

ISSN 2072-0297



МОЛОДОЙ[®] УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



19
2017
Часть II

16+

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 19 (153) / 2017

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

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

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

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

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

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

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

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

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

Журнал 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 Бекмурадович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)

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

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

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

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

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

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

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

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

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: 31.05.2017. 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 *Сергей Сергеевич Четвериков* (1880–1959 гг.), выдающийся советский биолог, основоположник эволюционной и популяционной генетики, связавший учение о наследственности с теорией эволюции Дарвина.

Четвериков родился в семье фабриканта-промышленника в Москве. Отец видел сына своим преемником в деле управления семейным предприятием — сукновальной фабрикой. Поэтому когда осенью 1897 года сын написал ему из Германии, куда батюшка направил его обучаться техническим наукам, что твердо решил стать профессором зоологии, фабрикант немало огорчился и отозвал сына обратно в Москву, однако разрешил поступать в Московский государственный университет, который Четвериков окончил в 1906 году.

Свое решение стать зоологом он реализовал. За годы обучения в университете Четвериков участвовал во многих экспедициях от Кольского полуострова до Средней Азии, открыл и описал несколько видов бабочек, изрядно пополнив свою выдающуюся коллекцию, которую начал собирать еще в детстве.

После окончания учебы он читал курсы и лекции по генетике, энтомологии, биометрии. Четвериков основал первую в России лабораторию генетики в Институте экспериментальной биологии.

В 1929 году Сергей Сергеевич был арестован по доносу и сослан в Свердловск. После нескольких лет ссылки он пе-

ребрался во Владимир, а потом в Горький, где благодаря усилиям своих учеников занял пост заведующего кафедрой генетики и селекции. Долгие годы он трудился над адаптацией дубового шелкопряда к суровым северным условиям и вывел устойчивую породу, которая использовалась при производстве чесучи и парашютного шелка. В 1948 году после разгромной сессии ВАСХНИЛ он вместе с тремя сотнями других генетиков был уволен.

Уже много позже, после крушения «лысенковщины», за эту работу Четвериков был награжден орденом «Знак Почета» и медалью «За доблестный труд в Великой Отечественной войне».

Основополагающая статья его фундаментального труда «О некоторых моментах эволюционного процесса с точки зрения современной генетики» легла в основу новой дисциплины — генетики популяций. В этой статье Четвериков показал совместимость принципов генетики с теорией естественного отбора, заложил основы эволюционной генетики.

В 1959 году, перед самой кончиной, за вклад в развитие и укрепление эволюционного учения и генетики Сергей Сергеевич Четвериков был награжден почетной медалью «Планкетта Дарвина» (награждение проводила академия естественных наук «Леопольдина» в Германии). Эта медаль — гордость советской биологии.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

МЕДИЦИНА

- Абдувалиев А. А., Усманов С. К., Ташпулатова Ф. К.**
Эффективность гемалина в комплексном лечении деструктивного туберкулеза легких91
- Джумабеков С. А., Кубатбеков А. А., Айтымбетов М. А.**
Влияние факторов высокогорья на регенерацию огнестрельных переломов92
- Зуфарова Ш. А., Муфтайдинова Ш. К., Кузиева Г. А.**
Эффективность индивидуальной прегравидарной подготовки на ранних и поздних этапах беременности у пациенток с гиперандрогемией96
- Климов А. В., Ноздрин Е. Н., Ноздрин А. Н.**
Применение динамических рядов при анализе состояния кожного покрова при лечении экземы99
- Климов А. В., Носова М. А.**
Влияние внедрений технологий в повседневную жизнь на здоровье глаз 103
- Маматова М. Р., Мамажонова Ш. К., Сатимова Ш. М.**
Изучение влияния вирусного гепатита С на фетоплацентарный комплекс 106
- Садикова Г. К., Иноятова И. Ш.**
Офтальмологические проявления у детей с последствиями перинатального поражения нервной системы в зависимости от их клинических форм 108

ГЕОЛОГИЯ

- Мустакимова А. Г.**
Суранское месторождение флюоритов 111

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Акопян М. С.**
Значимость имиджа для организации.
Корпоративная идентичность 113

