].

Доля ЛС нижнего ценового сегмента в феврале 2016 г. увеличилась к декабрю 2015 г. на 0,3%, составив 6,6%. Средняя стоимость упаковки при этом выросла на 0,8%, составив в итоге 21,1 руб./упак.

Доля ЛП российского производства от общего объема коммерческого рынка по итогам февраля 2016 г. составила 29% в стоимостном выражении и 58% в натуральном. Соответственно лекарства зарубежного производства преобладали в стоимостном объеме рынка — 71% по итогам месяца, и составляли 42% в натуральном объеме рынка.

Следует заметить, что по отношению февралю 2015 г. структура коммерческого рынка ЛП относительно происхождения представленных препаратов почти не изменилась. На 1% увеличилось присутствие лекарств отечественного производства на коммерческом рынке в натуральном выражении, в стоимостном — распределение долей осталось прежним.

В феврале 2016 года по отношению к февралю 2015 года объем реализованных через аптеки страны упаковок лекарств уменьшился на 18,2%. Произошло это за счет сокращения продаж упаковок и российского, и зарубежного производства — объем реализованных упаковок импортных лекарств в феврале 2016 г. снизился на 20,3% по сравнению с февралем 2015 г., объем продаж отечественных ЛП уменьшился за тот же период на 16,6%.

В феврале 2016 г. на аптечном рынке России присутствовало 1046 фирм-производителей ЛС, к концу года — 956. Среди них топ-10: Bayer, Sanofi-Aventis, Stada, Novartis, Servier, Teva, Takeda и др. Состав Top-10 компаний-производителей, лидирующих по объемам продаж в РФ, за 2016 г. существенно не изменился.

Важно подчеркнуть, что Россия не производит лекарственные средства на экспорт.

Порядок ввоза ЛС на территорию РФ установлен Постановлением Правительства РФ от 29.09.2010 № 771, нормами Таможенного кодекса ТС, Соглашением о единых принципах и правилах обращения ЛС в рамках ЕАЭС (23.12.2014), ратифицированного ФЗ № 5-ФЗ от 31.01.2016 г., ФЗ № 61 «Об обращении лекарственных средств» (в ред. от 3.07.2016 г.) и ФЗ № 3502016 г.

При ввозе ЛС на территорию РФ применяются требования:

— ввозимые в РФ ЛС должны быть включены в государственный реестр ЛС (ввоз в РФ юридическими лицами незарегистрированных ЛС допускается только в том случае, если данные ЛП необходимы для оказания медицинской помощи по жизненным показаниям конкретного пациента);

— при ввозе ЛС в РФ в таможенные органы РФ наряду с документами, представление которых предусмотрено таможенным законодательством Таможенного союза и (или) законодательством РФ о таможенном деле, должны также представляться:

— сертификат производителя ЛС, удостоверяющий соответствие ввозимого ЛС требованиям фармакопейной статьи либо в случае ее отсутствия нормативной документации или нормативного документа; разрешение на ввоз конкретной партии ЛС (выдается Минздравом РФ) [1].

Согласно ФЗ № 61, ввоз в РФ ЛС для личного использования, содержащих сильнодействующие или ядовитые вещества, возможен только при наличии документа, подтверждающего назначение физическому лицу данного ЛС. Список данных ЛС утвержден Постановлением Правительства РФ от 29.12.2007 г. № 964. Если данное ЛС в РФ продается без рецепта на него, то документ не нужен. Некоторые лекарства из Списка подлежат предметно-количественному учету и выписываются на бланке формы 148–1/у-88 (гестрион, клозапин, метандриол, трамадол и др.)

Общий список лиц, правомочных на ввоз ЛС в РФ, ограничен:

1. Производители ЛС.
2. Иностранцы разработчики ЛС.
3. Организации оптовой торговли ЛС.

4. Научно-исследовательские организации, образовательные центры и производители ЛС — для разработки, исследований, контроля безопасности, качества ЛС при наличии разрешения федерального органа исполнительной власти

5. Медицинские организации — для оказания помощи.

ФЗ № 61 устанавливает и облегченный режим ввоза ЛС, т. е. не требующего таможенного контроля:

— ввоз ЛС, предназначенных для использования работниками дипломатического корпуса или представителями международных организаций, аккредитованных в РФ;

— ввоз ЛС, предназначенных для лечения пассажиров и членов экипажей транспортных средств, водителей, прибывших в РФ;

— ввоз ЛС, предназначенных для лечения участников международных культурных, спортивных мероприятий и экспедиций;

— ввоз ЛС, предназначенных для лечения конкретных животных в зоопарках или участвующих в спортивных мероприятиях;

— ввоз ЛС, предназначенных для использования на территории международного медицинского кластера.

Ввоз на территорию РФ фальсифицированных, контрафактных ЛС запрещен и УК РФ содержит 2 новые статьи (229.1 и 238.1).

Статья 229.1 Контрабанда наркотических, психотропных веществ, их прекурсоров или аналогов, растений, содержащих наркотические средства, психотропные вещества или их прекурсоры, либо их частей, содержащих наркотические вещества.

Статья 238.1 Обращение фальсифицированных, недоброкачественных и незарегистрированных лекарственных средств, медицинских изделий и оборот фальсифицированных биологически активных добавок [3].

Принятие новых статей в УК РФ связано с ростом новых составов преступлений — тяжких и особо тяжких, массовых, опасных для здоровья общества в целом, осуществляемых с прямым умыслом и, как правило, в составе организованной группы, в особо крупном размере.

Литература:

1. Федеральный закон от 12.04.2010 г. № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» (в ред. от 3.07.2016 г.).
2. Договор о создании ЕАЭС (в ред. 1 октября 2015 г.) — М.: Закон, 2015.
3. Уголовный кодекс РФ (в ред. 2017 г.) — М.: Юрист, 2017.
4. Аналитический обзор рынка от DSM Group. Март 2015 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://dsm.ru/docs/analytics/spravka_03_2015_2.pdf.
5. Министр ЕЭК В. Корешков. О создании единого рынка лекарств в ЕАЭС. <http://standart.org/forum/16/2117> <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/39742.html>
6. Соглашение о единых принципах и правилах обращения лекарственных средств в рамках ЕАЭС (23.12.2014). <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/39742.html>
7. Ужесточение правил ввоза в РФ лекарственных препаратов для личного использования в РФ. За 2016 год не изменился. <http://www.kormed.ru/novosti/2016/7/uzhestochenie-pravil-vvoza-v-rf-lekarstvennykh-preparatov-dlya-lichnogo-ispolzovaniya/>
8. Фармацевтический рынок в РФ в 2016 г. — http://www.dsm.ru/docs/analytics/december_2016_pharmacy_analysis.pdf

Основным видом наказания является лишение свободы, а по п. 4 ст. 229.1 — вплоть до пожизненного лишения свободы.

Главным стратегическим путем развития отечественного производства ЛС и кооперации с членами ТС, ЕАЭС является программа по формированию общего рынка ЛС (ст. 30 Договора о ЕАЭС), основанного на принципах:

1) гармонизация и унификация требований законодательства государств-членов в сфере обращения ЛС;

2) обеспечение единства обязательных требований к качеству, эффективности и безопасности лекарственных средств, находящихся в обращении на территории Союза;

3) принятие единых правил в сфере обращения лекарственных средств;

4) разработка и применение одинаковых или сопоставимых методов исследования и контроля при оценке качества, эффективности и безопасности ЛС;

5) гармонизация законодательства государств-членов в области контроля (надзора) в сфере обращения лекарственных средств;

6) реализация разрешительных и контрольно-надзорных функций в сфере обращения лекарственных средств соответствующими уполномоченными органами государств-членов [2].

Как отмечал министр Евразийской экономической комиссии В. Н. Корешков в декабре 2016 г, общий рынок ЛС стран ЕАЭС — огромный, составил в 2015 г. 23 млрд. долл., а объем взаимной торговли фармацевтической продукцией в 2016 г. — почти 300 млн. долл. [5] Процесс движения к единому евразийскому рынку ЛС включает этап формирования нормативной единой базы нормативно-правовых актов ЕАЭС: по регистрации ЛС, по правилам их разработки и экспертизы, маркировки, документы по безопасности и правилам фармакологического контроля, по эффективности и правилам исследований, документы по качеству и контролю качества ЛС. Создание единых правил, принципов и подходов к регулированию рынка ЛС с учетом международного опыта повысит качество не только ЛС, но и в итоге качество жизни народов стран ЕАЭС.

Инвестиционный потенциал Свердловской области

Голуб Дарья Дмитриевна, студент

Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

Свердловская область — крупнейший регион Урала, и одна из самых больших административных территорий России с площадью 195 тыс. км², что составляет 1,14% площади всей страны. Старейший горнодобывающий регион по разведанным запасам и прогнозным ресурсам разнообразных полезных ископаемых и один из наиболее развитых российских регионов, который традиционно входит в число лидеров по инвестиционной привлекательности.

Инвестиционный потенциал — это показатель инвестиционной привлекательности объекта (предприятия, региона, территории или государства в целом), представляющий собой совокупность объективных условий и предпосылок для инвестирования (наличие потребительского спроса, актуальность инвестиционных предложений, текущая экономическая ситуация в стране, особенности налогообложения, разнообразие объектов инвестирования и т. п.).

В регионе сформированы все условия и предпосылки, необходимые для успешной деятельности российских и иностранных инвесторов. На территории Свердловской области развивается обширная и разнообразная инфраструктура стимулирования инвестиционной активности.

Основные экономические показатели области:

- Валовой региональный продукт — 1586,23 млрд (367,33 тыс. на человека);
- Объем прямых иностранных инвестиций — 1395,40 млн. долларов (322,5\$ на человека);
- Инвестиции в основной капитал — 370,38 млрд (85654 на человека);
- Удельный вес прибыли предприятий — 68,90%;
- Среднемесячная заработная плата — 31911 рублей;

- Уровень безработицы — 6,1%;
- Величина прожиточного минимума на душу населения — 9973 рублей.

Промышленность Свердловской области представляет собой мощный многоотраслевой комплекс — по производственному потенциалу область занимает 5-е место среди 83 субъектов РФ. Основа региональной экономики — горнодобывающая и металлургическая отрасли промышленности. Регион производит почти 100% титана, 40% меди и 17% стальных труб в стране. На долю предприятий чёрной и цветной металлургии приходится около половины промышленного производства Свердловской области. Особенностью металлургии Свердловской области является её ориентированность на экспорт. Основной специализацией предприятий черной металлургии Свердловской области с полным или неполным циклом производства является выпуск так называемого «транспортного» металла (рельсы, элементы верхнего строения железнодорожных путей, железнодорожные колёса и бандажи), а также сортового проката, трубной заготовки.

Кроме того, представлены и другие виды деятельности (рис. 1).

В области уже присутствует множество крупных компаний:

- Группа УГМК;
- АО НПК «УРАЛВАГОНЗАВОД»;
- ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА»;
- ОК «Русал»;
- ОАО «Трубная металлургическая компания»;
- ОАО «Евраз-НТМК» и т. д.

При этом область открыта для нового сотрудничества с различными компаниями и инвесторами. Приоритетными



Рис. 1. Крупнейшие виды деятельности CO₂

областями для инвестирования являются лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, металлургическое производство, производство машин и оборудования, строительная индустрия, химическая и нефтехимическая промышленность.

Помимо формирования доступной инфраструктуры в регионе для инвесторов создаются комфортные условия для успешного ведения бизнеса в сферах налогообложения, использования механизмов государственно-частного партнерства, комплексного сопровождения реализуемых инвестиционных проектов.

На территории области находится особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Титановая долина». Особая экономическая зона находится в черте города Верхняя Салда, расстояние до Нижнего Тагила 40 км, до Екатеринбурга — 180 километров. Выбор названия связан с расположенным рядом крупнейшим в мире производителем полуфабрикатов из титановых сплавов аэрокосмического назначения — Корпорации «ВСМПО-АВИСМА», поставщика титановых деталей для таких компаний, как Boeing и Airbus. Приоритетные направления деятельности — производство изделий из титана; производство компонентов и оборудования для металлургии; машиностроение: производство станков и оборудования, точное машиностроение, тяжелое машиностроение; производство строительных материалов.

Уже существуют различные площадки для освоения производств и ведения бизнеса. Существующая инфраструктура:

- ЗАО «Технопарк»
- Уральский лесной технопарк
- Технопарк «Приборостроение»
- Технопарк «Синарский»
- Индустриальный парк «ПРО-БИЗНЕС-ПАРК»
- Технопарк в сфере высоких технологий «Университетский»
- Химический парк «Тагил»
- Научно-производственный парк «Техномет»
- Индустриальный парк «Березовский» и др.

По различным рейтингам Свердловская область имеет разную оценку инвестиционной привлекательности:

- а) Рейтинг S&P — ВВ+ (приемлемая категория, средний уровень кредитоспособности);
- б) Рейтинг инвестиционного потенциала и рисков «Эксперт РА» — высокий потенциал, умеренный риск — 1В;
- в) Индекс человеческого развития — 0,817 (9 место);
- г) Рейтинг Forbes — 2 место;
- д) Уровень развития малого предпринимательства — 16 место.

В экономике России Свердловская область занимает лидирующие позиции:

- а) 2-е место по объемам промышленного производства;
- б) 5-е место по численности населения;
- в) 5-е место по объему иностранных инвестиций;

- г) 3-е место по объемам коммерческих операций;
- д) 5-е место по объемам розничной торговли.

Германский капитал в экономике Свердловской области:

- а) Альстом Арева — Свердловский электромеханический завод;
 - б) Сименс — Уральские локомотивы (транспортные услуги);
 - в) Хемер (станкостроение);
 - г) Вюрт (монтажное оборудование);
 - д) Висманн (котельное оборудование) и др.
- Перспективные проекты Свердловской области и ЕС:
- а) АBB — УралЭлектроТяжмаш (Швеция);
 - б) Фехст-Альпина — Уралмаш (Австрия);
 - в) RANILLA (Финляндия);
 - г) Арселор — ЕВРАЗ НТМК (Франция)
 - д) PIRELLI — Завод РТИ (Италия).

В рейтинге регионов по инвестиционной привлекательности Свердловская область занимает 5 место с характеристикой высокий потенциал — умеренный риск.

Согласно существующей Стратегии социально-экономического развития Свердловской области на 2016–2030 годы, утвержденной Законом Свердловской области от 21 декабря 2015 года № 151-ОЗ у области существуют цели, которые планируется достигнуть в ближайшее время, а именно:

- повышение качества жизни населения, представляющего Свердловскую область, как привлекательную для жизни и развития человека территорию;
- повышение конкурентоспособности Свердловской области в глобальной экономике.

Для достижения поставленных целей определены приоритеты социально-экономической политики региона:

- 1) создание конкурентных условий для накопления и сохранения человеческого потенциала;
- 2) создание условий для повышения конкурентоспособности промышленного, инновационного и предпринимательского потенциала экономики Свердловской области;
- 3) обеспечение сбалансированного развития территории Свердловской области.

Именно этим приоритетам и будет следовать ближайшее время каждая отрасль при построении стратегии своего развития.

Для металлургической промышленности основной целью развития в настоящее время является её преобразование на инновационной основе в динамично развивающуюся, высокотехнологичную, эффективную и конкурентоспособную отрасль, интегрированную в национальную и мировую металлургию, что позволит усилить экономические позиции Свердловской области и обеспечить растущий спрос на металлопродукцию.

Каждое предприятие по-своему старается бороться с последствиями спада 2015 года. В 2016 году рынок черной металлургии перешел от падения к осторожному росту. Цены на сталь на Лондонской бирже металлов завершили

2016-й положительно. Средняя стоимость стальной заготовки при оплате в день покупки в декабре составила 325 долларов за тонну — это на 47,7% больше относительно январской цены.

Машиностроение в среднесрочной перспективе должно встать на путь увеличения доли высокотехнологичных производств в структуре промышленности, создания новых рабочих мест, реализации проектов импортозамещения и модернизации производств. Это позволит повысить конкурентоспособность не только данного комплекса но и региона в целом.

Ввиду того, что регион является промышленным, производства влияют на окружающую среду не лучшим образом. Поэтому, наряду со всеми приоритетными областями развития не стоит забывать про экологию. Стабилизация экологической обстановки Свердловской области, сохранение биологического разнообразия, обеспечение условий для устойчивого существования объектов животного и растительного мира и среды их обитания так же приобретает все большую важность при формировании привлекательного региона.

Следуя программам импортозамещения, для сельскохозяйственного комплекса основной задачей является увеличение объёмов производства сельскохозяйственной продукции и продуктов питания для обеспечения продовольственной безопасности Свердловской области.

Исходя из того, что на сегодняшний день в системе здравоохранения существует множество проблем и недо-

работок приоритетными направлениями развития являются:

- повышение эффективности системы организации медицинской помощи на всех ее этапах;
- улучшение лекарственного обеспечения граждан;
- совершенствование службы крови;
- информатизация системы здравоохранения.

Исходя из всего вышесказанного, можно определить основные вызовы экономики области, над которыми необходимо работать в первую очередь:

- необходимость повышения конкурентоспособности экономики Свердловской области, способности к инновационному обновлению и привлечению инвестиций;
- структурная перестройка экономики Свердловской области;
- создание благоприятных условий и механизмов для развития взаимовыгодного и равноправного международного и межрегионального сотрудничества в научной, научно-технической и инновационной сферах, увеличение доли инвестиций в высокотехнологичный сектор;
- преодоление сложившихся негативных тенденций в развитии человеческого потенциала.

Таким образом, развитие Свердловской области, рост ее экономики и привлекательности будет определяться такими векторами, как инновации, инвестиции, социальная ответственность и забота о людях.

Литература:

1. Инвестиционный портал Свердловской области / <http://invest.midural.ru/>
2. Официальный сайт правительства Свердловской области / <http://www.midural.ru/100034/>
3. Свердловская область // Инвестиционный портал регионов России/ <https://www.investinregions.ru/regions/sverdlovsk/>
4. Стратегии социально-экономического развития Свердловской области на 2016–2030 годы / Закон Свердловской области от 21 декабря 2015 года № 151-ОЗ

Расчеты как способы исполнения денежных обязательств

Деревцова Анастасия Борисовна, студент;
 Научный руководитель: Рузакова Ольга Александровна
 Забайкальский государственный университет (г. Чита)

Одним из направлений развития расчетов, расчетных операций коммерческих банков была выработка упрощенного порядка передачи прав, вытекающих из денежного вклада. Запись в книгах банка, содержащая данные о размере вклада — задолженности перед вкладчиком, является способом фиксации прав вкладчика [4].

При этом права вкладчика каким-либо иным способом не оформляются, как это, например, имеет место при использовании ценных бумаг при фиксации прав, что соз-

дает техническую возможность передачи права путем простого внесения записей по счетам. Жиробанки, главной задачей которых было облегчение платежного оборота посредством производства денежных расчетов не наличными деньгами, а путем переноса денег со счета должника на счет кредитора по книгам, возникли в Италии еще в XII веке. «Если двое лиц имели свои вклады у одного и того же банкира, то при необходимости взаимного расчета представлялось излишним, чтобы один брал у банкира свои

деньги и платил другому, который сейчас же внесет их тому же банкиру. Банкиры взяли на себя, за особое вознаграждение, производство расчетов между своими клиентами. Сначала по словесному приказу, требовавшему личной явки обоих клиентов, а потом и по письменному приказу банкир переносил соответствующую сумму со счета одного в счет другого».

Основания погашения долга платежом при расчетах. При осуществлении подобной операции кредитор, являющийся клиентом банка, получает от своего должника, также клиента банка, не платеж наличными, а право требовать их уплаты от банка. Данная операция может рассматриваться как обычная уступка права требования прежним клиентом новому. В отношениях между плательщиком-должником по основному обязательству и получателем-кредитором совершение такой уступки может рассматриваться как исполнение денежного обязательства лишь при прямом соглашении об этом. При отсутствии такого соглашения уступка прав требования в отношении банка не влечет исполнения основного денежного обязательства, и, следовательно, кредитор не может ссылаться на нее как на действие, погашающее долг. При невозможности реализации прав в отношении банка получатель денежных средств не теряет возможности требовать платежа от своего кредитора по основному обязательству. Использование в данном случае классического института цессии — уступки права требования (ст. 382 ГК РФ) приводит к допустимости возражений банка против требований нового кредитора, которые он имел в отношении прежнего кредитора-плательщика. «Цитируемое право переходит со всеми обеспечениями и преимуществами, но и с возражениями, которые можно было противопоставить цеденту» [2].

Для обеспечения беспрепятственного платежного оборота использование подобной юридической конструкции неприемлемо. При переводе средств со счета на счет должник-плательщик заинтересован в том, чтобы его обязательство по платежу прекратилось в связи с принятием на себя банком долга перед его кредитором. Кредитору в основном обязательстве требуется, чтобы полученное им право требования в отношении банка было свободно от возражений, основанных на отношениях банка с плательщиком. Банк заинтересован в том, чтобы не замещать плательщика в связывающем его с кредитором обязательстве, а принять на себя собственное обязательство, не связанное с отношениями по основному договору, связывающему его клиентов.

Потребностям оборота капиталов более соответствовала конструкция новации обязательства (гл. 24 ГК РФ) путем замены его субъектов (делегации). При чистой делегации возражение о недобросовестности, которое можно было противопоставить старому кредитору, теряет силу в отношении нового кредитора, которому был переведен должник.

Например, Гражданский кодекс Французской Республики (ФГК) платеж посредством перечисления средств

на текущий счет рассматривает именно как разновидность делегации (ст. 1275 ФГК). При таком подходе обязательство, связывающее плательщика и получателя, погашается, но не платежом, а новацией, связанной с заменой должника по денежному обязательству и одновременно с заменой основания обязательства. Возникает новое обязательство, основанное на договоре вклада, в котором должником выступает банк, а кредитором — получатель. Поскольку банк не становится должником по обязательству, связывающему получателя и плательщика, а принимает на себя автономное, самостоятельное обязательство, он не вправе ссылаться в отношении получателя на возражения, основанные на первоначальном обязательстве, которые мог бы выдвинуть против своего кредитора плательщик. Но и получатель не вправе требовать от банка исполнения первоначального договора. Его требования могут вытекать лишь из принятых банком перед ним обязательств.

Использование конструкции «делегации» имело и отрицательные стороны, поскольку для признания ее совершенной требовалось, чтобы кредитор прямо заявил, что передача ему прав в отношении третьего лица освобождает должника от обязательств. Ввиду практического неудобства такого требования, практика признала достаточным наличие простого согласия кредитора на безналичное перечисление денежных средств. Даже согласие кредитора на погашение основного долга при передаче ему права требования к банку не дает основания для признания такой передачи платежом. Она может рассматриваться, например, как замена исполнения, поскольку вместо наличных денег кредитор соглашается прекратить прежнее обязательство при передаче ему прав в отношении третьего лица [1].

Для того чтобы безналичное перечисление рассматривалось как платеж денег, требуется, чтобы именно в таком качестве его рассматривал и кредитор, и, что немаловажно, суды как арбитражные, так и общей юрисдикции. Первоначально такого рода перечисления стали рассматриваться как собственно платеж в коммерческой практике. В отношении этого способа погашения обязательств происходил процесс, аналогичный рассмотренному ранее в отношении ценных бумаг банка (банкнот) — процесс постепенного «превращения» обычного денежного обязательства в имущество, выполняющее функции денег. Перечисление средств со счета на счет как способ погашения денежных обязательств — явление парадоксальное: право на деньги, причем право, не закрепленное на перемещаемом вещном носителе, начинает использоваться в качестве денег как средство платежа.

Относительно записей на счетах в юридической и экономической литературе высказывались мнения о том, что это «образаемые свидетельства на право получения денег» или «право на получение денег». Недостатки подобных определений очевидны: в них отсутствует характеристика прав, передаваемых в качестве средства платежа.

«Текущий» счет: генезис банковского счета. Право вкладчика на деньги, вытекающее из отношений по вкладу, может быть связано с наступлением определенного срока (срочный вклад в отношениях с участием юридических лиц) либо условия (условный вклад). Использование средств на таких счетах в качестве платежного средства затруднительно. В отношении депозитных счетов юридических лиц в действующем российском законодательстве существует прямой запрет на перечисление находящихся на них денежных средств другим лицам (п. 3 ст. 834 ГК РФ), что не позволяет использовать их непосредственно как средство расчета. Данное отличие становится особенно очевидным при рассмотрении правовых возможностей, которые имеет вкладчик в отношении своего долгового требования к банку. Передача права требования к банку по таким договорам возможна, как правило, лишь в соответствии с об-

щими положениями гражданского права об уступке права требования и переводе долга (гл. 24 ГК РФ). Практика создала специальную правовую конструкцию — конструкцию договора «текущего» счета, в настоящее время регулируемого нормами о договоре банковского счета. Отношения банка и вкладчика-клиента строятся с учетом необходимости обеспечения свободного распоряжения клиентом своими денежными правами в отношении банка. Круг операций, выполняемых банком по распоряжению клиента, законодательством не ограничен [4].

На основании ст. 848 ГК РФ банк обязан совершать для клиента операции, предусмотренные для счета данного вида законом, установленными в соответствии с ним банковскими правилами и применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота, если договором банковского счета не предусмотрено иное.

Литература:

1. Анисимов, А.П. Гражданское право России. Особенная часть. Учебник / А.П. Анисимов, А.Я. Рыженков, С.А. Чаркин. — М.: Юрайт, 2014. — 704 с.
2. Беспалов, Ю.Ф. Гражданское право в схемах / Ю.Ф. Беспалов, П.А. Якушев. — М.: Проспект, 2014. — 280 с.
3. Воронцов, Г.А. Гражданское право. Краткий курс / Г.А. Воронцов. — М.: Феникс, 2013. — 192 с.
4. Гомола, А.И. Гражданское право / А.И. Гомола. — М.: Академия, 2012. — 416 с.

Банковский маркетинг — новый шаг в современном банковском секторе

Ибадуллаева Гулшен Саъдиевна, старший преподаватель

Сырдарьинский областной институт переподготовки и повышения квалификации работников народного образования (г. Гулистан, Узбекистан)

Банковский маркетинг — это совокупность функций, направленных на предоставление услуг для удовлетворения финансовых и (и других связанных) потребностей и желаний клиентов, более эффективно и результативно, чем конкуренты, с учетом организационных целей банка.

Банковская отрасль — это, по сути, сфера услуг, предоставляющая своим клиентам различные виды банковских и смежных услуг. Клиентами Банка являются такие лица и организации, которые имеют избыток или нехватку средств, и те, кому нужны различные виды нефинансовых и связанных с ними услуг, предоставляемых банковским сектором. Эти клиенты принадлежат к различным слоям экономики, различным географическим местоположениям и различным профессиям и предприятиям.

Банки имеют дело с отдельными лицами, группой лиц и корпораций, у всех есть свои симпатии и антипатии. Ни один банк не может позволить себе оценить потребности каждого отдельного покупателя (фактического или потенциального). Сегментация рынка в более или менее однородные группы, с точки зрения их потребностей и ожиданий от банковской отрасли, обеспечивает решение этой проблемы. Это предполагает разделение рынка на основные сегменты рынка, ориентацию на один или несколько из

этих сегментов, а также разработку продуктов и маркетинговых программ, разработанных специально для этих сегментов. В первой сегментации рынок разделяется от унитарного целого на группы покупателей, которым могут потребоваться отдельные продукты и маркетинговый микс. Маркетолог обычно пытается идентифицировать различные сегменты на рынке и разрабатывать профили результирующих сегментов рынка. Второй шаг — это таргетирование рынка, на котором измеряется привлекательность каждого сегмента и выбирается целевой сегмент исходя из его привлекательности. Третий шаг — позиционирование продукта, который является актом создания жизнеспособной конкурентной позиции фирмы и ее предложения в выбранном целевом сегменте. В процессе сегментации рынок можно разделить на крупные сегменты, которые представляют собой крупные куски рынка, или на более мелкие специально сформированные сегменты, иначе называемые нишами. У клиентов ниши есть определенный набор потребностей, которые маркетолог пытается решить. В то время как сегмент рынка привлекает несколько конкурентов, ниша привлекает меньшее количество конкурентов, и поэтому компания должна четко определить целевой сегмент и разработать стратегии, ори-

ентированные на клиента, чтобы иметь конкурентное преимущество в сегменте. Важным критерием для сегментации рынка является экономическая система, в которой мы находим сельскохозяйственный сектор, промышленный сектор, сектор услуг, сектор домашних хозяйств, институциональный сектор и сельский сектор, требующие весового возраста при сегментировании. [1]

Почему нужен банковский маркетинг? АИМ — создание и завоевание все большего числа клиентов и сохранение их за счет эффективного обслуживания клиентов. Существование банка не имеет ценности без существования клиента. [2]

Важное значение имеет надлежащее обещание клиенту через ряд услуг (продуктов), а также обеспечение эффективной доставки через удовлетворение.

Глобальный экономический кризис был вызван банками, а это значит, что милой подарочной упаковки уже недостаточно. Люди не очень-то прощают, учитывая тот факт, что банки помогли банкротировать страны, вывести миллиарды из рабочих мест и нуждались в правительственной помощи с деньгами налогоплательщиков. Возможно, именно поэтому банки пытаются создать образ, который они на стороне потребителей, и почему некоторые даже начали использовать цифры знаменитостей для продвижения своих банков и банковских услуг.