- Белоусова О. В.**
Возможности решения проблемы бедности в мировой экономике 115
- Гендель С. Л.**
Проблемы взаимодействия исполнительных органов государственной власти с территориальными саморегулируемыми организациями в сфере ЖКХ 117
- Гиматова Р. Р.**
Экономическая сущность рентабельности и дискуссионные вопросы ее интерпретации 119
- Другова Г. А.**
Проблема взаимодействия в системе моногород — градообразующее предприятие 123
- Илюшина О. С., Стуколова Ю. К.**
Анализ методических подходов к оценке экономической эффективности деятельности предприятия 127
- Коломина А. В., Перфильева Е. М.**
Роль корпоративной культуры в управлении персоналом организации 131
- Котов Д. В., Артамонова В. С.**
Механизм оценки рисков при инвестировании в объекты газотранспортной системы 132
- Лузьянин Е. П., Лузьянин И. П.**
Анализ конкурентоспособных преимуществ ДФО с позиции иностранного инвестора 135
- Лузьянин И. П., Лузьянин Е. П.**
Влияние таможенной политики на инвестиционную привлекательность ДФО 139
- Мусабекова А. Б.**
Факторы экономического роста Республики Казахстан в 1990–2015 гг. 142
- Мылахова С. А., Петров А. А.**
Стратегическое управление строительной организацией в современных условиях 146
- Патлатенко А. А.**
Задолженность по ипотечному кредитованию в РФ: причины и последствия 149

Рудой Е. В. Сущность конкурентоспособности предприятия..... 152	Чу Тху Тхао Развитие франчайзинга во Вьетнаме 165	
Рудой Е. В. Пути повышения уровня конкурентоспособности 154	Шлома Д. О. Регулирование инвестиционной деятельности в Красноярском крае через предоставление земельных участков в аренду..... 168	
Рыбальченко И. С. Налоговые льготы как инструмент стимулирования «зеленой энергетики»..... 156	СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО	
Сагань А. О., Бабанов В. Н. Анализ инновационных возможностей на примере магазина ООО «Мир подарков» 160	Ахмеджонов Д. Г., Туркменов Х. Э. Урожайность при равномерном увлажнении почвы 173	
Смирнова К. А. PR-технологии и основные методы коммуникации 162	Якуб А. В., Приходина М. В., Христич В. В. Клубневая продуктивность сортов и сортообразцов топинамбура в лесостепи Омской области 175	

МЕДИЦИНА

Эффективность гемалина в комплексном лечении деструктивного туберкулеза легких

Абдувалиев Альёр Абдубаситович, студент;

Усманов Саидаъло Комилжон угли, студент;

Ташпулатова Фатима Кудратовна, доктор медицинских наук, доцент, заведующая кафедрой
Ташкентский педиатрический медицинский институт (Узбекистан)

Актуальность. Известно, что вторичная иммунная недостаточность является фактором, отягощающим течение и прогноз туберкулеза. Ее появление у больного обусловлено токсическим действием специфической микрофлоры на иммунокомпетентные клетки и иммунодепрессивным действием химиотерапевтических средств. Иммунная недостаточность носит комбинированный характер. Помимо снижения ряда количественных показателей, отмечается глубокий дефицит функциональной активности лимфоцитом и клеток макрофагально-моноцитарного звена. [1, с.31].

Наиболее значимым является иммунодефицитное состояние по Т-клеточному звену, которое встречается у 68,4% больных туберкулезом легких. Угнетение метаболических процессов, а также выявляемый на начальных этапах активации выход в апоптоз приводят к снижению общего количества Т-лимфоцитов в крови.

Гуморальная иммунная недостаточность встречается у 15% больных туберкулезом легких, носит количественный характер и проявляется снижением общего количества В-лимфоцитов, сопровождающимся увеличением концентрации IgG и IgA в сыворотке крови. Коррекция иммунологических нарушений у больных туберкулезом легких является одним из важных звеньев патогенетической терапии туберкулеза и поэтому продолжается работа над разработкой новых эффективных иммуномодуляторов гемалин — препарат созданный на основе плазмы животных для лечения иммунных нарушений и связанных с ней патологией. Действующим веществом гемалина является комплекс пептидов животного происхождения. Согласно экспериментальным данным препарат обладает иммуномодулирующим действием, стимулирует образование антител и кооперативный иммунный ответ Т- и В-лимфоцитов. гемалин оказывает подавляющее действие на функциональную активность Т-клеток супрессоров, что характеризует его как иммуностимулятор, установлено стимулирующее дей-

ствие на функциональную активность макрофагов. Под воздействием гемалина повышается неспецифическая реактивность организма, несколько раз увеличивается фагоцитоз, нормализуется соотношение Т-хелперов к Т-супрессорам, уменьшается количество циркулирующих иммунных комплексов. Установлена эффективность гемалина в комплексном лечении ХОБЛ в сочетании с анемией, и в лечении аутоиммунных заболеваний типа ревматоидного артрита, ревматизма [2, с. 50]. В тоже время в литературе нет работ по изучению эффективности гемалина у больных туберкулезом легких.

Цель исследования: Изучить эффективность иммуномодулирующего препарата «Гемалин» у больных с деструктивным туберкулезом легких (ДТЛ).

Материалы и методы. Обследованы 40 больных с впервые выявленным деструктивным туберкулезом легких (ДТЛ) в возрасте от 18 до 65 лет. Женщин было — 13 (32,5±7,4%), мужчин — 27 (67,5±7,4%).

Среди клинических форм ДТЛ преобладал инфильтративный туберкулез легких — 24 (60,0±7,7). Фиброзно-кавернозный туберкулез выявлен у 11 (25±6,8%), диссеминированный у 3 (7,5±4,1%), кавернозный у 2 (5,0±3,4%) больных.

У 50±7,9% пациентов установлено наличие сопутствующих заболеваний: сахарный диабет — у 4 (10,0±4,7%), заболевания желудочно-кишечного тракта — у 5 (12,5±5,2%), неспецифические заболевания легких — у 10 (25±4,3%).

Все больные получали комплексную химиотерапию: изониазид+рифампицин + пиразинамид+этамбутол сроком 2–3 месяца. В качестве патогенетической терапии назначали антиоксиданты, антигипоксанты, витамины, кортикостероиды. В качестве иммуномодулятора было назначено согласно инструкции препарат «Гемалин». Больные получали на курс 15 инъекций препарата «Гемалин».

В качестве контрольной группы было обследовано 20 больных с ДТЛ, по возрасту, по частоте клинических форм

туберкулеза, по характеру сопутствующих заболеваний группы были сопоставимы. Контрольная группа получала базисную терапию + патогенетическое лечение без включения «Гемалина».

Результаты комплексного лечения оценивали по динамике клинических симптомов, изменению лабораторных и иммунологических данных.

Для оценки характера иммунологической реактивности организма у больных с ДТЛ изучали иммунологические показатели:

– общее функциональное состояние Т- и В-систем иммунитета — содержание Т- и В-розеткообразующих клеток периферической крови (Е- и ЕАС-РОК);

– показатель неспецифической резистентности — фагоцитарная активность лейкоцитов.

У 24 (60±7,7%) больных в конце 1 месяца лечения отмечена выраженная положительная динамика клинических симптомов: уменьшение или исчезновение кашля с мокротой, нормализация температуры тела, исчезновение потливости, появление аппетита, прибавка в массе тела. В то же время в контрольной группе положительная динамика отмечена только к концу 2–3 месяца терапии.

Прекращение выделения в мокроте МБТ отмечено у 70±7,2% больных (контроль — 50±6,3% $P < 0,05$).

Литература:

1. Хонина И. А., Никонов С. Д., Шпилевская С. В. и др. Особенности иммунитета у больных с различными формами туберкулеза // Пробл. туберкулеза. — 2000. — № 1. — С. — 30–32.
2. Хужамбердиев М. А., Эгамбердиев О. А., Загруднинов Ф. Ф., Абдуганиева М. А. Применение гемалина в медицинской практике. Методическое пособие. Андижан. — 2015. — С. 50.