Маркетинг в последнее время вошел в банковскую отрасль не в форме маркетинговой концепции, а в виде концепции рекламы и продвижения. Было осознано, что маркетинг выходит за рамки рекламы и дружелюбия. Ранее было признано, что личные продажи не нужны. Банкиры даже исключили слово «продажи», и они назвали функцию контактной «функции развития бизнеса». Но постепенно они начали осознавать, что маркетинг — это нечто большее, чем улыбка и дружелюбные рассказчики.

Что касается эволюции банковского маркетинга, банкиры теперь вышли из башен слоновой кости и протянулись к массам. В настоящее время в соответствии с требованиями различных секторов общества в соответствии с национальными приоритетами на мировом рынке разрабатывается большое количество депозитных и кредитных схем.

Персонализированная сервис-ориентированная отрасль: банковское дело — это персонализированная сервис-ориентированная отрасль. Маркетинговый подход предполагает прогнозирование, идентификацию, взаимность (посредством проектирования и предоставления услуг, ориентированных на клиента), а также удовлетворяет потребности и потребности клиента эффективно, эффективно и с выгодой. Чтобы доставлять удовлетворение клиентам, банкам приходилось повышать качество обслуживания, чтобы сохранить старых клиентов и привлечь больше новых и потенциальных клиентов.

Качество обслуживания можно определить как разницу между ожиданиями клиентов от производительности сервиса до встречи сервиса и их восприятием полученного сервиса.

Качественный сервис для банков положительно влияет на итоговую работу банка и тем самым на конкурентные преимущества, которые могут быть получены от улучшения качества предлагаемых услуг, с тем, чтобы воспринимаемая услуга превышала желаемый уровень обслуживания По клиентам. В настоящее время, с усилением конкуренции, качество обслуживания стало популярной областью академических исследований и было признано в качестве ключевого фактора в сохранении конкурентных преимуществ и поддержании удовлетворительных отношений с клиентами. [3]

Долгосрочные отношения клиента могут быть представлены эмпирически, следуя последовательности, включающей доверие, которое влияет на реляционные обязательства, что, в свою очередь, влияет на лояльность клиентов. Доверие зависит от доверия к другому партнеру. Важность доверия к банкам заключается в его вкладе в укрепление межличностных отношений. Например, в отношении отказа службы в банках доверие к банкиру может позволить покупателю поверить, что плохое качество продукта было простой ошибкой, которая не будет повторяться или которая будет устранена.

Обязательство определяется как устойчивое стремление поддерживать ценные отношения. Приверженность банкирам свидетельствует о том, что у клиента есть инвестиции в отношения.

Лояльность клиентов — это поведенческая и предрасположенная предрасположенность к пребыванию с продавцом в долгосрочной перспективе. [4. 50–64 с.]

Все три гарантируют успешное обслуживание клиентов, и банки будут держать свой ориентированный на клиентов ориентационный имидж на клиентов, что поможет банкам в дальнейшем развитии. Удовлетворенность клиентов представляет собой современный подход к качеству на предприятиях и в организациях и служит для развития по-настоящему ориентированного на клиента управления и культуры.

Предоставление услуг: обслуживание — все о ожиданиях. Когда дело доходит до продуктов, люди ожидают хорошего качественного продукта, основанного на цене, которую они готовы заплатить за нее. Когда дело доходит до обслуживания, ожидания могут стать немного нечеткими. Когда клиент начинает отношения с вами, у него уже есть определенный набор ожиданий. Эти ожидания основаны на их восприятии вас, вашей компании и вашей отрасли. Они формируются из прошлого личного опыта и опыта других, с которыми взаимодействует клиент.

В случае банковского сектора удержание клиентов играет важнейшую роль в обслуживании клиентов. Удержание клиентов — потенциально эффективный инструмент, который банки могут использовать, чтобы получить стратегическое преимущество и выжить в условиях постоянно растущей конкурентной среды в банковском секторе. Ключевыми факторами, влияющими на удовлетворенность клиентов и обеспечение удержания клиентов в банке, являются спектр услуг, ставки, сборы и цены. Оче-

видно, что одного только качественного обслуживания недостаточно для удовлетворения потребностей клиентов. Цены являются существенными, если не более важными, чем качество обслуживания и отношений. [5. 50 с.]

Существуют веские аргументы в пользу того, чтобы руководство банка тщательно учитывало факторы, которые могли бы повысить уровень удержания клиентов. Если банк не сможет расширить качество своей продукции за пределами основной услуги с дополнительными и потенциальными сервисными характеристиками и стоимостью, он вряд ли получит устойчивое конкурентное преимущество. Таким образом, наиболее вероятный способ удержания клиентов и повышения прибыльности заключается в добавлении стоимости через стратегию дифференциации при увеличении прибыли за счет повышения цен. Сегодняшние клиенты не просто покупают качественные продукты или услуги основного качества; Они также покупают различные дополнительные преимущества или преимущества. Это заставляет поставщиков услуг, таких как банки, применять рыночно-ориентированный подход, определяющий потребности потребителей, а также разрабатывать новые продукты и перерабатывать существующие. Качество персонала: на предприятиях, где основные продукты стали товарными, качество обслуживания сильно зависит от качества их персонала. Это хорошо зафиксировано в исследовании Лидса (Leeds, 1992), который показал, что около 40 процентов клиентов переключились на банки из-за того, что они считали плохим обслуживанием. Действительно, удовлетворенность клиентов на протяжении многих лет воспринимается как ключ к определению причин ухода клиентов из организации или пребывания в ней. Организации, особенно банки, должны знать, как сохранить своих клиентов, даже если они кажутся удовлетворенными. [6]

Запуск новых схем с рекламой привлекает новых вкладчиков. Однако то, что в конечном счете поддерживает процесс создания новых месторождений и продолжает ускорять мобилизацию депозитов, — это качество

обслуживания клиентов, которое воспринимается клиентами. Эффективность работы банков в различных банковских услугах, таких как снятие наличных денег, сбор чеков, качество и адекватность инфраструктурных объектов, доступных клиентам, отношение сотрудников банка к клиентам, оперативность и общее отношение должны быть проанализированы и оценены до разработки стратегии. Услуги под одной крышей: инновации и обновления являются ключом к успеху в маркетинге услуг, включая банки.

Предоставление всех финансовых услуг под одной крышей — это концепция современного банковского дела. Банки теперь не только клиринговые палаты, но и лучшие товарные места. Иностранные банки уже давно осознали этот факт и предоставляют лучшие услуги в соответствии с требованиями своих клиентов. В соответствии с ними, государственные и местные частные банки продвигаются вперед. Конкурентный сценарий заставил банки предоставлять индивидуальные продукты и услуги. У клиентов сегодня много вариантов.

В современном банковском деле роль информационного бюро стала очень важной. Клиентам может потребоваться некоторая помощь в различных транзакциях, в которых справочная служба должна быть способна предоставлять услуги с достоинством и честью. [7. 154–169 с.]

Кадровые ресурсы. В этом контексте банки должны понимать изменяющиеся потребности клиентов, их стремления и ожидания для создания ценности. Банки также должны иметь сильную систему управления, привязанную к клиенту. Человеческие ресурсы играют важную роль в управлении ростом и преемственностью в бизнесе. В этом отношении лидируют банки частного сектора и иностранные банки нового поколения по сравнению с государственными банками и банками частного сектора старого поколения. Банки могут следовать системе обратной связи, чтобы знать ожидания клиентов для повышения уровня удовлетворенности клиентов до максимального уровня.

Литература:

1. S. I. Khotamov, M. L. Akhrarov. The role of marketing in banking industry, 2016.
2. Kotler Ph. and Armstrong, G. (2014), «Principles of marketing», 8th edition, Prentice-Hall, Upper Saddle River, New Jersey.
3. Абрамишвили, Г.Г. Проблемы международного маркетинга. — М: Международные отношения, 2012. hahamati. М. (2013). Necessity of marketing and blended marketing in bank
4. Meuter, M. L., Ostrom A. L., Roundtree R. I. & Bitner M. J. (2010). Self-Service Technologies: Understanding Customer Satisfaction with Technology-Based Service Encounters. *Journal of Marketing*, Vol. 64, July, pp. 50–64.
5. Nazari, K. (2012). Marketing mix to attract customers, banks and economic factors *Magazine*, № 113, pp. 50.
6. Панова, Г.С. Концепция банковского маркетинга. / *Маркетинг в России и за рубежом*. № 1. 2010.
7. Oppewal, H. & Vriens M. (2012). Measuring perceived service quality using integrated conjoint experiments. *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 18, № 4, pp. 154–169.

Процесс внедрения Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в России

Иванченкова Александра Александровна, магистрант;
Переведенцева Мария Александровна, магистрант
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

С каждым годом растет тенденция глобализации — масштабного сближения мировых экономик — тем самым, создается единое экономическое пространство, в ходе развития которого экономические субъекты вырабатывают унифицированную систему осуществления финансовых процессов, главной составляющей которых является финансовая отчетность. Для корректного и достоверного отражения информации, представляемой в отчетности, субъекты должны руководствоваться едиными общепринятыми стандартами.

В настоящий момент большинство европейских стран (Германия, Франция, Испания и т. д.) при составлении финансовой отчетности руководствуется международными стандартами финансовой отчетности — МСФО. Данные стандарты разрабатываются Советом по Международным стандартам финансовой отчетности (СМСФО).

Процесс составления отчетности в Российской Федерации регулируется российскими стандартами бухгалтерского учета — РСБУ, утвержденными Министерством финансов РФ.

В связи с тем, что Российская Федерация является одним из ключевых игроков и торговых партнеров на международном рынке сближений российской системы учета и международной становится неизбежным. Необходимость перехода к МСФО становится невозможно игнорировать.

Это связано с тем, что осуществление учета по правилам МСФО значительно упрощает взаимодействие в бизнес кругах — существенно облегчается восприятие информации инвесторами, что позволяет организации привлекать дополнительные инвестиции — не только отечественных, но и зарубежных партнеров. Тем самым финансово-хозяйственная деятельность организации расширяется, улучшаются экономические показатели.

Однако процесс сближения российских и международных стандартов учета достаточно трудоемок, так как существует много различий в концептуальных принципах.

Для этого необходимо провести сравнительный анализ принципов, на которых базируется международный и российский учет. Принципы учета представляют собой базовую основу бухгалтерского учета, с помощью которых вытекают все основополагающие утверждения бухгалтерского учета как науки.

В российском учете принципы бухгалтерского учета закреплены в Положении по ведению бухгалтерского учета № 1/08 «Учетная политика организации». В соответствии с данным положением принципы подразделяются на базовые и основные. В МСФО основополагающие прин-

ципы закреплены в стандарте IAS 1 «Предоставление финансовой отчетности».

Вначале необходимо разобраться с базовыми принципами российского и международного учета. Они представляют собой допущения, т. е. условие, созданные организацией при постановке своего учета.

Исходя из ПБУ 1/08 «Учетная политика организации» в российском учете существуют четыре основных допущения: допущение имущественной обособленности, допущение непрерывности детальности, допущение последовательности применения учетной политики, допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности. [2, п. 5]

Согласно IAS 1 в МСФО выделяются лишь два основных допущения: принцип непрерывности деятельности и принцип начисления (аналог допущения временной определенности деятельности). Остальные два допущения конкретно не названы с данным стандарте, их описание происходит косвенно.

Для более детального анализа необходимо рассмотреть каждое допущение отдельно в соответствии с российским и международным учетом.

В соответствии с российским учетом первое допущение — допущение имущественной обособленности. Согласно российской системе бухгалтерского учета активы и обязательства организации существует обособленно (независимо) от активов и обязательств других организаций. В МСФО допущение имущественной обособленности не прописано, однако, оно вытекает из того факта определения активов и обязательств, в котором отражена необходимость отнесения активов и обязательств к конкретной организации. При этом исходя из определения актива вытекает, что это ресурс, которые находится под контролем организации, использование которого приведет к притоку экономической выгоды. Кроме того, в МСФО юридическое право собственности над активом не является необходимым условием правильной идентификации актива, вместо права собственности используется понятие контроль. В определении обязательств основным моментом является то, что это имеющаяся обязанность компании, которая непосредственно приведет к оттоку экономической выгоды. Тем самым можно сказать, что допущение имущественной обособленности реализовано косвенно, через контроль над активами и ответственности по обязательствам.

Вторым допущением согласно РСБУ является допущение непрерывности деятельности. Это допущение выделено как в российском, так и в международном учете. В

трактовке данного определения согласно российскому и международному учету является то, что организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем, у нее нет намерений и необходимости ликвидации или существенного сокращения своей деятельности. В соответствии с этим, различия в трактовке данного допущения отсутствуют.

Следующее допущение — допущение последовательности применения учетной политики. В соответствии с российской системой учета учетная политика, принятая организацией, применяется последовательно от одного отчетного периода к другому. В международных стандартах данное допущение не четко не выделено, однако в соответствии разделом «последовательность в представлении» предприятие должно оставлять неизменными представление и классификацию статей в финансовой отчетности от периода к периоду. Таким образом, можно сказать, что существенных различий в отношении последовательности применения учетной политики нет.

Последним допущением согласно российской системе бухгалтерского учета является допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности. Исходя из РСБУ факты хозяйственной деятельности относятся к тому отчетному периоду, в котором они непосредственно имели место, вне зависимости от фактического поступления время поступления денежных средств, которые связаны с этими фактами. В МСФО данный принцип называется принцип начисления. Основная суть принципа начисления состоит в том, что результаты операций предприятия отражаются по факту их совершения, а не тогда, когда получены денежные средства. При этом отражение данных операций в учетных записях и их включение в финансовую отчетность относится к тем периодам, в которых имели место. В результате определение временной определенности фактов хозяйственной деятельности организации схожи, но при этом прибыль или убытки прошлых лет, выявленные в прошлом году, в МСФО могут учитываться в качестве ретроспективной корректировки нераспределенной прибыли, а в российском учете нет. Так как выявленные в текущем году неправильные отражения хозяйственные операции в прошлом году не могут изменить прибыль прошлого года. Тем самым, при схожести формулировок, данное допущение различно в части влияния на нераспределенную прибыль хозяйствующего субъекта.

Далее необходимо рассмотреть основополагающие принципы российского и международного учета. Основополагающие же принципы — это требования, которые являются общепринятыми принципами учета, основанные на действующем законодательстве.

Согласно российским и международным стандартам применяются шесть основополагающих требований:

- требование полноты;
- требование своевременности;
- требование осмотрительности;
- требование приоритета содержания перед формой;

- требование противоречивости;
- требование рациональности.

Так согласно первому требованию в российском учете должна обеспечиваться полнота отражения всех факторов хозяйственной деятельности организации. Суть данного принципа отражена в той же мере и в международных стандартах, но имеется определенное отличие. В международной системе учета информация, отражаемая в финансовой отчетности, должна быть полной, но при этом необходимо учитывать степень ее существенности, а также затраты, необходимые на ее создание.

Второй принцип — принцип своевременности также присутствует в обеих системах учета. Он говорит о том, что факты хозяйственной деятельности должны быть своевременно отражены в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности. Но в международных стандартах опять же присутствует небольшое отличие: должен быть соблюден баланс между надежностью информации и ее уместностью.

Следующим принципом является принцип осмотрительности, который заключается в том что в бухгалтерском учете должна быть большая готовность к признанию расходов и обязательств, а не доходов и активов. Также не допускается создание скрытых резервов. Различий в данном требовании нет: оно присутствует как в российском, так и в международном учете.

Еще один принцип, присутствующий в системах учета — требование приоритета содержания над формой. Рассматривая данное требование, следует отметить, что на уровне общих положений различия отсутствуют — операции (факты хозяйственной деятельности) должны быть отражены в бухгалтерском учете исходя из их сущности и экономической реальности (экономического содержания и условий хозяйствования), а не из их правовой формы. Однако в российском учете порядок отражения хозяйственных операций, закрепленных в ПБУ, в определенных случаях нарушает требование приоритета экономического содержания над юридической формой.

Также одним из принципов является требование противоречивости. В российской системе учета данное требование трактуется следующим образом: данные аналитического учета и остатки по счетам синтетического учета на последний календарный день месяца должны быть тождественны. В международных стандартах данный принцип не определен, что связано с тем фактом, что международные стандарты в большей степени нацелены не на ведение бухгалтерского учета, а на составление финансовой отчетности.

Последним принципом является требование рациональности. В российских стандартах сказано, что бухгалтерский учет необходимо вести рационально, исходя из величины и условий хозяйственной деятельности организации. В МСФО такое требование не определено, однако сказано, что необходимо соблюдать баланс между затратами на сбор информации для подготовки финансовой отчетности и выгодами, которые будут от нее получены.

На основе проведенного сравнительного анализа можно сделать вывод, что в части принципов построения бухгалтерского учета и представления отчетности в российской и международной практике имеются определенные отличия, что, несомненно, влияет на процесс сближения стандартов.

Прежде всего, это связано с тем, что международные и российские стандарты имеют разную направленность. Международные стандарты финансовой отчетности в первую очередь нацелены на пользователей отчетности. Они исходят из того, что финансовая информация должна быть

полезна при принятии управленческих решений. Правила МСФО лучше отражают экономическую суть операций.

Российский же учет скован достаточно жесткой регламентацией и не позволяет учитывать хозяйственные операции с некоторым допущением на определенный период времени (так при начислении затрат независимо от ситуации для того, чтобы зафиксировать хозяйственную операцию необходим документ).

В связи с этим, можно сказать, что введение МСФО в России — новый и непростой этап на пути становления бухгалтерского учета.

Литература:

1. «Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

Состояние и развитие малого предпринимательства в Республике Хакасии

Каридзе Алена Вадимовна, студент;
Барахтаева Татьяна Владимировна, студент;
Фунтусова Мария Николаевна, студент;
Дремова Анастасия Андреевна, студент;
Ахпашева Мира Александровна, старший преподаватель
Хакасский государственный университет имени Н. Ф. Катанова (г. Абакан)

В Республике Хакасия малое предпринимательство является достаточно крупным сектором экономики, активно влияющим на темпы экономического роста производственных показателей и успешно реализующим важные социальные задачи.

Данные предприятия крайне мобильны, способны быстро адаптироваться к условиям хозяйствования. Рассмотрим основные показатели деятельности малых предприятий в Республике Хакасия.

По данным территориального органа Федеральной служба государственной статистики по Республике Хакасия оборот малых предприятий составил 17771,1 млн. рублей (таблица 1).

Из общего объема отгруженных товаров, произведенных работ и услуг 30% приходился на долю предприятий промышленных видов деятельности, 21,5% — на предприятия, занимающихся операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг, 17,6% —

на долю строительства, 12,5% — на долю предприятий транспорта и связи, 8,5% — на долю предприятий оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, бытовых изделий.

Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами на 50774586 млн. рублей (таблица 2).

Структура объема отгруженных товаров в 2016 году выглядит следующим образом: добыча полезных ископаемых — 23,1%, обрабатывающие производства — 66,8%, Производство и распределение электроэнергии, газа и воды — 10,1% (рисунок 1).

В январе — сентябре 2016 года оборот розничной торговли малых предприятий составил 3576,2 млн. рублей. Наибольший удельный вес в обороте розничной торговли (93,2%) приходился на оборот предприятий, занимающихся оптовой и розничной торговлей.

Таблица 1. Основные показатели работы малых предприятий в январе — сентябре 2016 г. [1]

	Число предприятий		Средняя численность работников (включая внешних совместителей)		Оборот организаций	
	единиц	в % к итогу	человек	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу
Всего	456	100	12163	100	17771,1	100
из них:						
Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	13	2,9	381	3,1	207,4	1,2
Лесное хозяйство и предоставление услуг в этой области	1	0,2	42	0,3	10,8	0,1
Рыболовство, рыбоводство	1	0,2	23	0,2	27,9	0,1
Добыча полезных ископаемых	7	1,5	228	1,9	632,3	3,5
Обрабатывающие производства	73	16,0	1663	13,7	1864,8	10,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	14	3,1	247	2,0	108,0	0,6
Строительство	61	13,4	1670	13,7	1574,7	8,9
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	110	24,1	2548	20,9	9806,6	55,2
Гостиницы и рестораны	20	4,4	445	3,7	220,5	1,2
Транспорт и связь	28	6,1	734	6,0	1077,5	6,1
Финансовая деятельность	5	1,1	105	0,9	—	—
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	101	22,2	3303	27,2	1836,8	10,3
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	12	2,6	526	4,3	244,9	1,4
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	10	2,2	249	2,1	158,8	0,9

Таблица 2. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млн. руб.

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Всего, из них:	28763969,0	35052633,0	38220824,0	40545079,0	44064239,0	49091104,0	50774586,0
— добыча полезных ископаемых	6217952	8020217	8950066	9213745	9690978	11170551	11712488
— обрабатывающие производства	18880737	22813279	25110611	26839760	29661252	33087164	33898089
— производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3665280	4219137	4160147	4491574	4712009	9833543	10193150

За январь — сентябрь 2016 года инвестиции в основной капитал были использованы в сумме 43,9 млн. рублей, из них 67,9% — предприятиями, занятыми добычей полезных ископаемых.

Средняя численность работников малых предприятий (включая внешних совместителей) в январе — сентябре 2016 года составила 12,2 тыс. человек, в т. ч. численность

совместителей — 363 человека, работников, выполнявших работы по договорам — 534 человека.

Начислено заработной платы (без выплат социального характера) всем работникам в сумме 2010,5 млн. рублей, выплаты социального характера составили 23,7 млн. рублей. Среднемесячная заработная плата одного работника составила 19827 рублей.

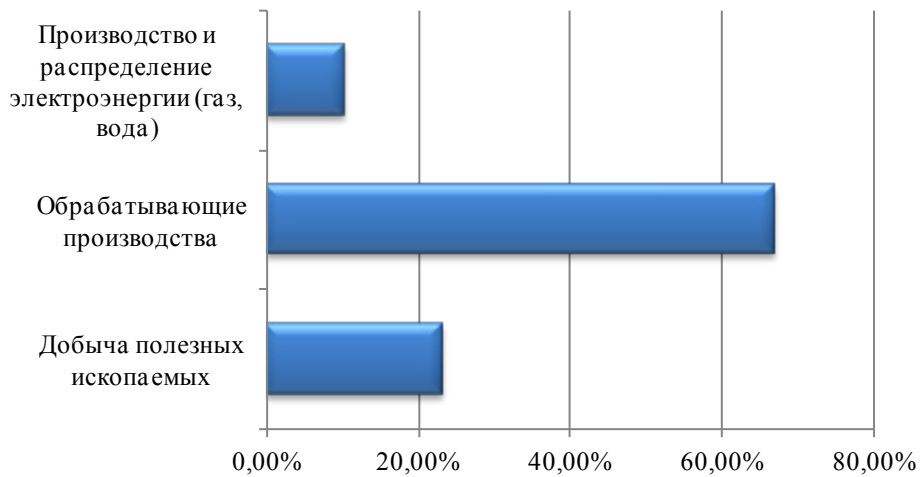


Рис. 1. Структура объема отгруженных товаров в 2016 г. [1]

Таблица 3. Основные показатели развития малого предпринимательства в субъектах СФО в 2016 г.

Субъект	Показатель
	Количество малых предприятий на 100 тысяч жителей, ед./100тыс. чел.
Республика Алтай	92,3
Республика Бурятия	80,7
Республика Тыва	37,5
Республика Хакасия	131,9
Алтайский край	147,6
Забайкальский край	82,8
Красноярский край	157,6
Иркутская область	144,4
Кемеровская область	120,3
Новосибирская область	222,9
Омская область	136,7
Томская область	153,4



Рис. 2. Количество малых предприятий на 100 тыс. жителей, 2016 г. [1]

Таким образом, малые предприятия Республики Хакасия демонстрируют снижение темпов экономического роста по основным показателям деятельности, хотя по ряду показателей сохраняется положительная динамика. У средних предприятий республики также наблюдается замедление деловой активности, связанной с экономическим спадом и со структурными изменениями сферы малого и среднего предпринимательства в целом.

Для объективной оценки динамики и уровня развития малого бизнеса в Хакасии сравним следующий показатель — количество малых предприятий на 100 тысяч жителей (таблица 3)

Литература:

1. Предпринимательство — 2016. — Абакан: Хакасстат, 2016. [Электронный ресурс]. — URL: http://hakasstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/hakasstat/ru/statistics/enterprises/
2. Промышленное производство — 2016. — Абакан: Хакасстат, 2016. [Электронный ресурс]. — URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/#

Для наглядности представим распределение количества малых предприятий на 100 тысяч жителей на рисунке 2.

По рисунку 2 видно, что наибольшее количество малых предприятий на 100 тысяч жителей приходится на Новосибирскую область (222,9 ед. /100тыс. чел.), на втором месте — Красноярский край (157,6 ед. /100тыс. чел.), далее идет Томская область (153,4 ед. /100тыс. чел.) и Алтайский край (147,6 ед. /100тыс. чел.). Наименьший показатель 37,5 ед. /100тыс. чел. у Республики Тыва. Малый бизнес в Хакасии за последние годы развивается на уровне, близком к среднесибирскому, и сохраняет относительно высокую стабильность в условиях кризиса.

Развитие антимонопольного законодательства в Российской Федерации

Кутлина Ольга Андреевна, студент;

Вишневская Нина Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент, научный руководитель

Башкирский государственный университет (г. Уфа)

В данной статье рассматриваются основные этапы развития антимонопольного законодательства в Российской Федерации. Рассмотрены основные федеральные законы, а также судебная практика по данному вопросу.

Ключевые слова: антимонопольное законодательство, Федеральная антимонопольная служба России, антимонопольный закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности», закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности», закон «О защите конкуренции», постановление Правительства Российской Федерации «О случаях допустимости соглашений между хозяйствующими субъектами»

Антимонопольное законодательство является неотъемлемой частью современной системы законодательства России. Оно регламентирует важнейшие категории в сфере конкуренции, предусматривает ограничения и запреты, необходимые для целей нормального функционирования современной рыночной экономики. Одним из важнейших движущих элементов развития такой экономики является существование конкурентной среды. Конкуренция способствует не только установлению приемлемых цен и надлежащего качества предлагаемых товаров, работ, услуг, но и побуждает к развитию технологических процессов, созданию инновационных продуктов, с целью привлечения внимания потребителей и создания спроса на предлагаемый продукт. В случае с естественными монополиями данный процесс затрудняется в наибольшей степени [4].

Первый антимонопольный закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности» был

принят в 1991 году. Контроль за его исполнением осуществлял антимонопольный орган, ранее именуемый — Государственный комитет по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур, затем Министерство по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства и с 2004 года Федеральная антимонопольная служба.

Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности» опирался на содержание и опыт применения европейского антимонопольного законодательства. Изначально он был рассчитан на более широкую область применения, чем в большинстве других стран, включая нормы не только о незаконности ограничивающих конкуренцию соглашений, злоупотребления доминирующим положением и контроле сделок слияний, но и о недобросовестной конкуренции, ограничении конкуренции со стороны органов власти, а позже — и об антимонопольных требованиях к торгам [1].

В 2006 году приняли новый закон — «О защите конкуренции». В этом законе появилось новое понятие — коллективного (в противоположность индивидуальному) доминирования, согласованных действий, монопольно высокой цены.

В законе «О защите конкуренции» принципы регулирования вертикальных соглашений допускают дифференцированный подход к таким соглашениям в зависимости от рыночных долей участников. Во-первых, применяется режим «безопасной гавани» для контрагентов, обладающих небольшими рыночными долями. Часть 2 статьи 12 Федерального закона от 26 июля 2006 года № 135-ФЗ «О защите конкуренции» признает допустимыми вертикальные соглашения между хозяйствующими субъектами, доля каждого из которых на любом товарном рынке не превышает двадцать процентов. Ограничение по пороговому значению рыночной доли было ослаблено в постановлении Правительства Российской Федерации от 16 июля 2009 года № 583 «О случаях допустимости соглашений между хозяйствующими субъектами». Оно устанавливает максимальные рыночные доли контрагентов на уровне 35%, более того, при продаже товара двум или более покупателям рыночная доля каждого из покупателей не ограничивается [5].

До того, как приняли закон «О защите конкуренции» в российском антимонопольном законодательстве в качестве основного использовалось определение монопольно высокой цены, более сложное в применении, но наиболее адекватное с точки зрения экономики, — как цены, превышающей цену на сопоставимом рынке в условиях конкуренции. Закон ввел два критерия монопольно высокой цены: превышение цены над ценой сопоставимого рынка и превышение цены над экономически обоснованными издержками и прибылью [3].

В 2006 году в Федеральной антимонопольной службе России (далее — ФАС России) был разработан Порядок проведения анализа и оценки конкурентной среды на товарных рынках, утвержденный Приказом ФАС России от 25 апреля 2006 года № 108 (далее — Порядок).

В 2007 году принимаются поправки в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (далее — КоАП), вводящие систему оборотных штрафов за нарушение антимонопольного законодательства. Благодаря этим поправкам уже в следующем 2008 году размер взысканных ФАС России штрафов повышается до 1,5 млрд. рублей. При этом 1,5 млрд. — лишь чуть более одной десятой наложенных решениями антимонопольных органов штрафов, достигающих 13 млрд. рублей. Одновременно растет число дел по фактам соглашений и, особенно, согласованных действий.

Ряд вопросов применения антимонопольного законодательства был разъяснен в постановлении Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 30 июня 2008 года № 30.