Влияние факторов высокогорья на регенерацию огнестрельных переломов

Джумабеков Сабырбек Артисбекович, доктор медицинских наук, профессор, академик НАН Кыргызской Республики;

Кубатбеков Алмаз Анарбекович, кандидат медицинских наук;

Айтымбетов Максат Анатаевич, научный сотрудник,

Бишкекский научно-исследовательский центр травматологии и ортопедии (Кыргызстан)

Репаративная регенерация длинных трубчатых костей при компрессионно-дистракционном остеосинтезе огнестрельного перелома по Илизарову в условиях высокогорья проходит через фиброзно-хрящевую стадию, характеризуется выраженной клеточной реакцией, значительной степенью регенерации сосудов, что приводит к благоприятному течению репаративных процессов, которые заканчиваются костным заживлением, но протекают более длительно, чем в низкогорье.

Ключевые слова: огнестрельный перелом, трубчатые кости, дистракционный остеосинтез, высокогорье

Проблема реактивности и регенерации тканей, разработка вопросов оптимизирующего воздействия на процессы заживления ран сохраняет актуальность в современной медицине. Кроме теоретического, она приобретает особое прикладное значение в сфере медицины катастроф, военной медицины, локальных вооруженных конфликтов, в условиях резко возросшего травматизма

Рентгенологическая положительная динамика отмечена у 16 (40±7,8%) больных: у 8 (20±6,3%) наблюдалось закрытие полостей распада, у 40±7,8% — значительное рассасывание инфильтрации и очагов диссеминации (контрольная — закрытие полости у 6 (30±10,2%), значительное рассасывание инфильтрации — у 10 (50±11,2%).

Со стороны периферической крови у 55,2±6,1% больных в динамике отмечена нормализация лейкоцитарной формулы — уменьшение лейкоцитоза, увеличение количества лимфоцитов, уменьшение или нормализация РОЭ (контрольная группа 30±10,2%).

Изучение иммунологического статуса показало, что у больных с ДТЛ, получавших «Гемалин» отмечена тенденция к повышению Е-РОК — с 46±4,5% до 53±2% (N64±1,6%), Е АС-РОК — с 12±2% до 16±1,2% (N16±0,6%). Контрольная группа Е-РОК — с 46,7±1,9% до 51,1±0,9%, Е АС-РОК — с 12,9±1,5% до 14,8±1,3%. Фагоцитоз — с 45±1,4% до 49,6±4,1% (контроль — 42±1,9% до 46±1,2%).

Заключение. Полученные результаты свидетельствуют о целесообразности включения препараты «Гемалин» в комплексную терапию больных туберкулезом легких в целях повышения общей эффективности лечения.

тканей и органов опорно-двигательного аппарата человека, а также для накопления опыта медицинского обеспечения подобных ситуаций [Гололобов В. Г., 2003]. Масштабы и характер разрушения костной ткани при поражающих свойствах современного огнестрельного оружия, особенности ее регенерации в этих условиях обуславливают необходимость проведения гистологического

исследования с учетом теоретических и клинико-морфологических аспектов этого процесса [Абрамов И. В., 2008].

Горы занимают одну пятую поверхности земли, в них живет не менее 10% населения, при этом более 50 млн человек живет на высоте более 2000 м над уровнем моря. Ежегодно в горные районы идет миграция населения в связи с существующими политико-экономическими проблемами, поиском и освоением новых ресурсов, использованием горного климата в лечебных целях и туризме. Участились и случаи ведения боевых действий в горных местностях. Вопросы репаративной регенерации органов и тканей в условиях высокогорья, вопросы адаптационных проявлений и способов их коррекции являются наименее изученными [Шевченко Ю. Л., 2000].

В современной ортопедии нет четкого представления о течении репаративной регенерации костной ткани в условиях гипоксии, полностью осталась вне поля зрения травматологов проблема применения возможностей метода стабильного чрескостного остеосинтеза в условиях высокогорья, что послужило поводом для проведения данной работы.