Важнейшие компоненты постановления следующие:

— по результатам рассмотрения дела о нарушении антимонопольного законодательства, допущенном при за-

ключении конкретного договора, антимонопольный орган вправе (при наличии соответствующего ходатайства) на основании подпункта «и» пункта 2 части 1 статьи 23 Закона «О защите конкуренции» вынести предписание об изменении условий заключенного договора или о его расторжении;

— к административной ответственности может быть привлечен любой участник группы лиц, получивший доход вследствие нарушения антимонопольного законодательства;

— включение в реестр хозяйствующих субъектов, действующих как группа лиц, производится исходя из их совокупной доли на рынке;

— доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта — субъекта естественной монополии на товарном рынке, находящемся в состоянии естественной монополии и т. д.

Так, в 2009 году антимонопольное законодательство претерпело существенные изменения Федеральным законом «О защите конкуренции» от 17 июля 2009 года № 164-ФЗ, понятие доминирующего хозяйствующего субъекта (*доля которого на рынке составляет менее 35%, но превышает доли других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, если такой продавец может оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на товарном рынке*) [3].

Кроме того, 2009 году введен дифференцированный подход при определении размера оборотного штрафа — если сумма выручки правонарушителя от реализации товара (работ, услуг), превышает 75% совокупного размера его выручки от реализации всех товаров, то размер оборотного штрафа будет исчисляться в размере от 0,3 до 3% выручки на рынке, на котором совершено правонарушение.

Статья 178 Уголовного кодекса Российской Федерации, вступившая в силу в октябре 2009 года, определяет, что за участие в соглашениях и согласованных действиях, а также за некоторые виды злоупотребления доминирующим положением, совершенные более двух раз в течение трех лет, наступает уголовная ответственность. В качестве мер ответственности предусмотрены штрафы (максимально — до 1 млн. рублей) либо лишение свободы (максимально — на срок до 7 лет) с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью (дисквалификацией). Цель внедрения уголовной ответственности — ослабить стимулы к ограничению конкуренции для высших менеджеров компаний [6].

В последние годы антимонопольное законодательство продолжает свое развитие вместе с преобразованием экономической ситуации, что находит отражение в постановлениях Верховного Суда Российской Федерации, изменениях в законах о защите конкуренции и о естественных монополиях, КоАПе и других [3].

В частности, 30 января 2014 года вступил в силу Федеральный закон от 28 декабря 2013 года № 423-ФЗ, ко-

торым статья 30 Федерального закона от 26 июля 2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» признается утратившей силу и исключаются требования представления в антимонопольный орган уведомлений в отношении сделок, иных действий, осуществленных после вступления данного закона в силу.

Вместе с тем, ФАС России обращает внимание, что в отношении соответствующих сделок (действий), предусмотренных статьями 27–29 Закона о защите конкуренции и совершенных до даты вступления в силу Федерального закона от 28 декабря 2013 года № 423-ФЗ, т. е. до 30 января 2014 года, требования представления в антимонопольный орган уведомлений сохраняются. При этом на основании положений статьи 1.7 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях при непредставлении такого уведомления в отношении сделки (действия), совершенной до 30 января 2014 года, административная ответственность исключается [1].

После вступления указанного федерального закона в силу, при совершении сделок (действий), в отношении которых могут быть применены исключения, предусмотренные частями 2 статей 27–29 Закона о защите конкуренции (совершение сделок (действий) между лицами,

связанными прямо или опосредованно по основанию пункта 1 части 1 статьи 9 Закона о защите конкуренции), не требуется представление в антимонопольный орган ходатайства либо последующего уведомления.

В том случае, если сделки, иные действия, осуществляемые в рамках одной группы лиц, совершаются с соблюдением условий, предусмотренных статьей 31 Закона о защите конкуренции, антимонопольный орган подлежит последующему уведомлению [1].

Кроме того, в 2015 году принят еще один Федеральный закон, который изменил правовое регулирование вопросов административной ответственности в сфере защиты конкуренции. Речь идет о Федеральном законе от 13 июля 2015 года № 250-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О защите конкуренции» и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

С вступлением в силу Федерального закона от 5 октября 2015 года № 275-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О защите конкуренции» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» завершился многолетний этап принятия так называемого четвертого антимонопольного пакета. Им изменены некоторые нормы, регулирующие административную ответственность в сфере защиты конкуренции [2].

Литература:

1. Разъяснения от 24 января 2014 года о необходимости подачи в антимонопольный орган уведомлений в связи с принятием федерального закона от 28 декабря 2013 года № 423-ФЗ «О внесении изменений в федеральный закон «О защите конкуренции».
2. Башлаков-Николаев, И. В. Об изменениях в нормах об административной ответственности в сфере защиты конкуренции, журнал «Законы России: опыт, анализ, практика», № 3, март 2016 г.
3. Смагина, А. Ю. Развитие системы антимонопольного законодательства в России. Таврический научный обозреватель № 3 (8) — март 2016 г.
4. Аллагулова, П. Р., Вишневская Н. Г. Основные проблемы государственного регулирования естественных монополий // Современная наука и практика. — 2016. — № 4 (9). — С. 10–12.
5. Постановление Правительства РФ от 16 июля 2009 г. № 583 «О случаях допустимости соглашений между хозяйствующими субъектами».
6. «Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13 июня 1996 года № 63-ФЗ (ред. от 17 апреля 2017 года). Статья 178. Ограничение конкуренции.

Влияние российско-китайских отношений на деятельность Шанхайской организации сотрудничества

Маюров Абдулла Халбарович, магистрант
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

В статье рассматриваются ключевые аспекты взаимодействия России и Китая в ШОС. Выявлены сходства и различия стратегических интересов двух стран, которые имеют практическое значение для развития Шанхайской организации сотрудничества. На основе полученных результатов автор делает вывод о степени влияния разногласий России и Китая на функционирование и принятие решений в рамках ШОС, что влечет за собой ослабление общего влияния организации в Центральной Азии.

Ключевые слова: ШОС, Россия и Китай, Центральная Азия, российско-китайское экономическое сотрудничество

Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) является региональной структурой с центром в Центральной Азии, регионе располагающим богатыми запасами стратегических природных ресурсов и вызывающим интерес со стороны внешних сил. В Центральноазиатском регионе присутствуют разнообразные политические и экономические организации, также, учитывая наличие террористических и религиозных группировок, структуры безопасности. Китай и Россия — крупнейшие страны-участники ШОС, которые позволяют сформировать оптимальные условия для решения региональных вопросов, развития социальной, политической, экономической сфер и обеспечения безопасности.

В настоящее время к главным функциям ШОС относятся развитие экономического сотрудничества и борьба с террористической угрозой. Страны-участницы ШОС в сфере экономики заинтересованы в комплексном развитии Центральноазиатского региона. Следует учитывать, что экономики стран-участниц имеют различный уровень развития, в связи с этим они заинтересованы в развитии экономических связей для улучшения и стабилизации экономического роста каждой страны отдельно. Однако наибольшее значение и роль в ШОС на сегодняшний день, как с точки зрения экономики, так и безопасности, имеют Россия и Китай, обладающие огромными возможностями: человеческими ресурсами, территориями, природными ресурсами и большим объемом рынков [5].

Интересы России и Китая в ШОС и их отношения в различных сферах деятельности — это главное условие и гарантия развития организации. Сложившаяся ситуация на современном этапе развития ШОС указывает на наличие определенных проблем, которые основаны на расхождении интересов России и Китая и на потенциальной возможности конкуренции двух стран за мировое господство. Таким образом, изучение проблем ШОС, зависящих от отношения стран-лидеров организации, является актуальным и от решения и нахождения способов преодоления, возникающих препятствий, зависит дальнейшая деятельность ШОС и ее степень влияния в Центральной Азии.

Рассматривая российско-китайские отношения и интересы в рамках ШОС, следует выделить четыре ключевых спорных вопроса, тормозящих динамичное развитие и функционирование организации в регионе (рис. 1).

Опираясь на рисунок 1, проанализируем каждую из четырех проблем в отношении России и Китая. С одной стороны, геостратегические интересы двух стран в Центральной Азии создали основу для развития ШОС, с другой стороны, они послужили базой возникновения условий для будущих разногласий в двухсторонних отношениях.

Россия и Китай считают, что Центральноазиатский регион имеет важное значение для обеспечения государственной безопасности, в связи с этим вероятно развитие

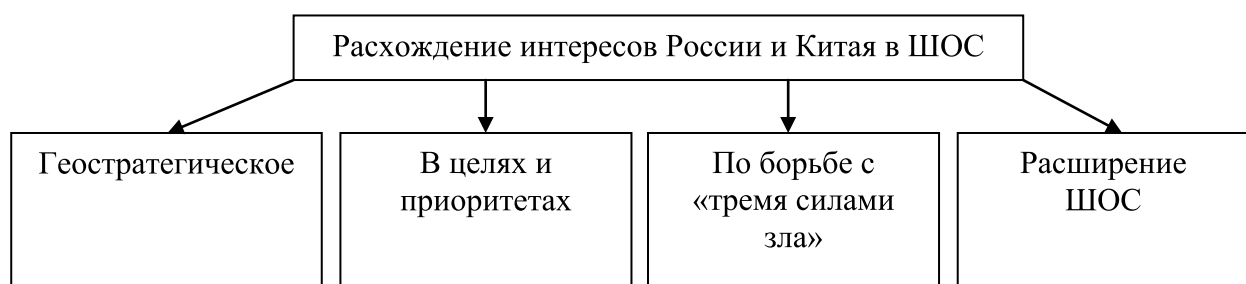


Рис. 1. Расхождение российско-китайских интересов в ШОС

конкуренции между странами по расширению влияния. В последние годы приоритетом российского внешнеэкономического и внешнеполитического развития является освоение Центральной Азии. В области экономики наша страна стремится к укреплению сотрудничества со странами региона и интеграции с СНГ, а также к укреплению своего влияния и формированию экономической зоны. В сфере безопасности для России приоритетно военное сотрудничество со странами Центральной Азии. В 2002 году была создана Организация договора о коллективной безопасности (ОДКБ) стран СНГ, в которую вошли Россия, Белоруссия, Казахстан, Кыргызстан и Таджикистан, позже Узбекистан. Таким образом, Россия построила стабильные всесторонние отношения и повысила свое влияние, положение в регионе [4].

Китай в последние годы активно развивает отношения со странами Центральноазиатского региона и укрепляет сотрудничество во всех сферах. В качестве основных инструментов выстраивания сотрудничества Китай использует инвестиционные ресурсы. Многие инфраструктурные проекты Китая привлекательны для государств ЦА, т. к. позволяют решать стратегические задачи их развития. Например, для Таджикистана помощь Китая позволяет диверсифицировать транспортную инфраструктуру, зам-

кнутую на Узбекистан, с которым сохраняются нестабильные отношения. Стратегически важным проектом для Киргизии является строительство Китаем высоковольтной линии электропередач «Север-Юг», объединившей энергосистему страны [6]. Большая доля экспорта из Китая в страны региона приходится на Казахстан — 53% и Киргизию — 22% (рис. 2) [7]. В Центральной Азии наблюдается множество признаков растущей роли Китая. Местные рынки полны китайских товаров, инфраструктура строится в основном китайскими фирмами на китайские ссуды, а за визитами высокопоставленных лиц следуют объявления о крупных сделках. Кроме того, КНР играет все более важную роль в сфере безопасности. Тем не менее, Китай ведет себя в регионе осторожно, или даже нерешительно, и продолжает заявлять о первостепенной роли России в Центральной Азии. Также Пекин старается не ввязываться в местные экономические и политические неурядицы [2].

Активная кредитная политика Китая в Центральной Азии привела к быстрому росту долговой зависимости стран региона от восточного соседа. В 2015 году доля КНР во внешнем государственном долге Таджикистана достигла 43% (0,9 млрд дол.), Киргизии — 35% (1,2 млрд), Казахстана — 8,5% (13,3 млрд) [7].

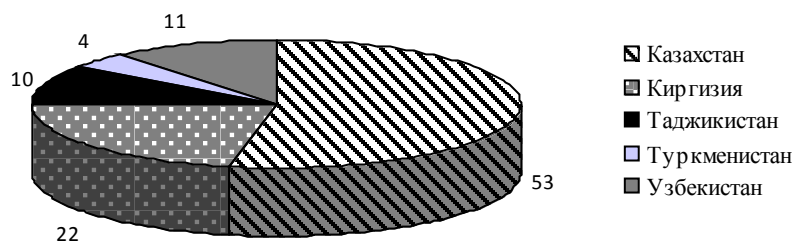


Рис. 2. Структура экспорта Китая в Центральную Азию в 2014 году, %

Очевидно, что постепенное углубление сотрудничества Китая со странами Центральной Азии в области безопасности, политики и экономики влечет усиление влияния страны в регионе и уменьшение экономической зависимости стран региона от России. По сути, Китай осуществляет скрытую борьбу за господство в регионе с Россией, поэтому, несмотря на активное содействие развитию ШОС, наша страна не желает уступать место ведущей в организации. Кроме того, Россия поддерживает тесное сотрудничество со странами Центральноазиатского региона в рамках ЕАЭС и ОДКБ, которые имеют приоритетное значение относительно ШОС. Для КНР Шанхайская организация сотрудничества — основная платформа для укрепления положения в регионе, а также стратегическое пространство обеспечения безопасности энергоресурсов.

В целях и приоритетах сотрудничества Россия и Китай также имеют расхождения интересов в ШОС. С учетом сложившихся нестабильных отношений России с западными странами, США и НАТО, стране необходима поддержка Китая в рамках ШОС, а приоритетом данной

поддержки являются сферы безопасности и политики, затрагивающие антитеррористическую деятельность. Сразу после основания ШОС существовали мнения, что организация будет союзом Китая и России против США. Однако, несмотря на неоднократные заявления двух стран о необходимости уходить от модели однополярного миропорядка, Китай не намерен отказаться сотрудничать с США. Напротив, КНР ведет активную политику совместно с США по сдерживанию Северной Кореи и не рассматривает в качестве приоритета в ШОС военную сферу. Китай с США имеют также тесные экономические отношения, торговый оборот КНР с США превышает аналогичный показатель с Россией в 4 раза [2].

Таким образом, главным приоритетом Китая в ШОС является укрепление экономического сотрудничества со странами-участницами, что угрожает России потерей лидирующего места в регионе как традиционной территории своего влияния.

Третьим аспектом противоречий российско-китайского сотрудничества в ШОС является борьба с «тремя силами

зла» — терроризм, сепаратизм, экстремизм. В настоящее время общая обстановка в Центральной Азии является стабильной, страны-члены ШОС достигли заметных успехов в политической, экономической и социальной сферах. В то же время «три силы зла» по-прежнему свирепствуют, многие факторы, угрожающие безопасности и стабильности стран-членов ШОС и региона, пока не устранены.

Китай призывает к борьбе и активно участвует в совместных военных учениях. Россия помимо призывов к борьбе с терроризмом использует ситуацию как предлог к военному присутствию в Центральной Азии, а также Россия опасается, что под эгидой «противодействие национальному сепаратизму» будет притеснение русских на территории стран Центральной Азии, что осложнит защиту интересов этнических русских в регионе [3]. Кроме того, в процессе проведения совместных учений стран-участниц ШОС, Россия в какой-то мере преследует цель продемонстрировать США и Западу военную мощь и показать свои стратегические интересы в регионе. В противовес КНР рассматривает учения как борьбу с «тремя силами зла».

Наконец, четвертым расхождением в интересах России и Китая является вступление новых государств в ШОС. Две страны достаточно осторожно относятся к вопросу принятия в организацию других стран, что обуславливает

отсутствие в ШОС четкого регламента вступления стран потенциальных участниц. Россия не поддерживает вступление Пакистана, имеющие традиционные связи с Китаем, а КНР в свою очередь высказывает опасения относительно Индии, Грузии, Ирана. Однако, несмотря на противоречия, процедура вступления Индии и Пакистана началась в 2015 году и в Астане 8–9 июня 2017 года ключевым итогом саммита станет ожидаемое предоставление членского статуса Индии и Пакистану, значительно расширяющее потенциал организации в сферах политики, безопасности и экономики. В данном вопросе особое внимание было уделено процессу встраивания новых членов в механизмы взаимодействия в рамках ШОС с прицелом на дальнейшее развитие и углубление сотрудничества [1].

Обобщая вышесказанное, следует сказать, что Россия и Китай имеют как точки соприкосновения, так и аспекты расхождения своих интересов в ШОС. Некоторые из приведенных противоречий уже находят свое решение путем согласования и урегулирования двухсторонних отношений. Залогом преодоления проблем является наличие общего стратегического интереса по формированию мощного экономического блока стран-членов ШОС, основными направлениями которого должны стать экономическая кооперация, развитие транспортных коммуникаций и информационных технологий, создание совместных предприятий.

Литература:

1. Индия и Пакистан расширят потенциал ШОС в сфере экономики и безопасности // ТАСС информационное агентство. URL: <http://tass.ru/politika/4210309> (дата обращения: 4.05.2017).
2. Китай в Центральной Азии — всерьез и надолго? // Иносми. URL: <http://inosmi.ru/economic/20160623/236955241.html> (дата обращения: 4.05.2017).
3. Ковтунов, С. Ю., Ишмеева А. С., Россия и экономическое сотрудничество в рамках ШОС // Символ науки. — 2015. — № 5. — с. 115–117.
4. Лю Цян. Расхождение интересов Китая и России в рамках Шанхайской организации сотрудничества // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. — 2015. — № 2. — с. 105–108.
5. Маюров, А. Х. Проблемы и перспективы сотрудничества стран-членов Шанхайской организации сотрудничества // Международная экономика. Выпуск 5. Монография. — Краснодар: Экоинвест, 2016. — с. 273–293.
6. Мордвинова, А. Э. Экономическая стратегия Китая в Центральной Азии: задачи, инструменты, результаты // Российский институт стратегических исследований. URL: <https://riss.ru/analitics/28788/> (дата обращения: 2.05.2017)
7. Попов, Д. С. Центральная Азия в китайской концепции экономического пояса шёлкового пути и стратегические интересы России // Российский институт стратегических исследований. URL: <https://riss.ru/analitics/30016/> (дата обращения: 2.05.2017)

Освоение российской Арктики и арктических территорий: потенциал, конкуренция и проблематика

Милославский Владимир Германович, главный специалист управления делами администрации
МО «Булунский улус (район)» Республики Саха (Якутия) (пгт. Тикси))

Подход к изучению и осознанию Арктики является многогранным процессом охватывающий все сферы жизни человека. В рамках данных процессов необходимо оценивать экономический, политический, геополитический, нормативно-правовой, исторический, экологический, социокультурный процесс, их влияние и встроенность в общую картину глобальных и государственных изменений. В рамках обострения геополитической борьбы за использование ресурсов, вновь обостряется интерес к Арктике и арктическому региону как таковому. Интерес этот обоснован по многим причинам. Освоение Арктики по своему значению, сложности и масштабу, можно соотнести с освоением космоса.

Арктика чрезвычайно богата практически всеми видами природных ресурсов. Потенциальные запасы нефти в этом регионе составляют 90 млрд. баррелей, газа — 47,3 трлн. куб. м, газового конденсата — 44 млрд. баррелей. Наибольшими среди арктических стран запасами углеводородов, по оценкам, располагает Россия. В районах, которыми она уже владеет и на которые претендует, находится более 250 млн. баррелей нефти и газа в нефтяном эквиваленте, что составляет 60,1% всех запасов Арктики. Прилегающий к территории России арктический шельф может стать в XXI в. основным источником углеводородного сырья как для самой России, так и для мирового рынка. Из 6,2 млн. кв. км российского континентального шельфа интерес для поиска нефти и газа представляют 6 млн., т. е. почти вся его площадь, из них 4 млн. кв. км — это наиболее перспективные участки. В арктической зоне сосредоточена большая часть российских запасов золота (40%), хрома и марганца (90%), платиновых металлов (47%), коренных алмазов (100%), вермикулита (100%), угля, никеля, сурьмы, кобальта, олова, вольфрама, ртути, апатита (50%), флогопита (60–90%). Общие кондиционные прогнозные ресурсы залегающих здесь углей оцениваются как минимум в 780 млрд. т, из них 599 млрд. т — энергетических и более 81 млрд. т — коксующихся. Здесь же добывается 100% алмазов, сурьмы, апатита, флогопита, вермикулита, редких и редкоземельных металлов, 98% платиноидов, 95% газа, 90% никеля и кобальта, 60% меди и нефти [21]. Общая стоимость минерального сырья в недрах арктических районов России, по оценкам, превышает 30 трлн. дол, причём две трети этой суммы приходится на долю энергоносителей. А общая стоимость разведанных запасов — 1,5–2 трлн. дол. Это говорит о низкой степени разведанности, а тем более освоения недр, и не позволяет в полной мере реализовать потенциал макрорегиона [17]. Арктическая морская среда является ареалом распространения мно-

жества уникальных видов животных, среди которых наиболее редкими являются белый медведь, нарвал, морж и белуха. Более 150 видов рыб населяют арктические и субарктические воды, в том числе важнейшие для рыбного промысла треска и американская камбала. Именно рыбохозяйственный комплекс арктической зоны обеспечивает до 15% вылова водных биоресурсов и производимой в Российской Федерации рыбной продукции. [18] В регионе производится продукция, обеспечивающая около 11% национального дохода России (при доле проживающего здесь населения в 1%) и до 22% объёма общероссийского экспорта [20]. Большинство видов профильной продукции Севера безальтернативно с точки зрения их возможного производства в других регионах страны или закупки по импорту. Фактически ни одна отрасль экономики и социальной сферы России не могут функционировать без топливно-энергетических и других ресурсов, добываемых и производимых в северных регионах. В то же время освоение месторождений Арктики ставит множество проблем и требует значительных инвестиций. Кроме этого, потребуются новые технологические решения и технологии добычи и транспортировки, гарантирующие сохранение окружающей среды Заполярья. Разрушение плановой экономики сильно повлияло на индустриальный потенциал арктических регионов. Арктической зоне необходима реиндустриализация на основе новейших технологий, в противном случае из-за растущей изношенности производственной базы и инфраструктуры, а также системных макроэкономических проблем экономика макрорегиона может полностью деградировать [1]. Реиндустриализация в масштабах Арктики требует скоординированной общегосударственной программы, в рамках которой объединятся потенциалы государства и частного бизнеса в форме государственного — частного партнерства в экономически взаимовыгодных проектах.

В рамках экономического аспекта стоит рассматривать:

- 1) Большой объем запасов и скопления ресурсов (один из самых больших в мире по объему и разнообразию), что приобрело термин «Северная кладовая»;
- 2) Северный морской путь, короче на 5000 км. по отношению к торговому пути через Суэцкий канал;
- 3) Климатические изменения, которые в долгосрочной перспективе будут влиять на регион его доступность и освоение сильнее (ранее освобождение ото льда в весенний период, в осенний период более позднее становление льда в осенне-зимний период [19])

В политическом:

1. Борьба за ресурсы и распределение шельфовых зон;

2. Влияние в зонах свободного экономического использования, конкуренция в области обладания и использования ресурсов, их зонирование;

3. Наличие идеологий разрабатываемых в конкурентной геополитической борьбе и обоснование притязаний на ресурсы Арктики и Сибири: «Терра инкогнито» (США), «Ничейная земля» (Великобритания), «Общая Арктика — общие ресурсы» (выступления и публикации отдельных граждан о передаче Арктики под международный контроль) [2].

В военном отношении:

1. Близость границ между государствами и их соприкосновение;

2. Разграничение зон влияния, и пограничный контроль северных границ;

3. Геополитическая, политическая и экономическая значимость региона.

Не смотря на перспективность и заинтересованность в регионе среди многих государств, существует и ряд сложностей с точки зрения освоения:

1. Наличие больших расстояний, логистические затраты;

2. Слабость развития инфраструктуры;

3. Сложные климатические условия освоения;

4. Необходимость использования передовых дорогостоящих технологий;

5. Низкая плотность населения;

6. Слабость развития потенциально опорных точек для дальнейшего освоения.

Особый интерес в регионе Арктики у России. Это обосновано в историческом [3], экономическом [4], военном [5], географическом плане [6].

Учитывая вышесказанное, освоение и использование Арктики для России, с учетом роста геополитической конкуренции в области обладания и использования ресурсов, военного и научного присутствия, с наличием потенциальных изменений климата, является не только важным шагом для развития российского Севера, и одним из способов обновления и развития экономики в целом, но и жизненно необходимым элементом политики, для защиты собственных интересов, и безопасности как своих территорий, так и безопасности всего региона в целом.

За последнее время, наблюдается повышенная активность в освоение Арктики со стороны, как России, так и соседних государств. Также, государства традиционно не относящиеся к Арктики, через различные механизмы рассматривают возможность включения в гонку освоения арктического региона. Это ряд европейских стран [7], в том числе Италия и Польша [8], но и Япония [9], Китай [10], Индия [11], которые исторически, и географически, соприкасались с Арктикой эпизодически, но не хотят упустить перспектив, которые открываются в связи с развитием региона.

Сферами совместного международного освоения территорий могут быть различны:

1. Совместные инвестиционные проекты, которые являются крайне дорогостоящими в регионе;

2. Совместная разработка новых технологий, тестирование новейшей техники в арктическом регионе, тестирования робототехники, в том числе для космической отрасли в условиях критических погодных воздействий;

3. Совместное изучение, мониторинг, добыча морских биологических ресурсов;

4. Совместное освоение и разработка полезных ископаемых, нефтегазовых ресурсов, изучение и строительство восполняемых источников энергии;

5. Экологические программы, программы мониторинга изменения климата и др.

Совместное освоение региона возможно только при соблюдении взаимных интересов традиционно арктических государств многополярности отношений других заинтересованных государств.

Необходимо учитывать, что кроме конкуренции на геополитической арене среди государств, существует конкуренция международных корпораций за освоение региона и лоббирование ими интересов на уровне своих государства, а также конкуренция между субъектами РФ за размещение инфраструктурных проектов на их территории. Так как вопрос использования арктического региона с каждым годом поднимается все чаще, многие регионы готовят и внедряют соответствующую нормативно правовую базу, техническую, технологическую, научную, кадровую базу, для участия в распределении ресурсов от федерального центра на освоение арктических территорий.

Освоение Арктики по всему маршруту и протяженности, с использованием всех имеющихся современных технологий, согласованностью действий между всеми участниками процесса, позволит обновить и вывести экономику РФ на новый уровень, в том числе на международной арене [12].

Несмотря на перспективы развития арктического региона принадлежащего России, на данный момент опорные точки наметились только в военном отношении и в добычи сырья [13]. В отношении освоения на данный момент Россия лидирует с точки зрения опыта, технологий и их тестирования. Стоит также отметить, что в нарастающем научно-техническом прогрессе во всем мире, любой разрыв в преимуществах, может быть быстро преодолен конкурентам. Связано это с разработками беспилотных технологий, конвейерным производством, разработкой новых материалов для использования в сложных климатических условиях, не стоит исключать и промышленно-технический шпионаж. Так если в историческом прошлом наиболее подготовленные экспедиции, могли формироваться только в территориях приближенные к арктическим, где и само население было подготовлено к климатическим, погодным, бытовым условиям Севера, в современном мире может легко преодолеваться посредством использования целого ряда технологий: термоткани, термобелье, специальные палатки, устройства связи и навигаторы, специальный транспорт. С дальнейшим развитие таких техно-

логий, удобство жизни и освоение Арктики будет проще, а конкуренция между заинтересованными сторонами станет возрастать.

С точки зрения освоения Арктики немаловажное значение приобретает использование новейших технологий, с минимальными затратами, максимальным извлечением социально-экономического эффекта, и устойчивыми к перепадам климата. Одной из важнейших составляющих является:

1) развитие и оптимизация транспортных схем с возможностью круглогодичного использования, обеспечение товарами первой необходимости и топливом населения, в том числе в труднодоступных районах;

2) развитие информационных технологий сокращающие разрыв с центральными субъектами РФ по потреблению интернет трафика. Снижение логистических и бюрократических затрат за счет использования технологий дистанционного доступа: электронный документооборот, получение дистанционных услуг, получение дистанционного образования, получение актуальной информации о происходящем в субъектах РФ с территориями отнесенными к арктическим районам и районам Крайнего Севера и мире гражданами в режиме онлайн.

3) развитие и реализация кадрового потенциала населения территорий по всей линии соприкосновения с северными морями и Северным Ледовитым океаном по всей территории России.

К современным технологиям раскрывающих и реализующих потенциал арктических территорий можно отнести:

1) пневмоконструкции (воздухоопорные конструкции, ВОК) — быстровозводимые здания и сооружения, устойчивые к перепаду климата. ВОК позволяют за короткий промежуток времени возвести необходимые долгосрочные сооружения, с многоцелевым использованием, а также под объекты разного значения, в том числе социальной, культурной, экономической, технологической инфраструктуры. Таким образом, можно с одной стороны обеспечить экономию бюджетных средств, так как ВОК намного дешевле зданий с фундаментной основой. При этом при необходимости ВОК могут использоваться как стационарно — на постоянной основе, или в случае необходимости могут быть перевезены до другой точки использования. Такие объекты позволят создать обновленную инфраструктуру для использования населением, в том числе для улучшения качества жизни, создаст разнообразие инфраструктуры, расширит сферу занятости местного населения;

2) специализированные экранопланы, разрабатываемые и тестируемые для использования в условиях Крайнего Севера [14];

3) суда на воздушных подушках для круглогодичного использования (СВП) которые могут использовать как для перевозки пассажиров, так и для доставки необходимых грузов (многофункциональные СВП), со снижением логистических затрат;

4) замкнутые интернет сети в рамках районов интегрированные на центральные сервера для передачи дублирующей информации внутри участников сети, для экономии трафика получаемого с внешних источников (спутников);

5) малая гражданская авиация для внутрирайонного сообщения (пассажирские перевозки, грузовые перевозки, гуманитарные грузы);

6) гражданская и военная робототехника и беспилотные технологии — как с точки зрения освоения природных ресурсов и территорий, охрана окружающей среды, профилактика браконьерства, так и с точки зрения военного присутствия [15];

7) разработка и тестирование двойных технологий в области логистики, экологии, транспортировки грузов и персонала [16] (военных и гражданских);

8) создание многофункциональных ресурсных центров: по развитию гражданского общества и сети некоммерческих организаций, создание и развитие малого и среднего предпринимательства, развитие сферы услуг, создание условий по развитию новых технологий освоения арктических территорий;

9) подготовка гражданской инфраструктуры и сферы услуг к освоению и заселению арктических регионов, для заселения, присутствия, освоения и позиционирования интересов РФ в районе Арктики в целом;

10) с учетом оценки российской Арктики на ближайшее десятилетие как опорной точки добывающей сырьевой экономики и размещения объектов военной инфраструктуры для защиты и позиционирования интересов российской части Арктики, необходимо наращивать объем и не сырьевой экономики: «фабрики мозгов», технологические центры, бизнес инкубаторы, ресурсные центры, технополисы, центры разработок перспективных технологий, центры тестирования новых технологий — «на местах», где они будут использоваться, т. е. в самих арктических территориях.

Комплекс согласованных между собой программ, мер и технологий, а также локация их применения позволит не только улучшить качество самой инфраструктуры российской Арктики, необходимой для дальнейшего развития. Это вопрос экономического освоения, военного присутствия, роста качества жизни населения, обеспечение новейшими технологиями поселений отдаленных от современных социально-экономических центров.

В отношении повышения качества жизни населения и роста благосостояния и благополучия территорий, отдаленных от социально-экономических центров необходимо обозначить первоочередные:

1) сохранение и создание новых рабочих мест, отвечающих современным требованиям, учитывающие интересы развития территорий России в Арктике;

2) развитие транспортной доступности для населения и предпринимателей как между арктическими и приарктическими субъектами РФ, так и внутри этих субъектов, оптимизация и развитие транспортных схем;

3) развитие инфраструктурных инвестиционных проектов для освоения территорий;

4) расширение инфраструктуры сферы услуг и досуга, их разнообразия и доступности;

5) расширение потребительской корзины и товаров первой необходимости для районов Крайнего Севера и приравненным к ним территориям. На данный момент такой перечень установлен Правительством РФ для всех территорий, и не учитывает особенностей климатических, географических условий, а также условий полярного дня и ночи, которые продолжаются в течение полугода, которые сказываются на населении таких территорий;

6) создание центров по профориентации и переквалификации восполняющие потребность в кадрах для арктических территорий, а также для обеспечения занятости местного населения на местах.

Исходя из всего вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1) реализовывать сложные долгосрочные стратегии будет возможно, когда совпадет потребности со стороны государства в качественном освоении Арктики и постоянного присутствия с соотношением экономических;

2) несмотря на необходимость большого объема финансирования всего комплекса мер по освоению и развитию Арктики, такие меры является не прихотью, а необходимостью отстаивать и защищать интересы по ряду экономических, военных, геополитических вопросов России в Арктике, не только на данный момент и на отдаленную перспективу;

3) конкуренция за освоение всего арктического региона будет возрастать не только на международной арене, и не только между государствами традиционно соприкасающихся с Арктикой, но и между рядом развивающихся

стран. Конкуренция также будет развиваться между транснациональными корпорациями за доступ к освоению ресурсной базы, а между субъектами РФ за распределение ресурсов для освоения территорий и реализацию крупных инфраструктурных проектов;

4) развитие новых технологий будет уменьшать накопленный разрыв в освоении Арктики между традиционно арктическими государствами и государствами, удаленными от региона;

5) развитие российской части Арктики будет зависеть от развития всей протяженности северной границы входят географически и климатически в Арктику принадлежащей России. Общий уровень развития российских арктических территорий будет зависеть от развития каждого отдельно взятого субъекта РФ, где такая территория присутствует.

Существенное развитие технологий в XXI веке, глобальные геополитические трансформации на международной арене, гонка за ресурсами будут увеличивать значение Арктики не только для России, но и для всего мира. Отношения в этом регионе стоит рассматривать многогранно, а развитие российской Арктики является не прихотью, а необходимостью для учета интересов Российской Федерации в регионе, как на данный момент, так и с учетом все более нарастающей конкуренции во всех отраслях взаимоотношений: военном, экономическом, экологическом. Качественное развитие Арктики, будет способствовать не только развитию самих арктических территорий, но и способно привести к обновлению экономики России. Будущее Арктики будет определяться ближайшее десятилетие, а те преимущества, что созданы предыдущими поколениями: технологии, межнациональное и международное сотрудничество, инфраструктуру — необходимо учитывать, обновлять и использовать.

Литература:

1. Официальный сайт: Сетевое издание центра исследований и аналитики Фонда историческое перспективы «Перспективы» <http://www.perspektivy.info> [Электронный ресурс].
2. Официальный сайт: Бизнес-журнал «Форбс» <http://www.forbes.ru> [Электронный ресурс].
3. Официальный сайт: Международный экспертный Совет по сотрудничеству в Арктике (АНО «Центр стратегических оценок и прогнозов» <http://www.iecca.ru> [Электронный ресурс].
4. Официальный сайт информационного интернет издания «Эксперт Онлайн» группы «Эксперт» <http://expert.ru> [Электронный ресурс].
5. Официальный сайт: информационное издание интернет журнал «Моя Россия» <https://moiarussia.ru> [Электронный ресурс].
6. Официальный сайт: информационно-аналитическое издание интернет журнал «ПолитАрктика» <http://politarktika.ru> [Электронный ресурс].
7. Официальный сайт: информационное интернет издание газеты «КоммерсантЪ» <http://www.kommersant.ru> [Электронный ресурс].
8. Официальный сайт: Сетевое издание парламентской газеты «Ил Тумэн» <http://news.iltumen.ru> [Электронный ресурс].
9. Официальный сайт: деловой журнал нефтегазового сектора и биржи <http://neftegaz.ru> [Электронный ресурс].
10. Официальный сайт: Сетевое бизнес издание ФБА «Экономика сегодня» <https://rueconomics.ru> [Электронный ресурс].
11. Официальный сайт: Интернет издание НП «Российский центр освоения Арктики» <http://arctic-ri.ru> [Электронный ресурс].

12. Официальный сайт: интернет издание «Газета. ру» <https://www.gazeta.ru> [Электронный ресурс].
13. Официальный сайт: интернет издание рекламно-информационного агентства «Федеральное агентство новостей» <https://riafan.ru> [Электронный ресурс].
14. Официальный сайт: информационное интернет издание «Проектное государство» <http://www.proektpnoegosudarstvo.ru> [Электронный ресурс].
15. Официальный сайт: Информационное агентство России ТАСС <http://special.tass.ru> [Электронный ресурс].
16. Официальный сайт: Сетевое издание «Звезда» <http://tvzvezda.ru> [Электронный ресурс].
17. Истомин, А., Павлов К., Селин В. Экономика арктической зоны России // Общество и экономика. — 2008. — № 7. — с. 158–172.
18. Кочемасов, Ю. В., Моргунов Б. А., Соломатин В. И. Экологоэкономическая оценка перспективы развития Арктики [Электронный ресурс] // Экология и энергетика. — <http://www.ecoenergy.ru/Article54.html>
19. Клименко, В. В., Астрина Н. А. Документальные свидетельства сильных колебаний климата российской Арктики в XV–XX вв. // История и современность: Журнал. — 2006. — № 1. — С. 179–217.
20. Филиппов, В. В., Жуков М. А. Проблемы экономического развития арктической зоны Российской Федерации // НЭП — XXI век. Наука Экономика Промышленность. — 2006. — № 2. — с. 19–22.
21. Юшкин, Н. П. Арктика в стратегии реализации топливно-энергетических перспектив / Под ред. В. Е. Фортова, Ю. Г. Леонова. — М.: Наука, 2006. — с. 254.

Особенности программ лояльности как инструмента маркетинговой политики строительного предприятия

Науменко Вероника Олеговна, магистрант
Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

В статье рассматривается вопрос особенностей продвижения программ лояльности как важного инструмента маркетинговой политики строительного предприятия. Автор делает вывод о том, что на современном этапе ввиду зрелости рынка строительных услуг в Калининградской области программы лояльности должны быть основаны на нескольких факторах: обеспечивать компании формирование значимой добавленной ценности для потребителя, давать компании необходимую информацию о потребителях.

Ключевые слова: маркетинговая политика, строительный рынок, стратегия продвижения, программы лояльности

Строительный рынок Калининградской области в последние годы рос заметными темпами. В настоящее время Калининградская область по итогам 2016 года находится на втором месте среди регионов Северо-Западного Федерального округа по вводу в действие жилья в пересчете на 1000 населения, уступая лишь Ленинградской области.

В 2016 году было введено в эксплуатацию более 500 тыс. кв. м общей площади жилья. В рамках региональной целевой программы «Жилище» на 2011–2015 годы в 2015 году планировалось ввести в эксплуатацию 580 тыс. кв. м общей площади жилья, фактически введено 581,8 тыс. кв. м общей площади жилья, что составляет 106,7% к соответствующему периоду 2014 года. Динамика ввода в эксплуатацию жилых домов в последние годы имеет положительное значение [3, С. 69].

Уровень обеспеченности жилыми помещениями в 2015 году составил 24 кв. м. на человека, в 2016 году — 24,7 кв. м. на человека. Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» в 2016 году, составил

26,8 млрд. рублей, что на 22,2% ниже уровня 2015 года, что связано с гораздо меньшим по сравнению с предыдущим годом объемом выполненных работ на «Приморском кольце». Средняя стоимость 1 кв. м. общей площади жилья в IV квартале 2016 года на первичном рынке жилья составила 42810 руб., на вторичном — 42907 руб. В 2016 году за счет средств консолидированного бюджета Калининградской области планируется предоставлены социальные выплаты на приобретение (строительство) жилья порядка 160 семьям на общую сумму порядка 112 млн. рублей [3, С. 70].

В 2017 году планируется продолжить мероприятия по оказанию мер государственной поддержки молодым семьям, в результате чего более 250 семей получат социальную выплату на приобретение (строительство) жилья. В 2017 году ожидаемый объем ипотечных жилищных кредитов и займов гражданам на территории области составит 4,2 млрд. рублей, что в 1,2 раза выше уровня прошлого года.

Основными затратами в структуре затрат строительных предприятий на протяжении последних лет остаются мате-

риальные затраты. Это говорит о том, что для успешной деятельности на данном рынке предприятию необходимо внедрять или уже иметь инновационные технологии для снижения себестоимости оказываемых услуг, что отразится на спросе.

Число строительных организаций в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилось на 415 ед. или на 18%. Это говорит о повышении конкуренции на рынке строительных услуг Калининградской области. Однако, данный рынок остается достаточно привлекательным для новых организаций.

В таких условиях для строительных компаний все большую актуальность приобретают вопросы удержания/привлечения клиентов, то есть разработки новых маркетинговых программ, в том числе программ лояльности.

Можно выделить два основных вида современных программ лояльности:

1. Закрытые и открытые программы

Закрытые программы зачастую основаны на взносах клиентов, а также клиенты должны заполнять соответствующие подробные анкеты для вступления в созданную программу. В этой ситуации компания хочет максимально выделить желаемую для нее группу клиентов и отсеять нецелевую группу покупателей. Фокус на определенной группе клиентов может быть задан как демографическими данными. Данный вид программы лояльности позволяет достаточно подробно изучить целевую группу покупателей компании, а также при правильно созданном подходе позволит гибко реагировать на возникающие просьбы покупателей.

Кроме того, сами покупатели, войдя в узкий пул клиентов, будут чувствовать себя «особенными», что само по себе без каких-либо материальных выгод является мотиватором для более позитивного отношения к компании.

Например, программа лояльности компании ООО «ЗапИвестСтрой». Специально клиентов компания создала «Клуб Ваших Соседей». Это программа лояльности, включающая предоставление скидок на приобретение квартир, паркингов, офисов в жилых комплексах строительной компании. Кроме того, для членов клуба предусмотрены особые условия обслуживания и покупки товаров у многочисленных компаний-партнеров. Приглашают войти в состав клуба покупателей жилья и сопутствующих объектов в определенных микрорайонах, а также владельцев коммерческих помещений и машино-мест в паркингах. Свидетельством членства являются дисконтные карты — Серебряная и Золотая.

Открытые же программы, напротив, нацелены на широкий круг клиентов. Как итог, с одной стороны, в программе может участвовать большое количество совсем незаинтересованных покупателей, просто гонящихся за скидками и дополнительными выгодами, с другой стороны, отсутствие барьеров (как материальных, так и демографических) делает программу удобнее и привлекательнее для многих клиентов (в том числе конкурентов). Организация такого вида программ компаниями зачастую мотивиро-

вана слишком широкой целевой аудиторией, и компания пытается создать как можно более широкий охват аудитории, захватив с собой часть клиентов конкурентов [6, с. 14].

Данными программами лояльности в настоящее время в Калининградской области пользуется огромное количество строительных организаций, таких как ООО «МодульСтройград», ООО «Мегаполис» и многие другие.

2. С материальными выгодами/ с моральными выгодами

Говоря о программах с чисто материальными выгодами, стоит сказать, что по сути своей они являются инструментом предоставления скидок, а не программой лояльности, в терминологии данной работы.

Что касается программ с чисто моральными выгодами, то это как раз-таки является яркой иллюстрацией проявления лояльности клиентов-участников. Для лучшего понимания того, что понимается под чисто моральным вознаграждением, приведем пример компании Ferrero, с ее работой над Kinder Internet Surprise. Вкратце, смысл программы таков: ребенок, покупая kinder surprise, получает код доступа на сайт, где его любимые герои оживают, и ребенок получает возможность играть в интерактивные игры с ними. Все персонажи на этом сайте вступают с ребенком в диалог, что приводит ребенка к пониманию, что эти герои являются его друзьями, и ребенок становится лоялен к героям и к компании соответственно. Программы лояльности с моральными выгодами среди строительных организаций Калининградской области в исследовании обнаружено не было.

Кроме того, необходимо выделить несколько стандартных схем поощрения главных клиентов компании, на которых строятся программы лояльности [1, с. 78]:

1. «Скидка за обслуживание в предыдущем месяце»

Вознаграждение клиента зависит исключительно от интенсивности его покупок в предыдущем месяце. Количество покупок в текущем месяце определяет величину скидки (бонуса, подарка и т. д.) в следующем месяце [7, С. 45].

Бонусные клиентские карты «ГарантМастерСтрой» — номерные, бессрочные и неименные. Воспользоваться скидками можно в любое удобное время, независимо от количества лет, прошедших с последней встречи. Все покупки по клиентской номерной карте будут начисляться на лицевой счет карты.

2. «Накопительная лояльность»

Данная система подразумевает кумулятивное накопление бонусов (баллов, скидок и т. д.). Сумма каждой сделанной покупки прибавляет вознаграждение клиенту, в соответствии с установленными правилами. Минимально возможное вознаграждение не может уменьшаться. Может быть достигнут только максимальный порог (либо скидки, либо бонусов). При достижении максимального количества полученных бонусов, клиент может их обменять на какое-либо вознаграждение и его накопления обнуляются. При открытии программы лояльности клиент

либо получает начальный бонус или скидку, либо начинает с нуля [4, с. 55].

Начиная с третьей покупки квартиры или офиса в Группе компаний «Инвест», серебряная дисконтная карта обменивается на золотую карту с увеличением скидки до 3%. При первом получении Серебряной или Золотой карты также вручается Карта Друга, которая дает право на получение скидки в размере 50000 рублей на покупку квартиры или офиса в Группе Компаний друзьям и знакомым.

3. «Ограниченное потребление»

Работа данной схемы заключается в ограничении суммы максимальной покупки определенным вознаграждением. Например, при покупках клиента товаров до 10000 рублей, он получает скидку в 10%, при превышении этой суммы он платит полностью, не получая никаких скидок.

4. «Расчетный бонус»

В данной схеме бонусы, которые даются покупателю при совершении какой-либо сделки с компанией, являются платежным средством. К примеру, если покупатель приобрел товар за 1000 рублей, то он получает на свою карту 50 бонусов. Затем, при совершении следующих покупок в данной компании бонусы могут быть приравнены к валюте из расчета 1 бонус = 1 рубль (например). Данная схема эффективна тем, что клиент, вероятнее всего, в следующий раз совершит покупку на сумму большую, нежели сумма бонусов, однако дополнительная выгода будет приятным жестом для клиента [2, с. 241].

Стоит дополнительно отметить, что данная схема становится еще более интересной, если в ней принимают участие несколько компаний и клиент имеет возможность накопления баллов в нескольких разнопрофильных компаниях одновременно. Компании в данном случае получают возможность привлечения дополнительной аудиторией

клиентов компаний-участников программы [5, с. 18].

Например, в ООО «БалтиСтройДом» постоянные бонусы обычно суммируются с текущими акциями. Сейчас действует совместная программа с ОАО «Банк «Санкт-Петербург», согласно которой предприятие предоставляет 2% скидку при приобретении квартиры с привлечением ипотечного кредита от этого банка. Для постоянных клиентов предоставляется скидка 1000 рублей с квадратного метра при второй и последующих покупках. Скидка распространяется и на родственников при предоставлении документов, подтверждающих родство.

5. «Отложенная скидка»

Принцип данной схемы — клиент получает вознаграждение спустя определенное время после совершения покупки. Выгода клиента в данном случае — он получает больше, чем при моментальном вознаграждении. Выгода для компании — клиент с большой вероятностью вернется и потратит еще, либо, если не вернется, то компания все равно покажет клиенту, что готова ему предоставлять выгоды.

Прежде всего, в основу выбора программы лояльности должны быть заложены результаты опроса клиентов. Именно после определения их потребностей возможна дальнейшая разработка программы.

Таким образом, подводя итог всего вышеизложенного, можно сделать вывод, что современная программа лояльности должна отвечать следующим требованиям: обеспечивать компании формирование значимой добавленной ценности для потребителя, давать компании необходимую информацию о потребителях, которая позволит лучше реагировать на запросы клиентов, увеличивать продажи, создавать систему долгосрочных взаимовыгодных отношений с клиентами, использовать современные технологии.

Литература:

1. Васин, Ю. В., Лаврентьев Л. Г., Самсонов А. В. Эффективные программы лояльности. Как привлечь и удержать клиентов. — М.: «Альпина Бизнес Букс», 2004. — 260 с.
2. Голубков, Е. П. Основы маркетинга: учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство «Финпресс», 2013. — 688 с.
3. Калининградская область в цифрах. 2016: Краткий статистический сборник/Калининградстат-Калининград, 2016. — 137 с.
4. Канеман, Д. Думай медленно... Решай быстро / Д. Канеман. — М.: АСТ, 2013. — 656 с.
5. Кириллова, А. Г. Рецепт успеха — нанять агента и создать свой пул / А. Г. Кириллова, 2009. — 16 (164). — с. 18–21.
6. Котляревская, И. В. Маркетинг: учебное пособие: в 2 ч. / И. В. Котляревская, С. А. Романова. — Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2007. — 135 с.
7. Фред Райхельд, Роб Марки Искренняя лояльность. Ключ к завоеванию клиентов на всю жизнь. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 269 с.

Роль инноваций в устойчивом развитии фермерских хозяйств

Носиров Баходиржон Зокирович, кандидат экономических наук, доцент;

Сафина Нафиса Талгатовна, ассистент

Андижанский сельскохозяйственный институт (Узбекистан)

Население всей планеты растет быстрыми темпами. В Узбекистане в 90-е годы на душу населения приходилось 0,20 гектаров орошаемых земель, а в 2016 году этот показатель составляет 0,15 гектаров, прогнозируется, что к 2030 году за счет роста населения он составит 0,12 гектаров. Это подтверждает что, вопросы обеспечения продовольствием населения усложнятся. В республике сельскохозяйственные земли составляют 17546,8 тыс. гектаров, из них 4221,0 тыс. га пашни, 14138,6 тыс. га пастбищ. Орошаемые земли составляют 3450 тыс. Гектаров [4].

В настоящее время наиболее правильный путь для обеспечения увеличения производства сельскохозяйственных продуктов — применение интенсивных технологий, проведение модернизации отрасли. При этом разработаны несколько проектов по модернизации сельского хозяйства совместно с Министерством сельского и водного хозяйства, Министерством финансов, Министерством экономики и другими ведомствами. В том числе, установлены конкретные задачи широкого спектра по таким направлениям, как применение современных интенсивных технологий, улучшение мелиоративного состояния земель и эффективное использования водных ресурсов, для улучшения плодородия почвы; развитие животноводства; оборудование сельского хозяйства новой, современной, высокоэффективной и низкорасходной техникой; развитие переработки сельскохозяйственных продуктов; усовершенствование системы подготовки кадров для сферы сельского и водного хозяйства [3].

Во первых, учитывая тот факт, что в в нашей республике фермеры являются основными производителями сельскохозяйственных продуктов, а также мощной социально-политической силой, несущими ответственность за развитие всего агропромышленного комплекса и улучшение уровня и качества жизни населения, уделяется особое внимание усовершенствованию фермерских хозяйств, повышению их эффективности, расширению прав и полномочий, усилении их роли в эффективном использовании земельно-водными ресурсами и существующего производственного потенциала, устойчивого развития села, обеспечения занятости и благополучия населения. При этом создаются условия для привлечения иностранных инвестиций.

Реформы сельскохозяйственного производства в Республике Узбекистан предусматривают применение достижений научно-технического прогресса и инноваций в производство. За счет применения новых интенсивных технологий при производстве сельскохозяйственных продуктов за последние 5 лет в Узбекистане прирост объема производства зерновых составил 10%, фруктов — 62%, овощей и картофеля — 28% [4].

Интенсификация сельского хозяйства — увеличение производства продукции сельского хозяйства путем более продуктивного использования уже возделываемых земель благодаря применению новой техники, передовой технологии и более совершенных форм организации труда и производства. В настоящее время интенсификация становится главной формой расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве [1].

Ведение интенсивного садоводства в последнее время широко распространяется и ускоренно развивается во многих странах мира, в том числе и в Узбекистане. Целью создания высокопродуктивных интенсивных садов является удовлетворение спроса населения на фрукты, а также обеспечение постепенного роста экспортного потенциала.

В результате реформ, ведется широкий спектр работ по созданию интенсивных садов, посредством размножения специальных видов саженцев фруктов. В нашей республике в 2010—2015 годы создано почти 50 тысяч гектаров новых садов, в том числе 14 тысяч гектаров интенсивных садов и 23 тысячи гектаров виноградника. Для создания интенсивных садов было привезено свыше 6 миллионов саженцев из Польши, Сербии и других стран. Эффективность таких садов признана во всем мире. Например, обычные саженцы фруктов дают плоды только через 4—5 лет, а в интенсивном садоводстве это происходит уже через 2 года. Созданные в 2011 году интенсивные сады в настоящее время дают урожай 340 центнеров с гектара. В дальнейшем ожидается увеличение продуктивности [4].

Говоря об инновациях, нельзя не учитывать роль такого фактора как агротехнологии, непосредственно влияющие на экономическую эффективность фермерского хозяйства. В хлопководстве только при своевременном проведении и достаточном объеме агротехнических мер таких как пахота, выравнивание пашни, очистка от сорняков, орошение, завоз минеральных удобрений, культивация, защита растений, дефоляция, уборка урожая можно получить запланированный урожай и достичь экономической эффективности [2].

В нынешнее время почти во всех сферах национальной экономики Узбекистана проводимая модернизация производства, технико-технологическое переоснащение расширяет возможности конкурентоспособности продукции сельского хозяйства. Это поможет решить проблему высокой себестоимости сельскохозяйственной продукции, которая негативно влияет на конкурентоспособность. Основным решением таких проблем фермерских хозяйств является применение современных эффективных агротехнологий.

При применении агротехнологии орошения с магнитом в фермерских хозяйствах, специализированных на выращивание хлопчатника и пшеницы, можно достигнуть эф-

фективных результатов, таких как — снижение расхода воды, повышение урожайности и качества хлопка и пшеницы, а также раннее созревание урожая.

Заряженная вода под воздействием магнитного поля активизирует процессы развития семян и рассады. Хлопчатник, орошенный заряженной водой под воздействием магнитного поля растет высоко и достигает 90,8–102,6 см, обеспечивается среднее количество коробочек 13,1–13,6 гр. и созрев урожая хлопка раньше на 7–10 дней обычного, то есть за 116–118 дней. При этом достигается возможность получения раннего, качественного, весомого урожая [2].

Орошение магнитной водой осенней пшеницы позитивно влияет на формирование структурных элементов урожая и урожайности зерна. В зависимости от количества орошения магнитной водой длина колоса удлиняется на 1,2–1,5 см, число зёрен увеличивается на 2–3 единиц, масса зерна увеличивается, количество производственных растений растет до 33–121 на 1 м² а также за счет хорошего формирования структурных элементов урожая — урожайность зерна повысится на 5,4–5,7 центнеров с гектара. В результате можно повысить экономическую эффективность еще на 5–6%.

Исследователи и практики утверждают, что изменение химического состава воды под воздействием магнитного поля активизирует раствор в почве. Так как вода по химическому составу имеет водородную связку, эта связка под воздействием магнитного поля за счет двойного полюса молекулы воды и ускорения процессов диссоциации приведет к ускорению диссоциации кислот и солей в растворе почвы. В результате повышения скорости ионизации кислот и солей в растворе почвы создается нормальная среда почвы, со значением концентрации раствора почвы pH равной — 7 [2].

Как известно, основная часть азотных и фосфорных веществ в составе почвы находится в органическом виде и малая часть в минеральном виде. Растение питается азотом и фосфором в минеральном виде, и в этом процессе значение воды, заряженной в магнитном поле очень велик. Для предотвращения негативных последствий в составе почвы и повышения эффективности питательных веществ, кроме применения правильной агротехники необходимо во всем периоде развития хлопчатника орошать водой, заряженной в магнитном поле.

Для повышения урожайности и качества хлопчатника и других культур в фермерских хозяйствах применяются минеральные удобрения в разных нормах по конкретным рекомендациям. Как отмечено выше, при внесении азотного удобрения, в основном аммиачной селитрой (NH₄) NO₃ и фосфорного — суперфосфат Ca (PO₄)₂, при выращивании хлопчатника, ускоряется процесс разделения на катионы и анионы в растворе почвы под воздействием воды, заряженной в магнитном поле.

А также в этом химическом процессе, кроме диссоциации нитратов и фосфатов, происходит диссоциация и других солей. В результате создается экологически безвредная среда почвы. И это в свою очередь создает удобные условия для жизнедеятельности почвенных микроорганизмов. В результате позитивного воздействия на

плодородие почвы ускоряется развитие хлопчатника, происходит раннее созревание, ощутимо растет урожайность, получается экологически чистый урожай.

Здесь нужно учитывать, что ещё в достаточном уровне научно не изучено влияние орошение водой, заряженной магнитным полем на развитие и урожайность хлопчатника и других культур, а также азотных и фосфорных минеральных удобрений, созданных в растворе почвы при его активном воздействии. В этом направлении проведено несколько прикладных экспериментов в фермерских хозяйствах Андижанской области.

Был проанализирован агрохимический состав почвы перед посевом по системе экспериментального плана по нескольким вариантам. По данным анализа, в начале вегетационного периода (7 апреля) по вариантам объем гумуса в глубине почвы 0–30 см составлял 0,681–0,710%, в глубине 30–50 см составлял 0,670–0,688%, соответственно активный азот 7,26–9,52 и 5,24–7,65 мг/кг, активный фосфор 7,54–13,15 и 6,48–10,38 мг/кг [2].

Эти данные показывают, что в начале вегетационного периода не отмечено никаких структурных изменений почвы в экспериментальном поле. Данные в этих вариантах очень близки друг к другу. В начальных и следующих этапах развития хлопчатника эти данные поэтапно серьезно изменились. Например, после орошения магнитной водой хлопчатника при прорастания семян, а также в последующих этапах, при внесении минеральных удобрений в соответствующих нормах, объем активного азота и активного фосфора были разными. В традиционном методе в 1-контрольном варианте уровень активного азота и фосфора на глубине почвы 0–30 см выросли до 13,54 мг/кг, а в 30–50 см до 10,29 мг/кг. После орошения водой, заряженной в магнитном поле, в 2,3,4- вариантах наблюдался их рост соответственно до 14,46–18,70 мг/кг.

При проведении эксперимента в фермерском хозяйстве «Комилжон умид бустони» было установлено, что при обработке (замачивании) семян хлопчатника перед посевом заряженной магнитным полем, а в последствии орошении обычной водой количество минеральных веществ в почве осталось неизменным.

При применении технологии орошения хлопчатника водой, заряженной магнитным полем, воздействие заряженной воды на рост и развитие хлопчатника в последующих этапах усилилось и достигло наибольшего результата при его цветении. В период цветения количество активного азота и фосфора в 1-варианте в почве на глубине 0–30 см составило 36,76 мг/кг, а на глубине 30–50 см достиг 24,38 мг/кг.

В 3–4 и 9–10 вариантах при орошении водой заряженной магнитным полем, масса магнита которого составлял 10–15 кг, количество активного азота в почве составило 44,24–49,64 и 48,86–48,67 мг/кг. По сравнению варианта орошения обычной водой, количество активного азота увеличилось на 7,48–11,91 мг/кг. Количество активного фосфора также увеличилось и составило 50,89–51,79 и 54,77–49,40 мг/кг.

По данным результатам эксперимента можно сделать вывод, что под воздействием заряженной магнитным полем водой усиление диссоциации химических соединений, содержащих азот, в результате движения образующихся нитратов при необходимой влажности почвы и температуры почвы скопление нитратов в почве на глубине 0–30 см по сравнению с другими вариантами увеличиваются на 7,46–12,86 мг/кг, что обеспечивает лучшие условия для роста растения [2].

По данным 2-летних результатов проведенного эксперимента, были сделаны выводы, что орошение водой, заряженной магнитным полем рост и развитие растения

активизировался и ускорился, высота куста хлопчатника достиг 90,8–102,6 см, количество коробочек хлопчатника достиг 13,1–13,6 штук, а также произошло созревание хлопчатника на 7–10 дней раньше, увеличилась урожайность хлопка, и достигла 42,3–43,1 ц/га. Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод, что при орошении водой, заряженной магнитным полем, можно получить более ранний и качественный урожай [2].

Исходя из вышеуказанного, можно сделать вывод, что за счет интенсификация сельского хозяйства, благодаря применению новой техники, передовой технологии можно достичь устойчивого развития фермерских хозяйств.

Литература:

1. Г. Саматов и др. Экономика сельского хозяйства и менеджмент. — Т.: 2010.
2. Б. Йулчиев. Нетрадиционные методы при выращивании сельскохозяйственных культур. — Андижан, 2012.
3. www. agro.uz — Министерство сельского и водного хозяйства Республики Узбекистан.
4. www. stat.uz — Государственный комитет по статистике Республики Узбекистан.

Актуальность технического перевооружения производства на молокоперерабатывающих предприятиях Липецкой области с учетом развития отрасли АПК

Овсянникова Мария Васильевна, магистрант

Российский государственный аграрный университет — Московская сельскохозяйственная академия имени К. А. Тимирязева

В данной работе проведен обзор состояния и перспектив развития агропромышленного комплекса и животноводческой отрасли Липецкой области. Выявлены основные тенденции развития молокоперерабатывающего производства в регионе. На основе анализа официальной информации региональных органов власти, материалов СМИ сделан вывод о важности изучения возможностей технического перевооружения производства на молокоперерабатывающих предприятиях Липецкой области. Обоснована необходимость поиска наиболее эффективных решений в целях реализации политики импортозамещения с учетом перспективного развития отрасли и растущей конкуренции на рынке.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, животноводство, молокоперерабатывающее предприятие, Липецкая область, техническое перевооружение

The urgency of technical re-equipment of production at dairy processing enterprises of the Lipetsk region, taking into account the development of the agricultural sector

Annotation: In this paper, a review of the state and prospects for the development of the agro-industrial complex and the livestock sector in the Lipetsk region was conducted. The main trends in the development of milk processing in the region are revealed. Based on the analysis of the official information of regional authorities and media materials, it was concluded that it is important to study the possibilities of technical re-equipment of production at milk processing enterprises in the Lipetsk region. The necessity of searching for the most effective solutions for the implementation of the import substitution policy is substantiated, taking into account the perspective development of the industry and the growing competition in the market.

Keywords: agro-industrial complex, animal husbandry, milk processing enterprise, Lipetsk region, technical re-equipment

С середины 2014 года наша страна живет в условиях санкций и ограничений со стороны США, ЕС и ряда западных государств. Введенные ответные контрмеры привели к частичному отказу от поставок в Россию им-

портных продуктов питания, что в свою очередь стимулировало развитие сельскохозяйственного производства в стране. Государственные меры поддержки АПК и предпринимательская инициатива способствуют перспектив-

ному развитию отрасли и эффективному импортозамещению.

Липецкая область занимает 4-ое место в России по выпуску сельхозпродукции на душу населения (88 тыс. руб.). Растут и инвестиции в аграрный сектор — за 15 лет с 2000 по 2015 годы они увеличились почти в 20 раз — с 680 млн. руб. до 19,5 млрд. руб. В 2016 году показатели развития АПК Липецкой области превысили лучшие советские годы [1].

Животноводство является одним из ключевых направлений АПК Липецкой области. В трудные 90-ые годы XX века липецкие животноводы сумели сохранить отрасль и профессионализм. И сегодня продукцией высокого качества они обеспечивают жителей не только Липецкой области, но и нескольких других российских регионов, а также отправляют товарную продукцию на экспорт в 22 страны мира.

Согласно официальным данным региональной администрации в 2015 году хозяйства Липецкой области в 2015 году увеличили валовой надой молока на 3% к уровню предыдущего года. Кроме этого возросла продуктивность дойного стада: от каждой коровы в среднем получено 6288 кг молока, что выше результата 2014 года на 4%. В 2016 году показатели продолжили свой рост — надой молока на одну корову в сельскохозяйственных организациях, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, в январе-сентябре 2016 года составил 4929 кг, показав рост в 2,8% к результатам аналогичного периода 2015 года [1].

Согласно информации областного управления сельского хозяйства, на сегодняшний день местные производители насыщают молочный рынок региона на 85%, в том числе за счет закупки молока в соседних регионах. Но при этом сохраняется задача по полному обеспечению жителей Липецкой области собственным молоком. В соответствии с областной целевой программой планируется, что производство молока в Липецкой области будет увеличено к 2020 году на треть (до 300 тыс. т.) [1].

В этой ситуации возникает вопрос о соответствии технических мощностей по переработке молока все возрастающим объемам товарного производства животноводства и техническом перевооружении производства на молокоперерабатывающих предприятиях Липецкой области.

Необходимо отметить, что в последние несколько лет отмечен рост инвестиций в создание новых производств по переработке молока на территории региона.

Так, в марте 2017 года в селе Кузьминские Отвержки по областной программе импортозамещения открыт завод по переработке молока и производству молочной продукции «Кузьминки-молоко». Инвестиции в новый завод, где планируется производить 30 видов молочной продукции объемом 100 т в сутки, составили 1,1 млрд. руб. После выхода на плановую мощность комбинат станет 3-им молочным предприятием региона по объемам производства после липецкого филиала Danone (производит 450 т продукции в сутки) и ООО «Лебедяньмолоко» (350 т продукции в сутки) [3].

Новый завод «Кузьминки-молоко» является предприятием полного цикла — здесь занимаются и выращиванием поголовья, и заготовкой кормов, и производством молока, и его переработкой. Законченный технологический цикл — от выращивания молочных пород скота до переработки и реализации на собственных торговых площадках является удачным примером современного производства на селе в Липецкой области.

В планы сельхозкооператива «Кузьминки-молоко» входит запуск в 2017 году и собственной сыроварни, где намерены производить адыгейский сыр, моцареллу и полутвердые сыры, рассматривается возможность выпуска твердых сыров с помощью итальянской производственной линии.

ООО «Рудничное» в сентябре 2017 года планирует запуск 2-х заводов по производству сырого молока и мясопродуктов с общим объемом инвестиций порядка 3 млрд. руб. [5] На предприятиях будет перерабатываться сырье собственных животноводческих комплексов. Планируется ежедневно поставлять на рынок около 130 т молока, что в совокупности превысит мощности нового завода «Кузьминки-молоко».

Вместе с тем, важно отметить, что лидеры отрасли в регионе (липецкий филиал Danone и ООО «Лебедяньмолоко») в ситуации роста конкуренции на рынке, наращивают производство на основе введения новых мощностей и модернизации производства.

Так, в феврале 2017 года на заводе ООО «Лебедяньмолоко» был введен в эксплуатацию новый творожный цех. Технологическое оборудование было смонтировано на заводе всего за 4 месяца. В режиме оптимальной эксплуатации линия позволяет ежесуточно выпускать более 10 т творога различной жирности в оригинальной упаковке. В зависимости от потребности торговли производство можно будет увеличить. Процесс переработки компьютеризирован, каждый режимный этап приготовления творога рассчитан до секунды, максимально автоматизирован и сочетается с другим действующим оборудованием [4].

В 2016 году региональный лидер отрасли — Молочный комбинат «Липецкий», являющийся перерабатывающим активом крупной французской молочной компании Danone, — приступил к модернизации, которая ведется в рамках инвестиционной программы компании с 2012 года и подразумевает вложения в предприятия суммарно 700 млн. долл. США (более 45 млрд. руб.). В модернизацию Молочного комбината «Липецкий» направлено порядка 7 млн. евро (около 500 млн. руб.) не на развитие мощностей, а на повышение стандартов качества при переработке молока [2]. Несомненно, что модернизация производства на липецком предприятии Danone направлена на удержание доли рынка и повышение конкурентных преимуществ компании в региональном масштабе. Реконструкция Молочного комбината «Липецкий», являющегося системообразующим предприятием области, является важным

и ответственным шагом не только для Группы компаний Danone, но и для региона в целом.

В этой ситуации актуальным выглядит изучение возможностей технического перевооружения производства на молокоперерабатывающих предприятиях Липецкой

области с учетом перспективного развития отрасли АПК и растущей конкуренции на рынке, а также фактора сезонности в животноводческой отрасли, и поиск наиболее эффективных решений в целях реализации политики импортозамещения.

Литература:

1. Администрация Липецкой области. Официальный портал [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://admlip.ru>.
2. Группа компаний Danone в России инвестирует более 7 млн. евро в модернизацию Молочного комбината «Липецкий» [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.danone.ru/media/novosti/news/gruppa-kompanii-danone-v-rossii-investiruet-bolee-7-mln-e.html?tx_news_pi1%5Bcontroller%5D=News&tx_news_pi1%5Baction%5D=detail&cHash=83c4b7f96c61836d83dcac167e150f94.
3. Завод по производству молочной продукции открылся в Липецкой области [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://novovest.ru/lipetsk/2017/03/04/288818-zavod-po-proizvodstvu-molochnoj-produktsii-otkrylsya-v-lipetskoj-oblasti.html>.
4. Лебедянский молзавод запустил новый цех [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://lpgzt.ru/article/60352.htm>.
5. Липецкая компания «Рудничное» планирует в сентябре запустить комплекс по переработке молока и мяса за 3 млрд рублей [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://lipetsk.milknet.ru/news/lipetskaya-kompaniya-rudnichnoe-planiruet-v-sentyabre-361094>.

Внутренний контроль расчетов с дебиторами и кредиторами

Павлюк Ирина Станиславовна, студент

Научный руководитель: Грекова Вита Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского (г. Симферополь)

В данной статье рассматриваются основные методы и принципы внутреннего контроля расчетных операций. В работе исследованы типичные нарушения, связанные с учетом дебиторской и кредиторской задолженности. Раскрываются цели, задачи и особенности внутреннего контроля таких операций, как расчеты с поставщиками и покупателями, дебиторами и кредиторами, а также подотчетными лицами.

Ключевые слова: *внутренний контроль, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, служба контроля*

Internal control of settlements with debtors and creditors

In this article, the main methods and the principles of internal control of settlement operations are considered. In work, the typical violations connected taking into account receivables and payables are investigated. The purposes, tasks and features of internal control of such operations as settlements with suppliers and buyers, debtors and creditors, and reporting persons reveal.

Keywords: *internal control, receivables, accounts payable, control service*

Целью контроля расчетов с дебиторами и кредиторами является достоверность отражения в учете и отчетности показатели дебиторской, кредиторской задолженности.

При проведении внутреннего контроля расчетов необходимо решить ряд задач, среди которых:

- проверка состояния учета и контроля по внешним расчетным операциям;
- проверка полноты и правильности расчетов с поставщиками и подрядчиками;
- выявление реальной дебиторской и кредиторской задолженности;

- проверка полноты и правильности учета расчетов с покупателями и заказчиками;
- проверка наличия просроченной дебиторской и кредиторской задолженности;
- проверка полноты и правильности учета расчетов с разными дебиторами и кредиторами;
- установление дебиторской и кредиторской задолженности по которой прошел срок исковой давности;
- проверка правильности и обоснованности списания задолженности организации;

Внутренний контроль играет важную роль для любой организации. Это обусловлено тем, что результат проведения внутреннего контроля позволяет удостовериться, что деятельность экономического субъекта находится в соответствии с принятой политикой развития, директивно-нормативными документами организации, требованиями законодательства.

Внутренний контроль расчетов является основным элементом проверки практически для всех хозяйствующих субъектов. К этой категории расчетов относятся не только сделки в рамках договоров купли-продажи, но и разных операций обмена учета взаимных требований, бартерных операций, расчетов векселями собственными или третьих лиц, банковских займов, бюджетными и внебюджетными фондами [6].

В результате осуществления деятельности в организации образовывается задолженность, информация о которой должна быть корректно представлена в финансовой отчетности.

Несмотря на большое количество научных трудов, касающихся контроля вопросам контроля дебиторской и кредиторской задолженности, не уделяется достаточного внимания, а рассматриваются обычно только лишь общие основы контроля.

Внутренний контроль расчетов с поставщиками и покупателями и как результат контроль дебиторской и кредиторской задолженности позволяет выявить долги, по которым прошел срок исковой давности, а также слабые стороны системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля [8].

Разнообразие форм расчетов, предусмотренных законодательством превращает контроль расчетов с поставщиками и покупателями в процесс, который требует знания Гражданского кодекса, правил ведения бухгалтерского и налогового учета, умение оценить и описать систему взаимодействия организации с контрагентами. В случае возникновения любых подозрений о возможных нарушениях, которые могут привести к ошибкам в отчетности, внутренний контроль должен расширить процедуры подтверждения фактов деятельности организации [5].

Контроль расчетов с дебиторами и кредиторами должен проводиться в три этапа:

Первый этап — проверка положений и учетной политики в части осуществления расчетов организации оценка риска и степени существенности;

Второй этап — внутренний контроль по существу: проверка актов сверки с контрагентами, получение внешних

документальных сведений о возможности погашения задолженности;

Третий этап — анализ бухгалтерской отчетности с целью подтверждения достоверности.

Предметная и детальная часть методики контроля расчетных операций реализуется при помощи синтетического и аналитического учета, проверка учетных записей с корреспондентных счетов, тестирование и подтверждение оборотов и сальдо по счетам бухгалтерского учета, аналитических процедур [3].

Аналитические процедуры при аудите обязательств должны осуществляться по следующим направлениям:

- оценка степени вероятности задолженности. Для этого используются материалы сверки расчетов по каждому их виду. В случае отсутствия результатов сверки расчетов или если данные сверки вызывают сомнения, целесообразно будет провести выборочную сверку расчетов;
- проверка связи между платежами, расходами и другими счетами;
- сравнение ежемесячных данных остатков на счетах со счетами соответствующего периода предыдущего года с целью выявления тенденций и колебаний;
- изучение оборотов по тем или иным счетам бухгалтерского учета обязательств для выявления критических периодов, требующих более пристального внимания в ходе проведения проверки;
- выявление наиболее существенных субсчетов, которые необходимо детально проверить;
- оценка риска.

При контроле расчетных операций возможны различные факторы риска, такие как:

- законность совершения операции и создания первичного документа;
- сложность восстановления отсутствующих и исправления неправильно оформленных документов;
- большая вероятность несвоевременного поступления подтверждающих документов;

При проведении оценки риска проверяется различная информация, связанная с клиентом и его бизнесом, для оценки внутреннего риска и риска контроля.

Осуществление аналитических процедур требует анализа взаимосвязи различных статей бухгалтерского баланса для подтверждения результатов проведенных операций и остатков на счетах. Подобная взаимосвязь возникает потому, что общий объем товарно-материальных ценностей, себестоимость реализованной продукции (товаров) и других активов должны соответствовать величине торговой кредиторской задолженности, а в случае увеличения объемов производства и закупок материалов остатки на счетах расчетов должны пропорционально расти [7].

В совокупности с движением средств и выплатами, такое соотношение является весомым доказательством достоверности сумм торговой кредиторской задолженности.

Однако не всегда использование аналитических процедур возможно, и тогда предполагается применение аль-

тернативных процедур. К альтернативным процедурам относятся:

— метод ограничения проверки, когда исследуются все значительные соглашения и аналитические процедуры на определенную дату;

— проверка договоров поставки, транспортных документов и документов о поступлении денежных средств, как подтверждение получения груза покупателем.

Проверка реальности дебиторской и кредиторской задолженности одна из важнейших процедур в контроле расчетов с поставщиками и подрядчиками, так как операции с кредиторской задолженностью и погашением ее наличными денежными средствами представляют возможность для мошенничества и искажений финансовой отчетности. Аудитору следует убедиться в том, что за проверяемый период не было случаев перекрытия кредиторской задолженности перед одним контрагентом дебиторской задолженностью другого. Суммы кредиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности должны быть своевременно списаны.

При анализе обязательств организации проверяется, все ли операции учтены. В этом случае, необходимо принимать во внимание возможность существования факта неучтенных обязательств организации.

Для определения существования и полноты обязательства следует использовать метод подтверждения, при этом процедура подтверждения кредиторской и дебиторской задолженности будет различной. Например, если у экономического субъекта есть финансовые вложения в форме банковских векселей, то в этом случае должно быть банковское подтверждение величины обязательства. При подтверждении дебиторской задолженности необходимо уделить особое внимание учтены требования по реальным дебиторам. Подтверждение кредиторской задолженности нужно потому, что существует вероятность ее не учета или неправильной оценки.

Сроки и суммы выплат по закладным или другими долговыми инструментами должны быть подтверждены письмом. Требования о подтверждении величины обязательств должны быть разосланы всем кредиторам организации, с которыми были договорные отношения, даже если на момент проведения проверки на счета учета расчетов задолженности не имело. Аналогичным образом должна быть подтверждена просроченная и прочая задолженность, а также нетипичная для организации кредиторская задолженность.

При проверке полноты и достоверности обязательств и расчетов могут быть выявлены нарушения такие как: отклонения от действующего законодательства или нормативных актов, нарушение принципа отнесения доходов и расходов к своим отчетным периодам; вследствие несоблюдения тождества данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам аналитического учета.

Нарушение достоверности бухгалтерских документов может возникнуть в следующих случаях: при неправиль-

ности оформления и заключения договоров комиссии; договоров поставки товаров; при неправильности оформления первичной документации (не заполненные все необходимые реквизиты, использованы лишние или не надлежащие реквизиты); отражение заведомо незаконных по содержанию операций; отражения хозяйственных операций, которые на самом деле не выполнялись в организации (полностью или частично); наличие поддельных документов и документов, содержащих заведомо ложные данные; наличие документов, содержащих случайные ошибки [3].

Практически все нарушения, допущенные бухгалтерами, можно объединить в две группы:

— ошибки в ведении учета (отсутствие системы в учетной деятельности, случайные ошибки);

— повторяющиеся ошибки (незнание правил ведения бухгалтерского учета, налогового законодательства).

Наиболее распространенной ошибкой, допускаемой при ведении учета расчетов и обязательств, является нарушение правил составления и оформления документов. Проверка соблюдения правил оформления первичных документов дает возможность выявить не только нарушения, но и скрываемые за ними злоупотребления [2].

Нарушение установленных правил составления и оформления документов во многих случаях связано с подделкой документов. Для ее разоблачения необходима проверка отраженных в документах операций, по существу. Целесообразно использование и некоторых приемов выявления подделок (сопоставление различных экземпляров одного и того же документа, копии документа с подлинником).

Проведение проверки соответствия отраженных в документах операций установленным правилам позволяет определить:

— правомерность хозяйственных операций и факты нарушения правил отпуска материалов сторонним организациям и частным лицам;

— передачи ТМЦ другому материально-ответственному лицу без проведения инвентаризации, бестоварные операции по переброске материалов с одного объекта на другой.

— наличие дебетовых остатков по счетам поставщиков.

— неправильное или неполное оформление документов при осуществлении зачетных операций. Операция по зачету взаимных требований должна быть оформлена договором, актом, протоколом или иным подобным документом. Зачет задолженности должен осуществляться на основе акта о взаимозачете. В акте взаимозачета подробно прописываются все виды и состав задолженности, которая возникла.

Из-за неправильного отображения дат в акте взаимозачета может произойти искажение налоговой базы по налогу на прибыль, НДС и другим налогам, начисленных или зачисленных после взаимозачета. Наличие просроченной или нереальной к взысканию дебиторской задолженности приводит к «обременению» бухгалтерской отчетности ор-

ганизации, ухудшение ее финансовых показателей. В подобном случае аудитором должны быть предложены меры по взысканию задолженности с дебиторов, а также списание нереальной задолженности за счет резерва сомнительных долгов или других расходов.

Внутренний контроль способствует осуществлению всех хозяйственных операций, при соблюдении требований законодательства и обеспечивает рациональное использование ресурсов, предупреждая и снижая риск хозяйственной деятельности.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ, глава 21, ст. 307, п. 2 «Понятия обязательства и основания его возникновения» //Гарант. URL: <http://rukak.ru/statya-307-gk-ri-popyatie-obyazatelstva-i-osnovaniya-ego-vozniknoveniya/> (дата обращения: 01.05.2017).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016), глава 2, ст. 12 «Виды налогов и сборов в Российской Федерации» // Консультант. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/30e5cbced16d0e83475807de43fb8a7418fe752c/ (дата обращения 03.05.2017).
3. Федеральный закон Российской Федерации «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ: принят ГД ФС РФ 22.12.2011 (ред. от 23.05.2016) // Консультант Плюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения: 02.05.2017).
4. Арнс, А., Лоббек Дж. Аудит. / Пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 1995. — 560 с.
5. Робертсон Дж. Аудит /Перев. с англ. — М.: Контакт, 1993. —496 с.
6. Терехов, А. А., Терехов М. А. Контроль и аудит: основные методические приемы и технология. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 208 с.
7. Усач, Б. Ф., Душко С. А. Организация и методика аудита: учебник. — М.: Знание, 2010. — 295 с.
8. Фролова, Т. А. Аудит: пособие. — Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009. — 189 с.

The state budget and its deficit. Ways to reduce it

Parpieva Nargiza, senior teacher
Tashkent financial Institute (Uzbekistan)

In this article, its composition and the deficit of the state budget, is reflected in the sources and ways of overcoming them.

Keywords: *state budget, budget revenues, budget expenditures, budget deficit, financing the deficit, ways of reducing deficit*

Государственный бюджет и бюджетный дефицит. Пути сокращения государственного бюджета

Парпиева Наргиза Тохировна, старший преподаватель
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

В этой статье описываются состав и дефицит государственного бюджета, анализируются истоки дефицита, а также пути его преодоления.

Ключевые слова: *государственный бюджет, бюджетные затраты, бюджетные доходы, бюджетный дефицит, пути сокращения дефицита*

The only way America can reduce the long-term budget deficit, maintain vital services, protect Social Security and Medicare, invest more in education and infrastructure, and not raise taxes on the working middle class is by raising taxes on the super-rich.

Robert Reich

The state budget is a balance of the state's revenues and expenditures over a certain period of time (usually a year), which is the country's main financial plan, which, after its adoption by the legislature (parliament, state Duma, con-

gress, etc.) acquires the force of law and is mandatory for execution. In carrying out its functions, the state incurs numerous expenses. For purposes of state expenditures can be divided into expenditures:

— for political purposes:

- 1) the costs of national defense and security. Maintenance of the army, police, ships;
- 2) expenses for the maintenance of the apparatus of state administration.

— for economic purposes:

- 1) the cost of maintaining and maintaining the public sector of the economy,
- 2) the cost of assistance (subsidies) to the private sector of the economy.

— for social purposes:

- 1) the cost of social security (payment of pensions, scholarships, allowances);
- 2) the costs of education, health, the development of basic science, environmental protection.

From a macroeconomic point of view, all public expenditure is divided into:

State purchases of goods and services (their value is included in GDP), transfers (their value is not included in GDP), payment of interest on government bonds (servicing of public debt). The main sources of income of the state are taxes (including contributions for social insurance), profit of state enterprises, seignior age (income from the issue of money), income from privatization. The difference between

the state's revenues and expenditures is the balance (state) of the state budget. The state budget may be in three different states:

1) when budget revenues exceed expenditures ($T > G$), the budget balance is positive, which corresponds to surplus of the state budget;

2) when revenues are equal to expenditures ($G = T$), the budget balance is zero, i. e. The budget is balanced;

3) when budget revenues are less than expenditures ($T < G$), the budget balance is negative, i. e. There is a deficit of the state budget.

At different phases of the economic cycle, the state of the state budget is different. When the recession falls, budget revenues decline (as business activity and, hence, tax base decrease), so the budget deficit (if it existed initially) increases, and the surplus (if observed) is reduced. In the case of a boom, on the contrary, the budget deficit is decreasing (as tax revenues increase, budget revenues), while the surplus increases. So, state budget has process of deficits. There are structural, cyclical and actual budget deficits. The structural deficit is the difference between public spending and budget revenues that would have entered into it in conditions of full employment of resources under the current taxation system:

$$\delta^S = G - tY^*$$

δ^S — structural budget deficit; G — public expenditure; T — tax rate; Y^* — potential GDP.

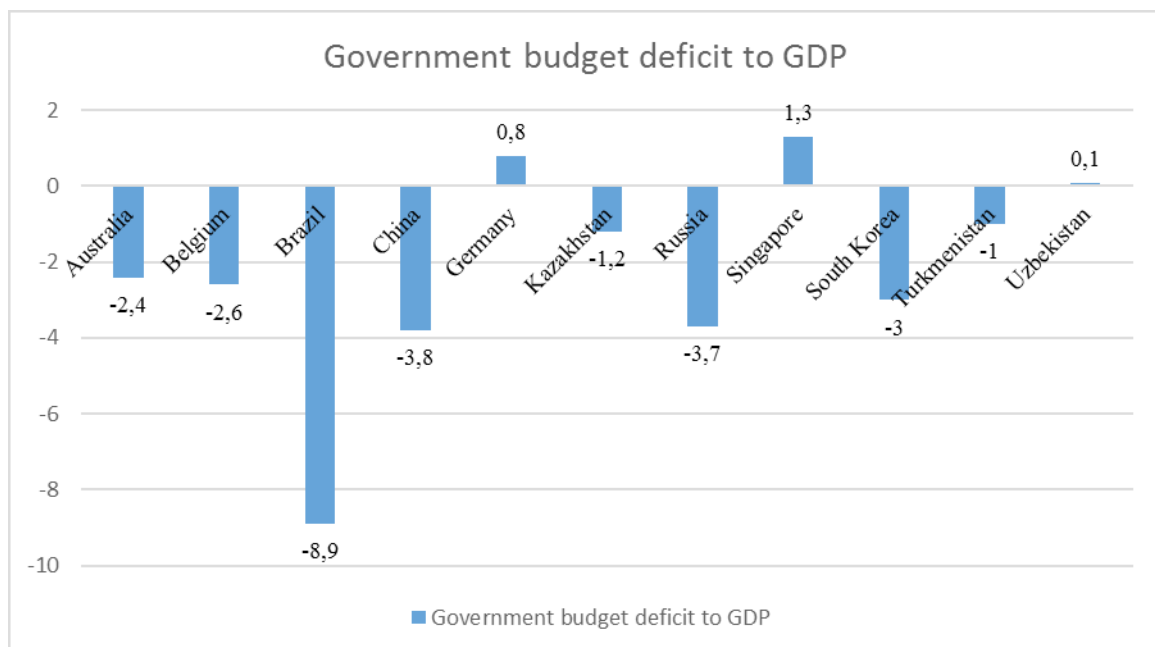


Fig. 1. Government budget as % of GDP. (2016 year) [1]

Cutting the deficit can cause problems. If a country has a deficit that increases too quickly, the government may be forced to adopt to policy aimed at a sharp deficit reduction. This can cause economic problems. For example, many countries in the Eurozone have sought to reduce their budget

deficit to comply with EU rules. This deficit reduction has caused lower growth and recession.

Methods of financing the state budget deficit. The deficit of the state budget can be financed in three ways:

- 1) by issuing money;

2) due to a loan from the population of their country (internal debt);

3) by borrowing from other countries or international financial organizations (external debt). The first way is called the issue or money way, and the second and third way is called the debt method of financing the state budget deficit. Consider the merits and demerits of each of the ways. Emission method of financing the deficit of the state budget. This method consists in the fact that the state (the Central Bank) increases the money supply, and etc. Puts into circulation additional money, with the help of which it covers excess of its expenses over incomes. Advantages of the issuing method of financing:

— Growth in the money supply is a factor in the increase in aggregate demand and, consequently, in output. The increase in the supply of money causes a decrease in the interest rate on the money market (a reduction in the price of the loan), which stimulates investment and ensures the growth of aggregate expenditures and aggregate output. This measure, thus, has a stimulating effect on the economy and can serve as a means of getting out of the state of recession.

— This is a measure that can be implemented quickly. The growth of the money supply occurs either when the Cen-

tral Bank conducts operations on the open market and buys state securities and, paying to sellers (households and firms) the value of these securities, issues additional money (it can make such a purchase at any time and in any The required volume), or by direct emission of money (for any necessary amount).

— Financing the deficit of the state budget at the expense of domestic debt. This method consists in the fact that the state issues securities (government bonds and treasury bills), sells them to the population (households and firms) and receives the funds used to finance the excess of public expenditure over revenues. Advantages of this method of financing:

— It does not lead to inflation, since the money supply does not change, i. e. This is a non-inflationary way of financing.

— This is a fairly rapid way, because the issue and placement (sale) of government securities can be secured quickly. The population in developed countries is happy to buy state securities, because they are highly liquid (they can be sold easily and quickly — it's «almost-money»), highly reliable (guaranteed by the state that enjoys trust) and are profitable enough (they pay interest).

References:

1. www.tradingeconomics.com website.

Маркетинговая политика и ее роль в повышении конкурентоспособности транспортных компаний (на примере ООО «Транстерминал» Республики Башкортостан)

Пукин Алексей Олегович, студент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

В статье на примере ООО «Транстерминал» Республики Башкортостан рассматривается роль маркетинговой политики в повышении конкурентоспособности транспортных компаний.

Ключевые слова: маркетинговая политика, реклама, ценообразование, транспортная компания, эффективность, конкурентоспособность

Сегодня Уфа является одним из самых больших административных, экономических, культурных и политических центров Российской Федерации. Население столицы республики более 1 млн человек, а территория городской черты включает в себя 708 кв. км. Такой большой город нуждается в развитой транспортной системе, особенно важными становятся грузовые перевозки. Бурное социально-экономическое развитие, рост населения и предприятий положительно влияет на грузоперевозки в Уфе и по Республике Башкортостан.

Рядом с Уфой расположен международный аэропорт, 9 железнодорожных станций. Через город проходят

две крупнейшие магистрали федерального значения М5 «Урал» и М7 «Волга». Будучи транспортным узлом такого масштаба, Уфа служит перевалочным центром для большого объема транзитных грузовых перевозок.

Все эти факторы способствуют интенсивному развитию автомобильных перевозок, как по самой Уфе, так и с другими городами России. Именно поэтому перевозка грузов в Уфе всегда столь востребована.

В последние годы в Уфе появилось множество компаний, занимающихся перевозками грузов. Наряду с ООО «Транстерминал» к наиболее известным и крупным транспортным компаниям, работающим на рынке Ре-

спублики Башкортостан, в том числе г. Уфы, следует отметить следующие: «Байкал-Сервис», «КИТ», «РАТЭК», «Кларин», «Промресурс», «Автотрейдинг», «СТД-Транс», «Джи-АР Групп», «Автобашстрой», «Энергия», «ПЭК», «Браво» [2].

Между ними идет борьба за покупателя, каждый стремится предоставлять разнообразные услуги из оптимального соотношения «цена-качество». Транспортные компании Уфы, которые каждый день предоставляют свои услуги очередным клиентам, перевозят грузы любого вида, размера и веса. К вашим услугам будут предоставлены изотермические фургоны, автопоезда, рефрижераторы, небольшие грузовички, автобусы, полуприцепы. Причем, воспользовавшись услугами транспортных компаний, вы не только сможете физически переместить свой груз из точки А в точку В, но и сможете договориться о погрузке-разгрузке, об оформлении всех необходимых документов, услугах экспедирования.

Конкуренция компаний, предоставляющих услуги по доставке грузов, в последнее время настолько велика, что вы сможете выбирать ту компанию, которая предоставит наилучшие условия.

Цена и качество, сроки предоставления услуг были и остаются важнейшими критериями принятия потребительских решений и являются основными факторами, определяющими выбор покупателей в пользу тех или иных транспортных компаний. Поэтому маркетинговая политика, в частности, рекламная и ценовая ее составляющие, становится одним из наиболее важных направлений менеджмента любого предприятия, от эффективности которой во многом зависит конкурентоспособность и рентабельность транспортного бизнеса.

В условиях развивающихся рыночных отношений и конкуренции определение оптимальных цен на услуги является одной из труднейших задач для предприятий всех отраслей экономики, в том числе и для транспортных компаний Республики Башкортостан, одной из крупнейших среди которых является ООО «Транстерминал».

ООО «Транстерминал» зарегистрировано в г. Уфа, является одним из известных транспортно-экспедиционных предприятий на рынке Уральско-Поволжского региона и Сибири. Компания располагает собственным автомобильным парком для работы с клиентом в доставке сложного груза в контейнерах среднего и крупного тоннажа. Для перевозок также используются разнообразные железнодорожные подвижные составы. Компанией оказываются услуги по складскому хранению и оформлению груза для таможни, разрабатываются технологические схемы. ООО «Транстерминал» оказывает услуги более 750 предприятиям — производственного, строительного и торгового направления [6].

В числе предприятий, имеющих многолетний опыт сотрудничества с компанией, ведущие участники внешнеэкономической деятельности Республики Башкортостан, такие как: ОАО «Газпром нефтехим Салават», ОАО АНК «Башнефть», ОАО «Руджам-Уфа», ЗАО пивоварня «Мо-

сква-Эфес», ООО «Ласселсбергер», ООО СП «Витценманн-Руссия», ООО «УЗ-ДЭУ Авто-Уфа», ОАО «Башнефтегеофизика», ОАО «Благовещенский арматурный завод», ООО «Башкирский птицеводческий комплекс», ОАО «Полиэф», ОАО «Башспирт», ОАО «Стеклонит», ООО «Урал Дюти Фри», ЗАО «Уфаоргсинтез», группа компаний «Башлесэкспорт», ОАО «Электростанция», ОАО «Салаватстекло», ОАО «КУМАПП», ОАО «Уфимский мясоконсервный комбинат», ОАО «Транснефть», ООО «Эльдорадо». При непосредственном участии ООО «Транстерминал» в качестве перевозчика и таможенного представителя реализованы инвестиционные проекты по ввозу технологического оборудования в рамках модернизации предприятий: ООО «Свой дом», ОАО «Газпром нефтехим Салават», ОАО «Чишминское», ООО «Мегастройсервис», ОАО «Уралсибнефтепроводстрой», группы компаний «Башлесэкспорт», а также группы нефтеперерабатывающих предприятий г. Уфы [5].

Предлагаемый ООО «Транстерминал» полный комплекс услуг по международной перевозке, экспедированию, таможенному оформлению и складской логистике включает в себя все виды работ, позволяющие осуществить доставку груза от иностранного партнера до любого предприятия, включая таможенное оформление и полный аутсорсинг внешнеэкономической деятельности. В штате предприятия более 50 специалистов, обладающих квалификацией и многолетним опытом, позволяющим производить таможенное оформление товаров обширной номенклатуры в кратчайшие сроки. По итогам 2007 года предприятие в рамках ежегодной премии «Таможенный Олимп» было признано лучшим таможенным брокером России. Расчет стоимости услуг производится исходя из объема выполненных работ, учитывая индивидуальные интересы клиента. Оплата производится в безналичной форме по факту выполненных обязательств.

Однако, несмотря на большой опыт в области транспортных перевозок, собственную базу, компетентность и высокую квалификацию сотрудников, которые являются залогом качественного и надежного оказания услуг, в последние годы у компании есть определенные проблемы в поддержании конкурентоспособности.

Сейчас как на всероссийском, так и на отдельных региональных рынках, идет жесткая конкуренция между транспортными компаниями. И для того, чтобы в таких сложных условиях ООО «Транстерминал» получало стабильную максимально возможную прибыль, оно должно особое внимание уделять маркетингу и проводить тщательные расчеты в области рекламной политики и ценообразования.

Предприятие должно выбрать для себя метод ценообразования, наиболее подходящий под характеристики предоставляемых транспортных услуг с учетом материальной базы и стратегии предприятия (максимизация прибыли, обеспечение выживаемости компании, завоевание лидерства по показателям доли рынка или качеству услуг и др.).

Обеспечение выживаемости является стратегическим приоритетом, как правило, малых предприятий, занимающихся пассажиро- и грузоперевозками в относительно небольших масштабах. Чтобы обеспечить работу предприятий и сбыт своих услуг, фирмы вынуждены устанавливать низкие цены в надежде на благожелательную ответную реакцию потребителей. Крупные же предприятия, попавшие в трудное положение, прибегают к обширным программам ценовых уступок. До тех пор, пока сниженные цены покрывают издержки, эти фирмы могут ещё некоторое время продолжать коммерческую деятельность.

Многие фирмы стремятся максимизировать текущую прибыль. Они производят оценку спроса и издержек применительно к разным уровням цен и выбирают такую цену, которая обеспечит максимальное поступление текущей прибыли и наличности и максимальное возмещение затрат. Во всех подобных случаях текущие финансовые показатели для фирмы важнее долговременных.

Другие фирмы хотят быть лидерами по показателям доли рынка. Они верят, что компания, которой принадлежит самая большая доля рынка, будет иметь самые низкие издержки и самые высокие долговременные прибыли. Добиваясь лидерства по показателям доли рынка, они идут на максимально возможное снижение цен. Вариантом этой цели является стремление добиться конкретного приращения доли рынка. Скажем в течение одного года фирма хочет увеличить свою долю рынка с 10 до 15%. С учётом этой цели она будет формировать и цену, и свой комплекс маркетинга [4].

Фирма может поставить также себе целью добиться, чтобы её транспортная услуга была самой высококачественной из всех предлагаемых на рынке. Обычно это требует установления на нее высокой цены, чтобы покрыть издержки на достижение высокого качества и проведение дорогостоящих научно-технических исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) [3].

Цена услуг транспортных компаний зависит также от следующих факторов:

1. способ перевозки груза (сборный груз, выделенный транспорт, контейнер);
2. состав груза (одно место или несколько);
3. габариты, вес, объем;
4. характер груза (мебель, личные вещи);
5. класс опасности;
6. расстояние перевозок и др.

Как правило, с учетом мирового и отечественного опыта предоставления транспортных услуг, клиент может выбрать для себя наиболее удобный способ оплаты:

1. Почасовая оплата. В данном случае можно заказать только тот перечень услуг, который вам требуется в данный момент. Почасовая оплата удобна, когда требуется недорогая грузоперевозка малого объема грузов. И такой вариант действительно более выгоден.

2. Фиксированная стоимость. В данном случае точная цена за перевозку грузов будет известна уже при заключении договора. В дальнейшем клиенту не потребуется

производить дополнительные доплаты и выполнять перерасчет. Этот вариант будет наиболее комфортным, если планируется перевезти большое количество грузов или требуется автомобильная перевозка грузов в соседний город [1].

В процессе ценообразования на транспортные услуги ООО «Терминал» необходимо постоянно заниматься мониторингом цен и услуг фирм-конкурентов. Знаниями о ценах и услугах конкурентов фирма может воспользоваться в качестве отправной точки для нужд собственного ценообразования. Если её услуга аналогична услугам основного конкурента, фирма будет вынуждена назначить цену, близкую к цене товара этого конкурента. В противном случае она может потерять сбыт.

Если услуга ниже по качеству, фирма не сможет запросить за него цену такую же, как у конкурента. Запросить больше, чем конкурент, фирма может тогда, когда её услуга выше по качеству. По существу, фирма пользуется ценой для позиционирования своего предложения относительно предложений конкурентов.

Для повышения эффективности маркетинговой политики, транспортным предприятиям, в том числе и ООО «Транстерминал», необходимо обязательно иметь упорядоченный алгоритм-методику установления исходной цены на свои товары или услуги, предполагающую четкую постановку задач ценообразования, определение спроса, оценку затрат, анализ цен конкурентов. Ценовая политика транспортных фирм заключается в том, чтобы устанавливать на услуги оптимальные цены и варьировать ими в зависимости от ситуации на рынке, чтобы овладеть его максимально возможной долей на транспортном рынке, добиться запланированного объема прибыли.

В условиях рынка ценообразование является весьма сложным процессом и подвержено воздействию многих факторов. При помощи использования инструментария маркетинга руководству ООО «Транстерминал» предстоит сделать выбор, какому способу и стратегии ценообразования отдать предпочтение. Выбор зависит от многих факторов, среди которых наиболее важными являются: доля рынка сбыта, контролируемая данным предприятием; скорость внедрения на рынок новых услуг; период окупаемости капитальных вложений; жесткость конкуренции на рынке.

Кроме эффективного ценообразования, в рамках комплекса маркетинговых мероприятий, ООО «Транстерминал» необходимо большое внимание уделять также и рекламной политике, в частности, Интернет-рекламе. В настоящее же время, основной официальный сайт компании — www.transsterminal.ru — практически не работает. На сайте компании необходимо предусмотреть, как и у многочисленных конкурентов, опцию-калькулятор для потенциальных клиентов по расчету цены грузоперевозок в зависимости от веса, объема груза и расстояния перевозок.

Таким образом, применение наших предложений по повышению эффективности ценовой и рекламной политики

должны обеспечить ООО «Транстерминал» долгосрочные конкурентные преимущества на рынке транспортных перевозок и на порядок улучшить ее финансово-экономическое положение.

Литература:

1. Абрамов, А. П., Галабурда В. Г., Иванова Е. А. Маркетинг на транспорте [Текст] / Под общей редакцией В. Г. Галабурды. Учебник для вузов. М.: Желдориздат. 2001. — 329 с.
2. Альянс-каталог транспортных компаний [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://alliance-catalog.ru/gtuzoreveozki/ufa/>.
3. Галабурда, В. Г. Маркетинг на транспорте [Текст] / Учеб. пособие. — М.: МИИТ, 1992. — 108 с.
4. Кандаурова, И. Р., Акбарова Р. М. Элементы комплекса маркетинга в сфере услуг / Современные тенденции развития социально-экономических систем: сборник научных трудов международной научно-практической конференции, БашГУ, 17 декабря 2014 г., Уфа, с. 33–37
5. Пукин, А. О. Специфика ценовой политики транспортных компаний в условиях рыночной экономики (на примере ООО «Транстерминал» Республики Башкортостан) [Электронный ресурс] // Молодой ученый. — 2016. — № 29 (133). — с. 482–485. — Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/133/37266/>.
6. Официальный сайт ООО «Транстерминал» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.transsterminal.ru>.

Необходимость развития регионального центра переподготовки и повышения квалификации руководителей и специалистов фермерских хозяйств при Андижанском сельскохозяйственном институте

Сафина Нафиса Талгатовна, ассистент
Андижанский сельскохозяйственный институт (Узбекистан)

В условиях перехода к рыночным отношениям у сельских товаропроизводителей Андижанской области Республики Узбекистан возникает потребность в получении новой информации, эффективное использование которых позволяет перевести производство на более высокий организационный и технологический уровень. Как показывает зарубежный опыт, информационно-консультационная служба является действенным механизмом решения этой проблемы. В статье рассматривается необходимость развития регионального центра переподготовки и повышения квалификации руководителей и специалистов фермерских хозяйств при Андижанском сельскохозяйственном институте.

Андижанская область — самая восточная область Узбекистана, занимающая восточную часть Ферганской долины, является крупным аграрно-индустриальным регионом Республики Узбекистан. В области, занимающей менее 1% территории республики, проживает около 9% всего населения Узбекистана [4]. Принимая во внимание то, что в Андижанской области нет лишних земельных площадей, сельское хозяйство может развиваться за счет повышения эффективности производства. Учитывая то, что она является одной из самой густонаселенной в Республике Узбекистан, необходимо дальнейшее развитие производственной и социальной инфраструктуры и сферы приложения труда вне аграрного сектора. В сложившихся условиях ощущается острая потребность в рабочих местах, в создании мощностей по промышленной переработке сельскохозяйственного сырья, с последующим предложением готовой продукции на внутренний и внешний рынок. Труд сельскохозяйственного товаропроизводителя уникален, ведь он предполагает, что человек, занимающийся

выращиванием сельскохозяйственных культур и их переработкой, должен обладать обширным кругом знаний не только в областях, напрямую связанных с сельским хозяйством: агротехнике, селекции, растениеводстве, почвоведении, но и знать основы предпринимательства, маркетинга и менеджмента, налогообложения и других наук.

Успеха в современных условиях добивается только тот, кто вооружен знаниями и самыми современными технологиями. По мере развития рыночных отношений у сельских товаропроизводителей Андижанской области Республики Узбекистан возникает потребность в получении новой информации, в том числе об инновационных разработках и передовом производственном опыте, эффективное использование которых позволяет перевести производство на более высокий организационный и технологический уровень. По данным статистики Республики Узбекистан в настоящее время в Андижанской области функционируют 13896 фермерских хозяйств [4]. При постоянно возрастающих информационных потоках

фермеры и другие сельские товаропроизводители сталкиваются с проблемой поиска, отбора и практического использования действительно необходимых им инноваций и информации. Возникает вопрос, как можно решить эти проблемы товаропроизводителей. Как показывает зарубежный опыт, информационно-консультационная служба является действенным механизмом решения этой проблемы. Разработка и реализация концепции развития информационно-консультационной службы, основывается на необходимости создания такой системы, которая позволит на основе интеграции деятельности научных, образовательных и рыночных структур, при соответствующей поддержке органов управления АПК, обеспечивать ускоренное продвижение в производство достижений научно-технического прогресса, последовательное увеличение объемов производства и сбыта сельскохозяйственной продукции, а также устойчивое развитие сельских территорий и улучшение условий жизни сельского населения [1].

Информационно-консультационная служба (ИКС) — это система, с помощью которой обеспечивается повышение эффективности АПК и рост национального дохода страны путем распространения знаний и передового опыта, содействия распространению прогрессивных технологий в АПК, повышения обоснованности решений, принимаемых сельскими товаропроизводителями.

Страны, создающие и оказывающие поддержку информационно-консультационным службам, рассматривают ИКС как один из важнейших инструментов аграрной политики государства. Во многих странах мира успешная работа консультационных служб в значительной степени обусловили высокий уровень развития сельского хозяйства, что заслуживает изучения и использования накопленного опыта.

В настоящий момент существует несколько основных подходов к разработке концепции формирования информационно-консультационной службы. Первый подход основан на безоговорочном признании преимуществ ИКС, созданных и успешно функционирующих в зарубежных странах с развитым сельским хозяйством. При этом делается вывод о необходимости полного копирования организации, структуры, форм и методов работы этих служб без критического анализа и соответствующей адаптации к местным условиям.

Второй крайний подход полностью отрицает возможность эффективного использования чьего-либо опыта, провозглашая «свой» особый путь.

Различия в построении ИКС сводятся к следующему:

- структурные построения;
- разная доля государственной поддержки;
- дифференциации оплаты услуг;
- формирование инновационной информации;
- методы и способы распространения информации [2].

Одним из важных вопросов организации информационно-консультационной службы в сельском хозяйстве страны является выбор модели (нескольких моделей), по-

зволяющей обеспечить максимальный и быстрый эффект с наименьшими затратами.

Во многих зарубежных странах уже в течение многих лет функционируют консультационные службы, распространяя знания среди сельхозпроизводителей.

В одних странах, как, например, Дания более 100 лет назад такая служба была создана самими фермерами. Она представлена двумя уровнями: общенациональным и местным. В США созданию такой службы (extension service) послужил закон об организации науки, сельскохозяйственного образования и распространения знаний среди фермеров, принятый в 1862 году. В конце прошлого века во время европейского сельскохозяйственного кризиса правительство Голландии перешло к политике повышения и укрепления конкурентоспособности сельского хозяйства страны. Было положено начало созданию системы сельскохозяйственных знаний, включающей в себя исследования, образование (повышение квалификации) и внедрение (освоение научно-технических достижений). Ведущая консультационная служба Англии была создана более 70 лет назад, в те годы, когда страна испытывала недостаток продовольствия и ее основная функция заключалась в увеличении производства продуктов питания путем внедрения передового опыта, новых технологий. В Германии специальные консультационные службы появились в первой трети прошлого столетия.

Наиболее значимым в создании информационно-консультационных служб в России стал проект ARIS Минсельхозпрода России и Всемирного банка 1996 года, который предоставил возможность 36 регионам России решить целый ряд организационно-экономических вопросов и вопросов технического оснащения ИКС. В настоящее время в агропромышленном комплексе Российской Федерации формируется и развивается система сельскохозяйственного консультирования, в ряде публикаций и документов именуемая как информационно-консультационная служба (ИКС), включающая в себя федеральный, региональный и районный уровни [1].

Исходя из многолетнего опыта зарубежных стран и учитывая свои особенности в Андижанской области Республики Узбекистан в целях обеспечения выполнения Указа № 311 от 3 ноября 2015 года Кабинета Министров Республики Узбекистан и по приказу № 282-В от 19 ноября 2015 года ректора института был подписан приказ об организации Государственного унитарного предприятия «Регионального центра переподготовки и повышения квалификации руководителей и специалистов фермерских хозяйств» при Андижанском сельскохозяйственном институте (ГУП «Региональный центр ПиПКРиСФХ» при АндСХИ). Основными задачами данного предприятия являются повышение профессиональных знаний специалистов и руководителей фермерских хозяйств, углубление интеграции науки, образования и сельскохозяйственного производства, обеспечения внедрения инноваций в сельскохозяйственное производство, а также применения современных методов управления и маркетинга фермер-

скими хозяйствами, организация курсов переподготовки и повышения квалификации специалистов и руководителей фермерскими хозяйствами [3].

В целях обеспечения выполнения Указа Кабинета Министров Республики Узбекистан № 118 от 21 апреля 2016 года на основе учебного проекта, плана и графика утверждённого Министерством Сельского и Водного хозяйства, были организованы учебные семинары для обучения специалистов в сфере сельского хозяйства, преподавателей сельскохозяйственных профессиональных колледжей, научных работников и специалистов научно-исследовательских институтов, что в дальнейшем обеспечит специалистами курсов переподготовки руководителей и специалистов фермерских хозяйств, специализирующихся по направлению «Садоводство и овощеводство». Учебные семинары были проведены с 15.08.2016 по 20.08.2016 года для слушателей Андижанской области в Андижанском сельскохозяйственном институте, а с 22.08.2016 по 27.08.2016 года — в Кувинском сельскохозяйственном социально-экономическом профессиональном колледже для слушателей Ферганской области.

В настоящее время сохраняются проблемы финансирования ГУП «Регионального центра ПиПКРиСФХ» при АндСХИ. Законодательством, определено что источниками финансирования деятельности региональных центров могут быть средства, поступающие за обучение на курсах по переподготовке руководителей и специалистов фермерских хозяйств на договорной основе, отчислений базовых профессиональных колледжей от поступлений за обучение на курсах по повышению квалификации специалистов фермерских хозяйств на текущее содержание региональных центров, а также средств из других, не запрещённых законодательством источников. В настоящее время в результате проблем, связанных с финансированием, возникают сложности развития центра [3].

При решении вопроса финансирования консультационной службы необходимо учитывать тот факт, что сельский товаропроизводитель по множеству причин экономического, социального и психологического характера пока не готов платить за советы и консультации. А чтобы соответствующим образом подготовить производителя, доказав его явную выгоду от консультационной деятельности ИКС, необходимо само существование службы и ее активное функционирование.

Высокая социально-экономическая значимость и эффективность информационно-консультационной деятельности доказана историческим опытом функционирования службы во многих странах мира. Важно учитывать, что устойчивое и эффективное функционирование службы, а также ее поступательное развитие невозможны без организации рационального финансирования ее деятельности [2].

В большинстве стран мира консультационная служба создавалась инициативой государства, и долгое время содержалась за счет налогоплательщиков. Разнообразие источников финансирования консультационных служб возникло не так давно и, главным образом, в результате приватизации государственных организаций и возрастающей роли коммерческих компаний, занимавшихся научными исследованиями и распространением знаний в аграрной сфере.

Государственное финансирование информационно-консультационной службы можно рассматривать как одну из многочисленных форм дотаций, особенно на стадии ее формирования. Причем данная форма предполагает не только простое перераспределение бюджетных средств, она направлена на развитие отрасли с целью повышения ее эффективности и последующего наполнения бюджета за счет роста абсолютной величины налогов. Другими словами, вложение средств в формирование и развитие ИКС предусматривает соответствующую отдачу. Мировой опыт создания подобных служб подтверждает высокую степень окупаемости данных вложений [2].

Имеется много исследований, доказывающих, что финансирование исследований в аграрной сфере и консультационной деятельности обычно дает большую отдачу. Высокая рентабельность производства сельскохозяйственной продукции в странах с развитой ИКС означает, что инвестиции в эту сферу сокращают удельные затраты на производство продовольственных товаров, но, в свою очередь ведет к снижению потребительских цен и дает товаропроизводителям дополнительные возможности выхода на мировой рынок. Государству это к тому же облегчает задачу поддержки цен на сельскохозяйственную продукцию.

Государственные программы развития сельского хозяйства могут быть более эффективными при подключении к их выполнению консультационной службы. В частности, многие государства, осуществляя инвестиционные программы, например, ирригационные, тем самым стимулируют развитие сельскохозяйственного производства. Такие проекты направлены на увеличение производства и доходов производителей [2].

Система сельскохозяйственного консультирования может играть роль действенного инструмента реализации аграрной политики государства, направленной на дальнейшее развитие сельского хозяйства на основе достижений научно-технического прогресса. В условиях перехода к рыночным отношениям в Андижанской области необходимо, основываясь на опыте зарубежных стран, а также учитывая свои условия и особенности, разработать эффективную систему развития и финансирования центра сельскохозяйственного консультирования.

Литература:

1. Коллектив авторов. под ред. Кошелева, «Основы организации и функционирования ИКС в АПК», Учебное пособие. Издание, Издательство МСХА, 2000 г. 113 с.

2. Ториков, В. Е., Мальцев В. Ф., Квитко Б. И., «Информационно-консультационная служба в сельском хозяйстве», Учебное пособие., Брянск, 2004 г. 276 с.
3. Отчёты ГУП «Регионального центра ПиПКРиСФХ» при АндСХИ.
4. Государственный комитет по статистике Республики Узбекистан, <http://www.stat.uz/STAT/index.php>.
5. Указ № 311 от 3 ноября 2015 года Кабинета Министров Республики Узбекистан <http://www.lex.uz/>

Управленческий учет как подсистема бухгалтерского учета в системе деятельности казенных учреждений

Сорокобаткин Василий Владимирович, магистрант
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»

В статье рассматриваются основные вопросы формирования управленческого учета и внутрихозяйственного аудита на примере казенных учреждений. Перечисляется ряд особенностей, связанных с организацией управленческого учета в бюджетных учреждениях.

Ключевые слова: управленческий учет; управленческий аудит; бухгалтерский учет; казенное учреждение; центр ответственности

Российские учреждения бюджетной сферы функционируют в сложных экономических условиях. С одной стороны, наблюдается снижение темпов роста финансирования их деятельности государством, а с другой — бюджетные учреждения, согласно их статусу обязаны решать поставленные перед ними социальные задачи и успешно выполнять утвержденные государством социальные программы. В условиях продолжающейся реформы управления государственным сектором экономики и расширения хозяйственной и финансовой самостоятельности государственных (муниципальных) учреждений требуется теоретическое обоснование и выработка рекомендаций по организации системы управленческого учета в государственных (муниципальных) учреждениях с учетом их видов деятельности.

В соответствии с п. 2 ст. 123.22 [1] Гражданского кодекса РФ существует три типа государственных учреждений — бюджетные, автономные и казенные. В статье будет рассмотрена одна из самых распространенных форм: казенное учреждение. На примере приведенной формы государственного учреждения будет проведен анализ и предложено решение по оптимизации внутрихозяйственного учета деятельности.

Правовое положение казенных учреждений регулируется Бюджетным кодексом Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (статьи 6, 161) [2]. Так, статья 6 определяет:

Казенное учреждение — государственное (муниципальное) учреждение, осуществляющее оказание государственных (муниципальных) услуг, выполнение работ и (или) исполнение государственных (муниципальных) функций в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти (государ-

ственных органов) или органов местного самоуправления, финансовое обеспечение деятельности которого осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основании бюджетной сметы.

Финансовое обеспечение деятельности казенного учреждения осуществляется за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации и на основании бюджетной сметы (п. 2 ст. 161 БК РФ).

Кроме того, все государственные и муниципальные учреждения обязаны опубликовывать отчеты о своей деятельности и об использовании закрепленного за ним имущества.

Казенные учреждения представляют собой одну из форм некоммерческих организаций и обязаны вести бухгалтерский и налоговый учет.

Можно согласиться с мнением Масловой Т. С и Мизиковским Е. А. [3, с. 152], что в общей совокупности управленческой информации о финансово-экономическом состоянии учреждения ведущая роль принадлежит учетной информации, которая формируется в процессе осуществления всех видов учета. Полнота и своевременность получения информации в решающей степени зависят от организации учетной системы в целом.

На современном этапе перед казенными учреждениями ставится задача улучшения качества выполняемой работы и повышения эффективности их деятельности. Для решения данной задачи необходимо расширять границы финансово-хозяйственной самостоятельности казенных учреждений. В этих условиях становится неизбежным создание и освоение новых систем учета в казенных учреждениях, которые направлены на обеспечение задач эффективного управления организацией. Прежде всего, это касается модернизации системы управленческого учета.

В экономической литературе понятие управленческого учета трактуется по-разному. Применительно к коммерческим организациям существующие концепции можно объединить в несколько групп. По мнению П. С. Безруких, А. С. Бакаева, Н. Д. Врублевского управленческий учет «это производственный учет и калькулирование себестоимости продукции в системе бухгалтерского учета, информация которого используется для управления предприятием» [4, с. 736].

В свою очередь Карпова Т. П. [5, с. 29], Кукина И. Г. [6, с. 7], Николаева С. А. [7] управленческий учет рассматривают как самостоятельную интегрированную систему учета, нормирования, планирования, контроля и анализа с целью формирования информации для принятия управленческих решений. Похожей позиции придерживаются Кизилов А. Н., Богатый Д. В. Они, развивая это направление, обосновали, что «управленческий учет представляет собой динамическую, вероятностную, открытую, сложно регулируемую систему с обратными связями, элементами которой выступает внешняя и внутренняя информация агрегирования, определяемых в зависимости от организационной и финансовой структуры хозяйствующего субъекта» [8]. Поскольку в рамках такой системы для трансформации входной информации используются учетные процедуры можно предположить, что она имеет отношение именно к бухгалтерскому учету.

В свою очередь мы будем придерживаться того, что в рамках данной статьи будем считать систему управленческого учета, как подсистему бухгалтерского учета. Поскольку в организационной структуре казенных учреждений в части управления бухгалтерского учета, кроме составления непосредственно бухгалтерской отчетности, организация предоставляет информацию для принятия управленческих решений как для внутривозвращенного пользования, так и для внешних участников в процессе мониторинга тех или иных показателей. На основании вышеизложенного считаем необходимым интерпретировать управленческий учет как подсистему бухгалтерского учета, что позволит в свою очередь более рационально и эффективно осуществлять финансово-хозяйственную деятельность учреждения, расширить границы применения последнего.

В качестве основной задачи системы управленческого учета можно выделить обеспечение информацией руководства казенных учреждений о доходах и расходах учреждения в разрезе видов деятельности и источников финансирования. Детализация информации внутри каждого вида деятельности определяется организационной и финансовой структурой каждого отдельно взятого учреждения. Доходы и расходы казенного учреждения могут быть детализированы по различным источникам.

Следующей задачей управленческого учета является предоставление информации для прогнозирования будущих доходов и расходов в разрезе всех видов деятельности и обобщение информации для оперативных, тактических планов и бюджетов. В рамках решения этой задачи

определяется плановая величина доходов и расходов казенного учреждения, плановая себестоимость конкретной услуги, плановая величина финансового результата. Сравнение фактических и плановых показателей позволяет оперативно оценивать финансовое состояние казенного учреждения и тенденций его развития.

В составе задач управленческого учета можно выделить задачу, обеспечивающую разграничение сфер ответственности руководителей структурных подразделений за доходы и расходы учреждения и разработку способов оценки эффективности работы структурных подразделений. Для достижения указанных задач в рамках управленческого учета доходов и расходов казенного учреждения целесообразно выделять центры ответственности. По мнению В. Э. Керимова, «центр ответственности — это часть организации, по которой целесообразно аккумулировать учетную информацию о деятельности такого центра» [9, с. 105]. При выделении центров ответственности целесообразно максимальное приближение их к существующей функционально-организационной структуре учреждения, а также соблюдение следующих условий. Для каждого центра ответственности должны быть установлены конкретные показатели деятельности, подконтрольные центру; не допускается установление показателей, которые выходят за границы полномочий и компетенции центра ответственности. Каждый центр ответственности должно возглавлять уполномоченное лицо, наделенное полномочиями на осуществление прав и обязанностей, необходимых для достижения определенных для центра показателей деятельности. Сфера ответственности, объем прав и обязанностей, а также механизмы их реализации, установленные для каждого центра ответственности должны быть закреплены нормативными локальными актами учреждения.

Помимо прочего, к задачам управленческого учета казенного учреждения относится обоснование базы распределения накладных расходов между подразделениями. Выбор базы распределения затрат зависит от специфики деятельности организации. База распределения затрат влияет на величину себестоимости услуг. Поэтому ошибки и неточности заложенные в процедуру распределения затрат могут стать причиной принятия неверного решения.

Таким образом, проведенное исследование сущности управленческого учета в казенных учреждениях позволило установить, что такую систему целесообразно рассматривать как подсистему бухгалтерского учета со специфической задачей обобщения информации о доходах и расходах казенного учреждения для эффективного управления деятельностью структурных подразделений и в целом казенным учреждением. Для того, чтобы более эффективно использовать имеющиеся ресурсы организации, необходимо установить уровни ответственности, а также ответственных специалистов, которые в свою очередь будут максимально заинтересованы в соблюдении установленных нормативов финансовой отчетности. В ходе исследования задач управленческого учета установлено, что набор задач управленческого учета доходов и расходов ин-

дивидуален и зависит от особенностей деятельности учреждения, что в свою очередь предполагает разработку индивидуальных подходов для каждого отдельного казенного учреждения.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 28.03.2017)//СПС «Консультант плюс»
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.03.2017)//СПС «Консультант плюс»
3. Маслова, Т. С., Мизиковский Е. А.//Контроль и ревизия в бюджетных учреждениях: Учебное пособие// — М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016. — с. 152.
4. Бакаев, А. С. Бухгалтерский учет: учебник // А. С. Бакаев, П. С. Безруких, Н. Д. Врублевский и др.; под ред. П. С. Безруких; — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Бухгалтерский учет, 2004. — 736 с.
5. Карпова, Т. П. Управленческий учет: учебник для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. с. 29.
6. Кукина, И. Г. Управленческий учет// И. Г. Кукина// Учеб. Пособие. — М.: Финансы и статистика, 2004. с. 7–8.
7. Николаева, С. А. Управленческий учет [Электронный ресурс]// С. А. Николаева: информационное агентство ИПБ-БИНФА, 2002. Режим доступа: справочно-правовая система «Консультант Плюс».
8. Кизилев, А. Н. Нормативно-правовое регулирование управленческого учета в Российской Федерации [Электронный ресурс] // А. Н. Кизилев, Д. Б. Богатый // Международный бухгалтерский учет. — 2013. — N 18. — Режим доступа: справочно-правовая система «Консультант Плюс».
9. Керимов, В. Э. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник // В. Э. Керимов. — 5 е изд., изм. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. — с. 105.

Анализ и оптимизация денежных потоков на примере ПАО «Газпром»

Суханова Наталья Игоревна, магистрант

Научный руководитель: Андреева Марина Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент

Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

В статье исследуется система денежных потоков организации на примере ПАО «Газпром». Проводится анализ основных показателей движения денежных средств, используя прямой, косвенный и коэффициентный анализ денежных средств. Сделаны выводы и предложения по оптимизации потоков денежных средств.

Ключевые слова: денежный поток, анализ денежных средств, оптимизация денежных потоков, планирование

В современной рыночной экономике и постоянно изменяющихся условиях макро и микро среды, все более усиливается приоритетность и роль экономического анализа. Анализ и оптимизация финансовых потоков — важнейший фактор обеспечения платежеспособности и финансовой устойчивости компании.

Эффективно организованный механизм движения денежных поток — показатель финансового благополучия компании [4]. Недостаток денежного обеспечения оказывает серьезное негативное влияние на всю деятельность организации, ее результатом может стать неплатежеспособность, низкая ликвидность, и как следствие — отсутствие возможности платить за свои обязательства перед контрагентами и кредиторами. Избыток денежной массы, тоже может стать отрицательным последствием для предприятия, поскольку избыток денежных средств не вовле-

ченных в финансово-коммерческий оборот, не приносит дохода [3]. Исходя из вышеизложенного, актуальность темы данной статьи не вызывает сомнений.

Основной целью исследования является оценка эффективности организации движения денежных потоков в компании, на основании проведенного анализа.

По нашему мнению, и мнению авторов Мохаммада Т.Ж. М., Тагирова О. А., основными задачами управления и анализа денежных потоков являются [3, 5]:

- оценка состава, структуры, направлений движения денежных средств;
- определение направлений притоков и оттоков денежных средств;
- оценка обоснованности денежных объемов;
- выявление внутренних факторов влияния на формирование денежных потоков;

— повышение уровня эффективности управления финансами организации, за счет оптимизации денежных потоков.

Объектом анализа выступает ПАО «Газпром» — глобальная энергетическая компания, одна из крупнейших нефтегазовых компаний мира. По результатам последних лет, по EBITDA входит в тройку крупнейших в мире, среди публичных нефтегазовых компаний, также, на первом месте в мире по свободному денежному потоку (17 млрд. долл. США). Доля компании в мировых запасах газа — 17%, в российских — 72%. Основные виды деятельности:

геологоразведка, добыча и реализация газа, нефти, сдача в аренду специализированного имущества, и оказание сопутствующих услуг.¹

Информационной основой анализа являются данные годовой финансовой отчетности корпорации, при этом, основными источниками выступают отчеты: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств, пояснения к годовой финансовой отчетности.

Проанализируем отчет движения денежных средств, за период 2015–2016 гг.

Таблица 1. Анализ отчета о движении денежных средств

Показатель	2015 г.		2016 г.		Темп прироста 2016 г. к 2015 г. %
	(тыс. руб.)	уд. вес, %	(тыс. руб.)	уд. вес, %	
Поступление ДС по текущим операциям	4728851572	88	5188167787	88	10
Поступление ДС по инвестиционным операциям	358534202	7	307407138	5	-14
Поступление ДС по финансовым операциям	309758112	6	370856555	6	20
Всего поступление ДС	5397143886	100	5866431480	100	9
Выбытие ДС по текущим операциям	4049555002	72	4183927855	72	3
Выбытие ДС по инвестиционным операциям	1037076175	18	1132734763	19	9
Выбытие ДС по финансовым операциям	573542349	10	516691526	9	-10
Всего выбытие ДС	5660173526	100	5833354144	100	3

Составлено по данным годовой финансовой отчетности ПАО «Газпром» за 2012–2016 гг.

Исходя из данных таблицы 1, можно сделать вывод, что в 2016 г. оборот поступлений денежных средств увеличился на 9%, по сравнению с результатом 2015 г., выбытие денежных активов выросло на 3%.

В структуре направлений деятельности, основной поток финансовых поступлений обеспечивается за счет выручки по основным видам деятельности — 88%, такой же показатель был в 2015 г. При этом, необходимо отметить, что приток и отток денежных средств по направлениям деятельности не пропорционален, так, в организации осуществляются крупные инвестиционные вложения, которые не покрываются за счет поступлений по соответствующему направлению, а финансируются за счет текущих операций.

Статистика инвестиционных операций за последние пять лет имеет практически равные показатели пропорций движения денежных средств, а именно:

— поступления по инвестиционным операциям составляют 3–8%, от общего оборота поступления денежных средств;

— выбытие денежных ресурсов по инвестиционным операциям составляют 19–23%, от валового оборота выбытия денежных средств;

— вложения по инвестиционным операциям осуществляются за счет денежных ресурсов поступающих по основным операциям (табл. 2).

Проанализируем результативность потоков движения денежных ресурсов, при помощи показателей чистого денежного потока (ЧДП) компании по направлениям деятельности.

Результаты расчетов показали (табл. 3), что чистый денежный поток по основному виду деятельности Общества положительный, в 2016 г. ЧДП по текущим операциям вырос на 48%, по сравнению с 2015 г., значит финансовый результат от реализации основного вида сырья — прибыль.

Финансовая результативность инвестиционных и финансовых операций за исследуемый период отрицательная, при этом, отрицательное значение ЧДП по ин-

¹ О «Газпроме». Официальный сайт ПАО «Газпром».

Таблица 2. Динамика движения денежных средств по инвестиционным операциям за 2012–2016 гг.

Период	Сумма входящих ДП (тыс. руб.)	Удельный вес в сумме входящих ДП	Сумма исходящих ДП (тыс. руб.)	Удельный вес в сумме исходящих ДП
2012 г.	140978687	3	3347815363	22
2013 г.	124834185	2	3394697697	23
2014 г.	421416114	8	3523294166	20
2015 г.	358534202	7	4049555002	18
2016 г.	307407138	5	4183927855	19

Составлено по данным годовой финансовой отчетности ПАО «Газпром» за 2012–2016 гг.

Таблица 3. Анализ чистого денежного потока ПАО «Газпром» 2014–2016 гг.

Наименование показателя	2014 г. (тыс. руб.)	2015 г. (тыс. руб.)	2016 г. (тыс. руб.)
ЧДП по текущим операциям	1373065899	679296570	1004239932
ЧДП по инвестиц. операциям	-605945629	-678541973	-825327625
ЧДП по финансовым операциям	-485623803	-145834971	-263784237
ЧДП по организации	281496467	33077336	-263029640

Составлено по данным годовой финансовой отчетности ПАО «Газпром» за 2012–2016 гг.

вестиционным операциям в 2016 г. выросло на 22%, по сравнению с показателем 2015 г. Чистый денежный поток по финансовым операциям в 2016 г. составил минус 263784237 тыс. руб., что на 81% выше отрицательного результата 2015 г.

Данные результаты оказали влияние на общий чистый денежный поток компании, который в 2016 г. снизился на 296106976 тыс. руб. по сравнению с 2015 г., и за последние три года, первый раз имел отрицательное значение, что безусловно, является отрицательным моментом. На изменение абсолютной величины чистого денежного потока больше всего повлиял отток денежных средств по инвестиционным операциям (на 76%). В инвестиционных потоках выбытия денежных средств, 57%

занимают вложения на финансирование инвестиционных договоров, главная цель данных операций — получение в будущем фиксированного или иного дохода от реализации инвестиционных проектов.

На основании проведенных расчетов, можно сделать вывод, что в компании высокая доля инвестиционной направленности, которая пока не имеет положительного эффекта, и источником финансирования которой выступают доходы, полученные от основного вида деятельности.

Проанализируем эффективность денежных потоков ПАО «Газпром» за 2015–2016 гг., при помощи соотнесения ряда показателей, а именно: темпов роста ЧДП, активов компании, выручки и чистой прибыли. Результаты произведенных расчетов представлены в таблице 4.

Таблица 4. Соотношение темпов роста чистого денежного потока, активов, выручки и чистой прибыли ПАО «Газпром»

Показатель	2015 г. (тыс. руб.)	2016 г. (тыс. руб.)	Изменение 2016 г. к 2015 г.
ЧДП по организации	33077336	-263029640	-
Всего активов	13852946	12981248	93,7
Выручка	3934488	4334293	110,2
Чистая прибыль	411425	403523	98,1

Анализируя динамику соотношения чистого денежного потока организации и показателей структуры баланса и финансовой деятельности, отметим, что по результатам итогов 2016 г. темп роста наблюдается только по статье «Выручка». Темп роста активов организации, чистой прибыли и ЧДП показали убывающую динамику. Основные причины уменьшения значений основных показателей стали курсовые разницы, рост себестоимости

газа, а также вовлечение денежных средств в новые проекты.

Особое внимание необходимо уделить качеству финансовых поступлений от основного вида деятельности, т. к. денежный оборот по данному направлению занимает 90% в структуре денежных активов организации (табл. 1), для этих целей проанализируем свободный денежный поток данных операций [6].

Согласно данным таблицы 5, анализ расчета свободного денежного потока (FCFF) показал, что оборачиваемость и прирост денежной массы имеет высокие темпы. В

2016 г. несмотря на значительные вложения в капитальные активы, в распоряжение Общества осталось 1468278989 тыс. руб., что в три раза выше показателя 2015 г.

Таблица 5. Расчет Свободного денежного потока ПАО «Газпром»

Показатель	2015 г. (тыс. руб.)	2016 г. (тыс. руб.)
Прибыль до уплаты процентов и налога	434489311	631428738
Сумма амортизации НА и ОС	626211708	634889881
Изменение оборотного капитала	371282557	— 639576031
Капитальные расходы	177631985	437615661
FCFF (1+2–3-4)	511786477	1468278989

Составлено по данным годовой финансовой отчетности ПАО «Газпром» за 2012–2016 гг.

Далее проанализируем следующие коэффициенты качества денежных потоков:

- интенсивности и эффективности;
- коэффициент Бивера;
- коэффициент достаточности ДС.

Проанализируем интенсивность и эффективность денежных потоков ПАО «Газпром» по направлениям деятельности, при помощи коэффициентов интенсивности и эффективности денежных потоков (табл. 6) [2].

Таблица 6. Анализ интенсивности и эффективности денежного потока по направлениям деятельности

Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент интенсивности ДП по текущим операциям	0,215	0,262	0,280	0,144	0,194
Коэффициент эффективности ДП по текущим операциям	0,274	0,356	0,390	0,168	0,240
Коэффициент интенсивности ДП по инвестиционным операциям	–6,293	–7,998	–1,438	–1,893	–2,685
Коэффициент эффективности по инвестиционным операциям	–0,863	–0,889	–0,590	–0,654	–0,729
Коэффициент интенсивности ДП по финансовым операциям	–0,346	0,101	–2,273	–0,852	–0,393
Коэффициент эффективности по финансовым операциям	–0,257	0,113	–0,694	–0,460	–0,282
Коэффициент интенсивности ДП по всем операциям	–0,013	0,048	0,051	–0,049	0,006
Коэффициент эффективности по всем операциям	–0,013	0,051	0,054	–0,046	0,006

Составлено по данным годовой финансовой отчетности ПАО «Газпром» за 2012–2016 гг.

Анализ данных таблицы 6 показал, что на протяжении исследуемого периода, интенсивность и эффективность денежных потоков в 2016 г. имела не самый высокий результат, но, в сравнении с показателями 2015 г., их значение положительное.

Необходимо отметить, что 2015 г. был кризисным периодом для предприятий нефтегазовой отрасли, это обусловлено двумя основными причинами: сложное экономическое положение мирового рынка нефти и газа, спад

внутреннего спроса. Перечисленные факторы, причина отрицательных значений показателей в 2015 г.¹

В разрезе направлений деятельности, в период 2012–2016 гг. по текущим операциям интенсивность и эффективность денежных потоков имеет стабильный высокий результат (0,194 и 0,240), но, отрицательные значения по инвестиционным и финансовым операциям, снижают результативность общих итоговых коэффициентов компании в десятки раз, в результате:

¹ Отчет о деятельности в области устойчивого развития 2014–2015 гг. ПАО «Газпром»

— коэффициент интенсивности денежных потоков по всем операциям в 2016 г. — 0,006 (что в 32 раза меньше показателя интенсивности ДП по текущим операциям);

— коэффициент эффективности денежных потоков по всем операциям в 2016 г. — 0,006 (что в 40 раз меньше показателя эффективности ДП по текущим операциям).

При проведении анализа денежных потоков, немаловажным аспектом является анализ платежеспособности и достаточности денежных средств.

Платежеспособность компании определим по коэффициенту Бивера [1], который рассчитывается по потоку денежных средств, но не учитываются изменения дебиторской задолженности как фактора, влияющего на приток денежных средств. В 2016 г. значение коэффициента Бивера ПАО «Газпром» — 0,3, что говорит о хорошем уровне платежеспособности.

Коэффициент достаточности денежных средств в 2016 г. был на уровне значения — 1,1. Данный показатель определяет, что компания располагает достаточным количеством денежных активов, для погашения взятых на себя обязательств перед контрагентами и кредиторами.

Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод, что за анализируемый период ПАО «Газпром» имеет устойчивое финансовое положение, компания плате-

жеспособна, и имеет достаточное количество денежных средств для оперативного функционирования. При этом, по направлениям деятельности имеется сильная диспропорция притоков и оттоков денежных средств, так, за счет положительного денежного потока по текущим операциям, покрываются отрицательные сальдо по инвестиционным и финансовым операциям, и доля инвестиционных потоков имеет высокие значения.

Необходимо отметить, что разбалансировка структуры денежных потоков в длительном периоде времени, является предвестником ухудшения финансового состояния. В результате, основным направлением оптимизации денежных потоков в ПАО «Газпром» должна быть политика сбалансированности объемов положительных и отрицательных потоков денежных средств по видам деятельности, временным интервалам, и иным значимым признакам.

Также, в условиях дисбалансов внешней и внутренней среды, компании необходимо осуществлять планирование финансовых потоков. Прогнозирование денежных потоков — одно из обязательных условий эффективного управления денежными ресурсами.

Таким образом, по нашему мнению, предложенная система организации финансовыми потоками, позволит существенно повысить эффективность деятельности компании.

Литература:

1. Бычкова, С. М. Бадмаева Д. Г. Методы анализа денежных средств и денежного потока организации. // Международный бухгалтерский учет. — 2014. — № 21 (315). — с. 23–30.
2. Кричевец, Е. А. Исследование денежных потоков предприятия с использованием приемов анализа временных рядов. // Международный научный журнал «Символ науки». 2015. — № 8. — с. 96–102
3. Мохаммад, Т. Ж. М. Методические основы анализа денежных потоков организации. // Вестник магистратуры. — 2016. — № 2 (53). — с. 101–103.
4. Пивоварова, Р. А. Анализ и регулирование денежных потоков организации. // Вестник магистратуры. — 2016. — № 2 (53). — с. 77–80.
5. Тагирова, О. А. Анализ и прогнозирование денежных потоков организации. // Международный научный журнал «Инновационная наука». — 2015. — № 11. — с. 169–170.
6. Черниченко, Т. А., Витковская Л. В. Метод оптимизации денежных потоков организации. // Экономический журнал. — 2012. — № 25. — с. 97–101.

The financial policy as a part of entity's economic policy

Teziaeva A. S., student

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow

In the article, financial policy of an economic entity shall be regarded as a key criterion of the financial condition of the company. And the analysis of financial policy is considered as a tool identifying how well the company manages financial resources within a certain period.

Keywords: *financial policy, financial mechanism, indicators of financial policy, financial resources*

In the world, the term «policy» nearly always used as solving problems and issues, certain actions related to achievement of goals. Since ancient times «policy» was considered

from different sides: social, political, economic, psychological and so on. There is not a single work of great thinkers with the description of the structure, forms and methods of

the various policies. Policy-making — identification of desired conditions for the existence and activities of the organization. In addition, the financial policy of the organization is considered as one of the maintenance factors of entity's effective development.

The financial policy of the organization is an integral part of its economic policy. Entity's financial policy is a financial ideology which holds the company in order to achieve its chosen economic goals. It involves the system of ideas, views, target figures which designed to choose methods that provide the implementation of the company's objectives with the greatest economic benefits. The achievement of any task facing the enterprise to any extent necessarily connected with finances: costs, revenues, cash flows. And the implementation of any outcomes firstly requires financial support.

In a concise way, the essence of the financial policy of the organization is represented as the management of economic processes and relations to implement the financial strategy of the company to achieve its goals and objectives, and also qualitative and efficient interaction between internal and external environment of the firm and its further development.

Financial policy is based on a few basic tenets:

- the principle of self-sufficiency and self-financing (recouping of funds of the organization, production costs and costs of goods sold);
- the principle of self-government and economic independence (independent determination of the prospects and directions of the enterprise's activity);
- the principle of liability;
- the principle of interest (interest in performance results);
- the principle of control (monitoring of financial and economic activities of the organization);
- the principle of financial reserves generation (continuity of business).

Financial policy also has its purpose. There are the main goals of the organization's financial policy:

1. profit maximization;
2. optimization of the capital structure of the entity and ensure its financial sustainability;
3. the provision of investment prospects of business;
4. creation of the effective management ways of the organization on the basis of diagnostics of the company's financial standing, consequent choice of the strategic aims and finding ways of achieving them;
5. increase the level of capitalization;
6. improving competitiveness and building market strength.

The main goal of financial policy is the strengthening of the entity's competitiveness while maintaining a target level of profitability, liquidity and solvency, increase of investment attractiveness.

There is also the list of tasks of the financial policy, which includes: securing of the funding sources, avoidance of losses and increase the mass of profit, optimization of the production structure, the growth of production volumes, improve-

ment of financial state and financial stability of the organization. It is necessary to find the optimal balance between tactical and strategic targets in order to implement the goals of financial policy.

The financial strategy consists of the following steps:

- incisive analysis of the former financial strategy;
- verification (adjustment) the strategic objectives;
- determination of timing of the financial strategy;
- specification of strategic goals and execution periods;
- liability distribution for achievement of strategic goals.

The financial policy of the enterprise can not be immutable, defined once and for all. On the contrary, it should be flexible and adjust in response to changes in the external and internal factors.

The content of financial policy is comprehensive and usually consists of the following steps:

1. The determination of strategic directions of development;
2. Planning (strategic, tactical, operational);
3. Concept formulation of management (capital, assets, cash flows, prices, costs);
4. Control (verification of accomplishment of a plan, benchmarking assessment, audit).

Formation of the financial mechanism is the integral part of financial policy. Financial mechanism of the enterprise is a financial management system intended to interaction of financial relations and funds to optimize their impact on the production outcomes. The structure of the financial mechanism consists of six interacting components: financial relations, financial instruments and levers, legal coverage, regulatory and information provision. Financial mechanism of the enterprises should promote the full and effective implementation of finance functions.

A key indicator of the company's financial position is the availability of funds with reference to which the entity on time settles accounts with suppliers, the budget, the banks, creates the required funds and satisfies other requirements. This reflects the financial control of the enterprise.

The main ways to strengthen the finances are associated with the optimization of their use of cash and the elimination of the deficit. The most important directions of improving financial performance in entities:

1. system-based and continuous financial analysis of their activities;
2. control of working capital to optimize financial status;
3. the entity's cost optimization based on dividing them into variable and fixed, the analysis of the interaction «costs — revenue — profit»;
4. optimization of profit distribution and the choice of the most effective dividend policy;
5. the adoption of commercial credit and circulation of bills in order to optimize the sources of funds and impact on the banking system;
6. the use of leasing activities;
7. development and implementation of the company's strategic financial policy.

References:

1. Слепов, В. А., Громова, Е. И., Кери, И.Т. Финансовая-политика компании: учеб. пособие / под ред. проф. В. А. Слепова. — М.: Экономистъ, 2012.
2. Родионова В. М. Финансы: Учебник / В. М. Родионовой. -М., 2013. — 264 с.
3. Лихачева О.Н., шуруп С. А Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия / Учебное пособие под ред. И. Я. Лукасевича; ВЗФЭИ. — М. Вузовский учебник, 2013.
4. Berk J, DeMarzo P. Corporate Finance. — Pearson Education, 2012.
5. Myers S. C. Outside Equity. The journal of finance, № 3, 2010.
6. John R. Graham and Campbell R. Harvey. The Theory and Practice of Corporate Finance: Evidence from the Field. AFA 2001 New Orleans; Duke University Working Paper, 2011.

Внедрение системы менеджмента качества на малых предприятиях

Федосеева Елизавета Адриановна, магистрант;
Чарыкова Анастасия Сергеевна, магистрант

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

Система менеджмента качества (СМК) — это способ, с помощью которого организация направляет и управляет теми видами деятельности, которые связаны (вне зависимости от того, прямо или косвенно) с достижением намеченных результатов.

Сертификация системы менеджмента качества на соответствие ИСО 9000 в настоящее время имеет большое распространение в России. Все увеличивающееся число предприятий выбирает сертификацию как эффективный способ повышения конкурентоспособности на рынке. Стандарты на системы качества позволяют оценить способность того или иного поставщика удовлетворять требования потребителей. Требования ISO 9001 являются общими и предназначены для применения любыми организациями, независимо от их типа или размеров, производимой продукции и оказываемых услуг. Однако стоит отметить, что структура проектов совершенствования СМК малых предприятий может существенно отличаться от структуры проектов внедрения СМК на крупных предприятиях. И если для крупных и средних предприятий, ориентированных на экспорт продукции, добровольная сертификация — предопределенное процедурное действие, то малые предприятия взвешивают выгоды и издержки внедрения СМК. В пользу сертификации СМК в первую очередь говорит тот факт, что тенденции рынка товаров и услуг уже демонстрируют потребность исключительно в сертифицированных товарах. Кроме того, политика вступления России в ВТО предполагает программу оказания помощи малым предприятиям при сертификации СМК. Помимо вышеперечисленного, сертифицированная система менеджмента качества на предприятии повышает имидж компании, дает конкурентное преимущество при участии в конкурсах, выставках, а также снижает долю производственного брака на 25% и более.

Отметим, что в зависимости от отрасли, малые предприятия имеют разную численность. Как правило, это организация численностью не более 50 человек. Но в отдельных отраслях малым предприятием считается компания, где работает не более 100 человек или не более 250 человек.

Внедрение СМК на малом предприятии можно условно разделить на несколько этапов.

1. Решение руководителя.

Идея внедрения СМК на предприятии должна исходить от руководителя. Руководитель должен принять решение о начале проекта, известить сотрудников компании, а также создать предпосылки для быстрого осуществления всех остальных этапов. Также руководитель формулирует цели построения СМК, выделяет процессы СМК, которые нужно контролировать, и критерии оценки их качества. Цели СМК фиксируются в документе «Политика в области качества», в котором также описываются принципы их достижения. Этот документ является основополагающим в системе нормативной документации СМК компании.

2. Обучение персонала.

Поскольку должность руководителя службы качества в настоящее время не распространена из-за нехватки специалистов, на нее обычно назначают сотрудника, ранее работавшего инженером. Именно такой человек знает изнутри все тонкости и особенности работы предприятия, что позволяет быстрее и эффективнее разрабатывать и документировать основу для будущей системы качества. Вслед за этим следует озаботиться об информативной базе, а именно: оформить подписку на соответствующие периодические издания в области качества, а также необходимые нормативные документы. Кроме того, на базе предприятия должна быть создана группа по разработке документации систем качества. Группу должен возглав-

лять координатор, а в ее состав должны входить представитель всех структурных подразделений предприятия, ведь освоить методологию СМК сотрудники могут, только применяя ее на деле. Именно такой подход считается наиболее выгодным с точки зрения экономии, стабильности работы предприятия.

3. Формирование программы внедрения СМК.

Процесс внедрения СМК на каждом предприятии протекает по-разному, в отдельных случаях он может затянуться на несколько лет. Именно поэтому для эффективного проведения данного процесса необходимо составить его программу и строго придерживаться ее. Программа внедрения СМК должна включать в себя следующую информацию:

- описание этапов внедрения;
- закрепление ответственных лиц для каждого из этапов программы;
- бюджет программы;
- описание процедуры оценки внедрения СМК.

После составления программы предприятие может переходить непосредственно к ее выполнению.

4. Оптимизация бизнес-процессов.

Описание существующих и разработка новых бизнес-процессов в соответствии с ISO 9001:2000 — первоочередная задача рабочей группы по внедрению СМК. Для систематизации всех процессов необходимо их занести в справочник «Процессы», который будет содержать описание каждого процесса, его характеристики, код, ответственное лицо. На основании данной информации оформляются следующие документы:

- нормативные документы, описывающие каждый процесс;
- записи по качеству, которые необходимо вести в рамках каждого процесса;
- данные о навыках и знаниях, которыми должны обладать сотрудники, выполняющие работы по каждому из процессов;
- перечень требований, предъявляемых к каждому процессу;
- цели каждого процесса;
- информация о материалах и документах, необходимых, чтобы начать процесс, а также о продуктах выхода из каждого процесса.

Очень важно не строить на этом этапе «наполеоновских планов», не усложнять поставленные задачи. Позже в ходе эксплуатации СМК можно проанализировать те процессы, которые могут потенциально стать «дефектными» с точки зрения качества и внести в существующую схему требуемые технологические и организационные изменения.

5. Разработка нормативных документов.

Основой для разработки документов, обеспечивающих работу СМК, является уже существующая документальная база предприятия. Сначала на основе «Политики в области качества» готовится документ «Руководство по качеству» и инструкции по его применению. Для этого

имеющаяся документация анализируется на соответствие требованиям стандарта ISO 9001:2000 и составляется перечень изменений в работе компании, включающий в себя:

- процессы (анализ со стороны руководства, управление нормативной документацией, внутренний аудит);
- бланки (документы, заполняемые сотрудниками по мере выполнения работ);
- дополнительные этапы выполнения процессов (анализ контракта, анализ, проверка, утверждение проектов).

После составления описания каждого из процессов, необходимо завести бланки для занесения информации о прохождении процесса соответствующим лицом. Также необходимо разработать «Руководство сотрудника» позволит не только получать сведения о процессах, относящихся к компетенции специалиста, требованиях и целях в области качества по ним, но и открывать связанные с этими процессами инструкции и бланки записей. При составлении нормативной документации нужно учитывать требование стандарта ISO 9001 о компетенции персонала, выполняющего работы в рамках СМК. Это означает, что в нормативных документах должны описываться процесс доступа работников к нормативной документации, а также требования к компетенции персонала (уровень знаний, опыт работы), программа повышения уровня сотрудников в случае необходимости, система мотивации сотрудников.

6. Непосредственно внедрение СМК.

Данный этап начинается с официального объявления сотрудникам, что компания начала работать в соответствии с утвержденным «Руководством по качеству» с использованием СМК. Для каждого сотрудника должен быть обеспечен доступ к нормативной документации каждого процесса. Важное значение в работе предприятия должно быть отведено внутреннему аудиту. Этот процесс проводится с определенной периодичностью (на ранних этапах — раз в неделю) специально назначенным сотрудником из службы качества. В процессе внутреннего аудита необходимо выявлять, а затем корректировать несоответствия между функционированием процессов, работой сотрудников и нормативными документами. Данный подход обеспечивает своевременное выявление проблем в работе организации и возможность быстрого их решения.

7. Оценка степени внедрения СМК.

При построении СМК, необходимо выделить ряд показателей, с помощью которых можно оценивать степень ее внедрения. Требования к работе компании, соответствующие стандарту ISO 9001: 2000, необходимо описать в «Руководстве по качеству». Когда эти требования не выполняются, возникают несоответствия между существующей деятельностью и этим документом. Иными словами, в зависимости от числа выявленных несоответствий, зарегистрированных на предприятии, можно оценить, как идет внедрение СМК.

8. Получение сертификата.

Получение сертификата является заключительным этапом в большом процессе внедрения СМК в компании.

Пожалуй, этот этап является наиболее значимым во всем процессе внедрения СМК, и если перед ним прошло слишком много времени, мотивация руководителя и персонала пропала, сертификат компания рискует не получить.

Выдачу сертификата осуществляет сертифицированный орган. Специалисты сертификационного органа в течение месяца проводят экспертизу представленных документов (заявление, основные документы СМК, перечень потребителей и поставщиков). Экспертиза может включать визит представителей сертификационного органа на предприятие для проверки системы качества в действии. В результате экспертизы могут быть выявлены несоответствия СМК требованиям ISO 9001, которые должны быть устранены в кратчайшие сроки. Если все значимые несоответствия устранены, предприятию вы-

дается сертификат. Повторные (наблюдательные) аудиты СМК сертификационный орган проводит с определенной периодичностью.

Как показывает практика, именно качество выпускаемой продукции характеризует успешность современных предприятий. Те компании, что рассчитывают успешно конкурировать не столько качеством, сколько ценой, жестоко заблуждаются и, как правило, проигрывают. Во-первых, современный покупатель скорее переплатит тому конкуренту, чей товар окажется качественнее. Во-вторых, чем эффективнее работает система качества, тем более дешевые товары она производит. Есть немало примеров среди российских компаний, сумевших сполна воспользоваться преимуществами от не только обладания сертификатом на систему качества, но также и от эффективной системы качества как таковой.

Литература:

1. Кудрявцев, А. С. Внедрение системы качества на малом предприятии // Вестник РГРТА. — 2007. — № 20.
2. Сайфутдинов, А. Р. Особенности организации СМК на малом предприятии // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. — 2011. — № 4.
3. Проблемы и решения в области СМК для малых и средних предприятий // quality.eur.ru. URL: <http://quality.eur.ru/MATERIALY11/smk-small.htm>.
4. ISO 9001:2015 для малых предприятий: что надо делать? Советы Технического комитета ISO/TC 176.

Digital-маркетинг в определении качества

Чарыкова Анастасия Сергеевна, магистрант;

Федосеева Елизавета Адриановна, магистрант

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

В настоящее время с развитием новых информационных процессов, традиционные подходы на управление маркетингом требуют трансформации. Концепция цифрового маркетинга не является законченной, она зависит от потребностей общества и развивается вместе с ними, создавая новые условия для успешного развития и позиционирования бизнеса.

Ввиду бурного развития Рунета и вступления России в ВТО проблема определения digital-маркетинга в стандартах качества является особенно актуальной.

Цифровой маркетинг (англ. Digital marketing) — это маркетинг, обеспечивающий взаимодействие с клиентами и бизнес-партнерами с использованием цифровых информационно-коммуникационных технологий и электронных устройств [2, с. 261].

В широком смысле digital-маркетинг понимается, как реализация маркетинговой деятельности компании с использованием различных цифровых устройств и технологий.

Основу цифрового маркетинга составляет интернет-маркетинг, развитие которого напрямую зависит от

стратегических и оперативных целей компании (разработка новых услуг, производство, финансы, сбыт и т. д.).

В связи с развитием современных методов коммуникации, с использованием электронных устройств (компьютеров, смартфонов, планшетов и т. д.), для компаний первоочередное значение приобретает расширение сферы влияния с использованием цифрового маркетинга.

Использование digital-маркетинга позволяет решать следующие задачи:

1. Определить цели бизнеса и расставить приоритеты;
2. Оценить ресурсы для достижения этих целей;
3. Объединить усилия различных бизнес-подразделений чтобы эффективно управлять присутствием бренда на различных площадках;
4. Выбрать подходящего подрядчика и отслеживать его работу.

Разработку digital-стратегии в компаниях могут осуществлять, как сотрудники компании, так и специализированные агентства. При использовании цифровых средств и методов, основное внимание необходимо уделять таким

вопросам, как построена коммуникация в компании, какие направления являются ключевыми, как происходит процесс покупки и потребления продуктов компании, а также как воспринимают бренд покупатель.

Цифровой маркетинг позволяет взаимодействовать с целевыми аудиториями не только онлайн, но и в офлайн среде, прекращая ее в последователей своего бренда.

Основными digital-каналами являются:

— интернет и устройства, предоставляющие доступ к нему;

— локальные сети компаний;

— мобильные устройства;

— цифровое телевидение;

— интерактивные экраны и терминалы.

Основные области цифрового маркетинга включают:

— реклама в Интернете (медийная, контекстная, реклама в социальных медиа и т. д.);

— продвижение в поисковиках (SEO);

— связи с общественностью (новости, веб-каналы, рейтинги, пресс-релизы, публикации, вебинары и т. д.);

— конкурсы и события в Интернете, спонсорство и благотворительность;

— стимулирование сбыта (программа лояльности и т. п.);

— email-маркетинг, вирусный маркетинг, директ-маркетинг и др.

Основным digital-каналом продвижения продукции компании является маркетинг в социальных медиа (SMM — social media marketing). SMM — это процесс привлечение внимания к компании через социальные сети и платформы.

Основу SMM составляет контент, который распространяется через социальные сети самостоятельно, без участия компании. В рамках SMM потенциальные потребители услуги передают информацию друг другу в качестве рекомендации, чем значительно повышают доверие к продукции компании.

Маркетинг в социальных сетях включает в себя различные подходы и методы работы — это построение бренд-сообществ, блогосфера, репутационный менеджмент, нестандартное SMM-продвижение.

Основной задачей является: продвижение продукта, повышение спроса на услуги, формирование лояльности у покупателей, создание имиджа компании и др.

Таким образом, мы видим digital-маркетинг может использоваться как во внешней области (интернет-маркетинг, продвижение с использованием цифровых технологий, маркетинг в социальных сетях), так и во внутренней среде компании (маркетинговые бизнес-процессы компании, осуществляемые с использованием цифровых технологий).

Во внутренней области digital-маркетинга ведущую роль играют интегрированные маркетинговые информационные системы (МИС) с продвинутыми возможностями аналитики, как инструмента цифрового маркетинга. МИС обеспечивает оптимизацию бизнес-процессов на всех уровнях управления компанией.

Digital-маркетинг на современном этапе развития требует эффективных методов управления, которые основаны на маркетинговых информационных системах, использующихся для поддержки принятых решений, обеспечения контроля и координации маркетинговой деятельности.

МИС включает в себя системы внутренней информации, маркетинговой разведки, маркетинговых исследований и аналитической маркетинговой системы.

Роль маркетинговых информационных систем особенно велика для крупных и средних компаний, которые работают в условиях больших объемов деловой информации, имеющие большое количество клиентов, партнеров, а также широкий и развивающийся ассортимент товаров и услуг.

Компании, которые в основе своей деятельности используют методы целевого управления, разрабатывают сбалансированные системы показателей эффективности, отражающие общую маркетинговую стратегию. Для поддержки принятия решений на данном уровне применяют системно-динамические модели маркетинговых процессов и соответствующих программных систем.

Для мониторинга внешней среды, используются подсистемы маркетинговой разведки, которые интегрируются с внешними источниками информации, к ним относятся различные базы данных, Интернет-ресурсы, системы контент-анализа СМИ и др. Подсистемы внешней информации могут получать данные из различных геоинформационных систем, таких как веб-каналы, блоги, социальные сети и т. д.

Еще одну важную роль, которую играют маркетинговые информационные системы является развитие технологий и сервисов Интернета, активно использующихся в деятельности компаний.

В качестве основных направлений развития digital-маркетинга и маркетинговых информационных систем можно выделить:

— стандартные услуги (создание сайтов, медийная и контекстная реклама, дизайн, продакшн);

— работа с социальными медиа (продвижение в социальных сетях, блогах, форумах);

— организация конкурсов, мероприятий в комбинациях онлайн/офлайн (стратегия, креатив, анализ результативности);

— дополнительные услуги (QR коды, геолокационные сервисы, Wow звонки, путеводители, мобильные приложения и сервисы и др.).

Важнейшим трендом в современном digital-маркетинге является развитие средства маркетинговой аналитики.

Возможности развития digital-маркетинга постоянно совершенствуется под давлением рыночных, технологических и социальных факторов. Среди основных направлений развития можно выделить: новые методы сбора и обработки данных на основе информационно-коммуникационных технологий; широкое использование технологий, ресурсов и сервисов Интернета; развитие и внедрение специализированных систем поддержки и оптимизации бизнес-процессов и др.

Мы предполагаем, что изучение всеобщего управления качеством (TQM от англ. total quality management) в рамках digital-маркетинга компании позволит качественно проанализировать механизмы создания стоимости предприятия, а также значительно улучшить его деятельность.

Область применения TQM гораздо шире, чем просто забота о качестве продукции или услуги и выходит далеко за рамки обычных отношений между компанией и клиентами.

Мы будем определять TQM намного глубже, как организационный и системный подход к ассигнованию ресурсов компании, который основывается на механизмах кооперативной координации, что улучшает качество продуктов и сервиса фирмы, также, как и эффективность производственной деятельности самой компании.

Под кооперативной координацией мы понимаем четко структурированное управление фирмой, основанное на поддержке совокупности партнеров компании.

Фундамент TQM основан на серии принципов, таких, как удовлетворение клиентов, развитие перекрестных отношений между подразделениями, передачи ответственности между подразделениями и придание большей самостоятельности сотрудникам, увеличение обязательств руководителей.

Основной целью TQM является улучшение качества принятых решений, продукции и услуг, минимизация издержек на координацию, доступ к организационному и человеческому капиталу. Однако, использование TQM будет эффективно только в том случае, если стратегический план компании на его применение и процесс использования тесно взаимосвязаны друг с другом.

Внедрение TQM в работу компаний до сих пор неоднозначно, с одной стороны предприятия, которые принимают TQM, стоят перед опасностью потерпеть неудачу из-за понижения уровня мобилизации человеческих ресурсов, с другой стороны компании получают возможность повысить эффективность своей деятельности.

Изучение TQM позволяет оценить, как организовано предприятие и понять механизмы создания его стоимости. Эффективное использование TQM основано на разделении функций управления решениями и функций контроля за решениями, что означает по сути создание нового отдела на предприятии, усилия которой направлены на улучшения качества оказываемой услуги.

Таким образом с появлением в России эффективных информационных технологий, создавших предпосылки для рождения и развития digital-компаний, методы эффективного управления предприятием приобретают в настоящее время большое значение.

Одним из главных условий повышения эффективности и реализации основных принципов TQM будет являться внедрение и использование современных интегративных информационных технологий.

Внедрение digital-маркетинга, с использованием совокупности программно-технических средств и методов, на-

правленных на сбор, обработку и передачу данных о качестве, применяется для получения информации нового уровня о состоянии продукции на всех стадиях ее цикла, процесса или среды.

Таким образом применение TQM, с использованием цифровых технологий, обеспечивает в установленные сроки подготовку, принятие и реализацию управляющих решений в области управления качеством, удовлетворяя потребности всех участников жизненного цикла продукции и услуг, руководителей компании и клиентов.

Использование digital-маркетинга в рамках TQM, позволяет успешно развивать интерактивный маркетинг и маркетинг баз данных, который позволяет перейти от массового маркетинга к целевому и затем уже до отдельных потребителей.

TQM также может использоваться для автоматизации маркетинговых бизнес-процессов, в качестве примера можно выделить проведение веб-опросов, автоматизированных директ-маркетинговых компаний, динамическое управление ценообразованием на основании данных об IP-адресах клиентов, распределение влияния на электронных рынках и другие.

Также, в качестве одних из основных современных систем определения digital-маркетинга в стандартных качества являются CRM-системы (Customer Relationship Management). CRM-системы осуществляют информационную поддержку отношений с клиентами и включают в себя процессы маркетинга, продаж и сервисного обслуживания.

В заключительной части нашей работы хотелось бы рассмотреть некоторые примеры применения digital-маркетинга в стандартах качества.

Наиболее активно digital-маркетинг и маркетинговые информационные системы в России, развивают и используют отделения зарубежных фирм, компании в сферах информационных технологий, телекоммуникаций, финансов, крупные торгово-производственные холдинги, а также компании топливно-энергетической отрасли.

В 2005 году в компании ОАО «ТНК-ВР» была запущена система, которая действует во всех сегментах бизнес компании, также реализовывались планово-предупредительные программы, сравнительный анализ собственного сервиса с конкурентами, обучение сотрудников для повышения профессионального уровня корпоративной мотивации. Затем была внедрена новая система управления качеством, призванная определять цели, планы, процедуры, процессы и распределять ответственность. Все эти программы применялись с помощью средств и методов digital-маркетинга, что позволило вывести компанию на лидирующие позиции на российском рынке в соответствии с международными стандартами. Само TQM периодически пересматривается, это происходит по итогам каждой проверки группой аудиторов, согласно установленным требованиям, ожидается участие в организации, определении, планировании, реализации, контроле и проверке качества работы. В обязанности директората по качеству

входит принятие мер по повышению эффективности системы, а также руководство должно демонстрировать преданность делу, лидерские качества и выделять ресурсы, необходимые для достижения поставленных целей.

TQM является инструментом оценки соответствия стандартам компании в целом, на уровне отдельных отраслей и предприятий обеспечивает единообразие внутрифирменных услуг. Оно представляет собой структуру, необходимую для определения показателей эффективности на организационном уровне, является основой для функционирования процессов систем и документации [4, с. 73].

Еще одной компанией, которая улучшила качество управления и качество выполнения технологических процессов стало ОАО «РЖД», которая также запустила систему TQM для оптимизации бизнес-процессов.

ОАО «РЖД» в 2008 году запустило проект по развитию системы анализа опозданий пассажирских поездов

(АСА ГИДПП), который позволяет контролировать исполнение графика движения пассажирских поездов, что значительно повышает качество обслуживания клиентов. Этот информационный проект был специально разработан для внедрения с системой менеджмента качества.

Также среди использования digital-средств в маркетинге компании ОАО «РЖД» можно выделить интернет-сайт с возможностью покупки билета, проверки наличия мест, а также внедрение и развития различных приложений для мобильных устройств, например, интерактивный журнал для iPad и Iphone «РЖД-партнер» и сервис продажи билетов «РЖД билет». Использование digital-маркетинга и контроль за соблюдением стандартов качества TQM, позволили компании стать высокоэффективной, приобрести финансовую стабильность, а также возможность конкурировать на внутреннем и международном рынке, повышая рыночную стоимость своих активов.

Литература:

1. Кожушко, О. А., Чуркин И. В., Агеев А. Ю., Яременко Н. Ю., Волокитин Н. И., Дасманова М. А., Свинцова К. Ю., Чернышов И. М., Чигряй М. М. Интернет-маркетинг и digital-стратегия. Принципы эффективного использования: учебное пособие. — Новосибирск: Интелсиб, 2015. — 313 с.
2. Данько, Т. П., Китова О. В. Вопросы развития цифрового маркетинга // Проблемы современной экономики. — 2013. — № 3 (47). — с. 261–265.
3. Рожков, И. В. Сущность и содержание информатизации маркетинга в рыночной деятельности современных предприятий // Маркетинг и современность. — М.: Палеотип, 2012. — с. 122–128.
4. Дьякова, Е. Е. Определение эффективности всеобщего управления качеством // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. — 2010. — № 3. — с. 71–74.
5. Рожков, И. В. Маркетинговые информационные системы: современные подходы к определению и использованию // Управленческие науки. — 2013. — № 3 (8). — с. 68–75.

Малый и средний бизнес: проблемы и перспективы развития

Шишкина Анастасия Александровна, студент

Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

Развитие малого предпринимательства является неотъемлемой частью эффективного функционирования рыночной экономики. Радикальные трансформации, произошедшие в нашей стране за последние 20 лет, значительно преобразили её экономический уклад. Экономика перестала быть закрытой и постепенно стала частью мировой экономики.

По Гражданскому кодексу Российской Федерации предпринимательство определяется как «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» В данном определении мы видим специфиче-

ские черты, характеризующие предпринимателя, предпринимательство. Предпринимательство направлено на получение прибыли, но эта деятельность сопряжена с определенными рисками. Предприниматели — это в большинстве своем новаторы, люди инициативные и действующие. Это своего рода инновация в общественное производство. «Инновации включаются в процесс общественного производства посредством трудовой деятельности работников с качественно новой потребительной стоимостью рабочей силы» [3]. Предпринимательство способно решать многие задачи: производство товаров, услуг, внедрение новых технологий, «производство» рабочих мест, активность общества. Предпринимательство принято разделять на крупный, средний и малый бизнес. Критерии отнесения к тому или иному виду определяются

Таблица 1. Категории субъектов малого и среднего предпринимательства в зависимости от средней численности работников

Категории субъектов малого и среднего предпринимательства	Предельные значения средней численности работников
Микропредприятия	от 1 до 15 человек
Малые предприятия	от 16 до 100 человек включительно
Средние предприятия	от 101 до 250 человек

Таблица 2. Категории субъектов малого и среднего предпринимательства в зависимости от выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год

Категории субъектов малого и среднего предпринимательства	Предельные значения «выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учета НДС»
Микропредприятия	60 млн. рублей
Малые предприятия	400 млн. рублей
Средние предприятия	1000 млн. рублей

ФЗ № 209 от 24.07.2007 и Постановлением Правительства РФ от 09.02.13 № 101.

Консалтинговыми компаниями был проведен мониторинг, вследствие чего удалось выяснить печальный факт: Россия не может пока предложить выгодные условия для ведения бизнеса. В обеих столицах страны, Москве и Питере, было опрошено 1, 9 тысяч фирм, которые долго на рынке, а их годовой оборот не менее 0, 5 млн. руб. Второй квартал этого года показал, что окупаемость бизнеса в Москве снизилась во многих сферах. Особо тяжело приходится автосервисам и автомойкам, шиномонтажу. В рентабельности продажи почти ничего не потеряли, она осталась той же, что и год назад — 28 процентов. У предприятий общественного питания тоже заметно снизилась прибыль. В Питере рентабельность предприятий вообще немного выше, а доходность низкая.

Многие граждане в стране остаются без работы или живут на низкую зарплату, в 2015 году членами правительства было решено субсидировать данную категорию граждан. Планировалось ввести продовольственные карточки для малоимущих с 2017 года. Но, как сообщает газета «Известия», на данный вид помощи деньги в бюджет следующего года не успевают внести, а это говорит о том, что лишь в 2018 году семьи с минимальным доходом могут рассчитывать на эту господдержку. Для помощи бизнесменам государством создана Корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства. Стратегии утверждены до 2030 года. Но налогообложение и внеплановые проверки увеличивают нагрузку на бизнес. На следующий год запланирован новый реестр организаций малого и среднего предпринимательства. [4]

Малый бизнес, как наиболее массовая и гибкая форма деловой жизни, в большой мере определяет экономическое благополучие государства, со стороны рыночной системы хозяйствования. В развитых странах, данный сектор

экономики создаёт наибольшую долю национальных ресурсов.

Лицо любого малого предприятия — это его руководитель. Малый бизнес создать довольно сложно, так же сложно им управлять, т. к. необходимо решать задачи различного уровня. Поэтому многие предприятия сталкиваются с проблемой некомпетентного руководства. Некомпетентность может выражаться в отсутствии знаний в области маркетинга, финансов, менеджмента, производства, снабжения, в отсутствии управленческого опыта или неспособности решать нестандартные задачи. «Необходимы серьезные инвестиции в развитии человеческого капитала в России» [4, с. 71]. Поэтому обществу необходимо создавать благоприятную среду для «воспитания» нового типа людей — людей «предпринимательского склада ума», творческих, инициативных, имеющих необходимые знания и навыки, адаптирующихся к меняющимся условиям, лидеров по натуре, способных принимать задачи различного характера.

Однако на успешное развитие малого и среднего бизнеса влияет множество аспектов, например такие как:

1) Стартовый капитал

Аналитики считают практически полное отсутствие в России института венчурного финансирования одной из основных проблем современного российского малого бизнеса. У малого бизнеса нет возможности получения стартового капитала от инвесторов, и он вынужден находить необходимые средства самостоятельно.

Формирование стартового капитала предприятий малого и среднего бизнеса является целой индустрией в странах с развитыми финансовыми системами. На данный момент Россия пока только движется в этом направлении.

2) Сроки выхода на прибыльность

Сроки, через которые бизнес может начать приносить доход, напрямую зависят от вида деятельности. На-

пример, рекламная компания, или компания, предоставляющая какие-либо услуги, начнёт быстро приносить доход — в течении нескольких месяцев. И наоборот сроки получения прибыли у компании занимающиеся производством, например продукцией из металлов, могут достигать нескольких лет.

Так же не малую роль в том, сколько времени понадобится предприятию, для выхода на прибыльности, играет личность предпринимателя, можно так никогда и не начать работать в прибыль, если не проявлять должной инициативы.

3) Налогообложение и заработная плата

Не маловажное значение для рентабельности бизнеса и его способностью к существованию на рынке имеют расходы компании, самыми значительными из которых является заработная плата сотрудникам и связанные с ней налоги.

Доля зарплат в малом и среднем бизнесе зависит от сферы деятельности. В среднем в малом бизнесе расходы на зарплату варьируются в пределах 30–50%.

Также реальна практика выдачи «белых» затрат, что значительно облегчает деятельность компании, так как в данном случае малому и среднему бизнесу не приходится находиться в постоянном поиске рефинансирования. Не платить налоги, конечно выгоднее чем их платить. И многие предприятия малого бизнеса пользуясь слабым вниманием к их деятельности налоговых органов, предпочитают не платить «белых» зарплат. Тем не менее для успешного развития бизнеса проще в расчёте на будущие дивиденды выплачивать минимальные заработные платы, и покрывать часть расходов сотрудников за счёт фондов предприятия.

4) Кредитование бизнеса

Для малого бизнеса кредитование сложная процедура. Нас данный момент кредитная политика в России находится на очень низком уровне. Для малого бизнеса банки дают короткие сроки с высокими процентными ставками. В большинстве случаев банковские кредитные программы для начинающих предпринимателей не только малодоступны из-за отсутствия залогового имущества, но и слишком дороги ввиду больших кредитных ставок. Кредитование и инвестиции в бизнес малого и среднего предпринимательства производится только в приоритетные направления, развитие которых государство не может осуществить в полной мере самостоятельно.

В 2017 году малому бизнесу будет выгодно производить следующее:

Малого вложения потребует дело по монтажу ворот и заборов. Конкуренционных организаций немного. Такой

бизнес пойдет в периферийных городках, где множество частных домиков и коттеджей. Минусом тут можно посчитать сезонность.

Открытие нэйл-бара принесет выгоду и в кризисные времена. Студию красоты посещать уж точно будут, недорогие услуги по макияжу, маникюру-педикюру, наращиванию ресничек вообще ценны. Особо это касается проходных точек, например, в торговых центрах.

В наш век повсеместной компьютеризации можно заняться ремонтом соответствующей техники. Хотя конкуренция и высока, если грамотно и тщательно проработать вопрос, то заработки будут неплохими.

Полезно и эффективно заниматься переработкой пластика. Сейчас острой проблемой экологии в России является утиль. С началом переработки и количество мусора уменьшится, и будет востребованный материал. Предприятий в России, кто этим занимается, единицы, поэтому можно смело начинать вести дела.

В 2017 году в России малому бизнесу, помимо пластика, выгодно производить:

1) Изготовление железобетонных колец.

2) Изготовление хот-догов.

3) Иван-чай. Изготовление в домашних условиях можно постепенно перевести в фирму по производству нескольких лекарственных растений.

4) Деревенским предпринимателям можно заняться разведением вьетнамских свинок и индюшек.

Это самые популярные на сегодняшний день идеи собственного дела. Если не бояться трудностей и стремиться все время вперед, «засучив рукава», ничего не бояться, то многого можно добиться в любых условиях. И так, чтобы начинать или поддерживать дела, очень важна государственная поддержка. Финансирование малого бизнеса в России в 2017 году будет осуществляться. Но Минфином было предложено сокращение затрат по данному вопросу. Однако, точное решение правительства пока ожидается.

На основе приведённых проблем развития малого и среднего бизнеса, можно сделать вывод что, не у всех предпринимателей есть возможность успешно реализовать своё дело, и вынуждены прекращать свою деятельность. Нестабильность экономики и политики, неравная конкуренция, проблема доступа к ресурсам и высокие налоги, всё это наиболее актуальные проблемы малого предпринимательства.

Необходимо серьёзно пересмотреть политику финансирования и инвестирования в бизнес малого и среднего сегментов для возможности эффективного развития этих участников рынка.

Литература:

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г.
2. Постановление Правительства РФ «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» № 101 от 09 февраля 2013 г.

3. Высоцкая, О.А. О критериях отнесения субъектов предпринимательства к малому и среднему бизнесу // Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия «Право». — 2012. — № 2 (12). — с. 94–96.
4. Хасанова, Г.А., Рабцевич А.А. Проблемы развития человеческого капитала в России // Международный научно-исследовательский журнал. — 2013. — № 5–2 (12). — с. 70–71.
5. <http://russinfo.net/>

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал
Выходит еженедельно

№ 18 (152) / 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.
Курпаянниди 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)
Ешнев 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)
Курпаянниди 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)
Шуклина З. Н. (Россия)

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 17.05.2017. Тираж 500 экз.

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