Материал и методы исследования: Эксперименты проведены на 48 взрослых беспородных собаках, которым в 1-е сутки пребывания в условиях высокогорья (пер. Туя-Ашу, 3200) воспроизводилась модель огнестрельного перелома голени с наложением аппарата Илизарова. В качестве контроля служили собаки с аналогичными переломами, содержащиеся в виварии в низкогорье (г. Бишкек, 780). Морфологическое исследование проводили через каждые 7 суток в течение 2-х месяцев методами световой микроскопии и морфометрии. В костном регенерате проведено морфометрическое изучение количества клеточных элементов, тканевого состава интермедиарного регенерата, показателей сосудистого русла. Статистическая обработка данных проведена методами Фишера-Стьюдента с помощью программы Microstat Quatro Pro.

Результаты исследования и их обсуждение

Непосредственно после ранения в области перелома выявляется зона раневого канала, зона посттравматического некроза и перинекротическая зона. В результате воздействия ранящего снаряда диафиз разрушен на множество костных осколков. Часть из них выбита из сегмента конечности, а часть остается в мышечном массиве. Осколки связаны с надкостницей или лежат свободно. При гистологическом исследовании в ранние сроки установлено, что раневой канал заполнен гематомой, тканевым детритом, мелкими костными осколками. В зоне посттравматического некроза кости в отломках и осколках встречаются как погибшие остециты, так и клетки в состоянии парабиоза. В детрите раневого канала регистрируется выраженная макрофагальная реакция, многочисленные пролиферирующие фибробласты, формирующие

реактивно измененную грануляционную соединительную ткань, что характеризует особенности регенерация костной ткани после огнестрельного повреждения [Гололобов В. Г., 2003].

По данным морфологического анализа установлено, что на 7-е сутки наблюдения в области раневого канала и зоны посттравматического некроза формируется грануляционная ткань, с большим содержанием кровеносных сосудов, на базе которой развивается обширная периостальная мозоль. Формирование регенерата сопровождается развитием обширных рыхлых фиброзно-костно-хондронидных периостальных напластований, фиксирующих костные осколки, и являющихся приспособительной реакцией организма, направленной на консолидацию концов костных отломков в условиях гипоксии [Джумабеков С. А. и соавт., 2003].

Через месяц периостальный регенерат представлен губчатой костной тканью, а также обширными полями хондроидной, что убедительно свидетельствует в пользу хондрогенного характера репаративного процесса. Периостальный регенерат обнаруживается на значительном расстоянии от линии перелома. В параоссальной мозоли зафиксированы локусы, выполненные хондронидной тканью, по периферии которой формируются малочисленные костные балки. В месте контакта костных фрагментов друг с другом регистрируется фиброзно-хрящевой регенерат, обрамляющий их концы и заполняющий линию остеотомии. Эндостальный костный регенерат представлен молодыми костными балками, постепенно заполняющими медуллярную полость. Через 42–56 суток опыта нарастают процессы минерализации костной части регенерата, а также наблюдаются очаги обызвествления гиалиновой хрящевой ткани, приводящего к деструкции и гибели хондроцитов. Вслед за этим проявляются признаки закономерного процесса — репаративного эндохондрального остеогенеза. Среди клеток костного регенерата в условиях высокогорья на 7-е сутки наблюдения преобладают фибробласты и фиброциты (Рис. 1). Снижение относительных долей остеобластов и остеоцитов свидетельствуют о низкой интенсивности процесса костеобразования, что подтверждается наличием единичных остеокластов. Особенностью регенерации в условиях гипоксии является появление в составе регенерата хондроцитов, относительная доля которых прогрессивно возрастает до 42-х суток наблюдения, когда репаративный хондрогенез опережает развитие костной ткани. В дальнейшем содержание этих клеток снижается, при очевидном нарастании темпов остеогенеза, подтверждаемом возрастанием относительной доли остеоцитов и остеобластов к 56-м суткам (Рис. 1). Сохранение на высоком уровне доли остеокластов свидетельствует об интенсивном remodelировании костного регенерата.

В ранние сроки наблюдения в костном регенерате количество сосудов на 34,1% ниже значения в долине, и несмотря на расширение просветов сосудов, общая площадь поперечного сечения кровеносного русла на 29,7%

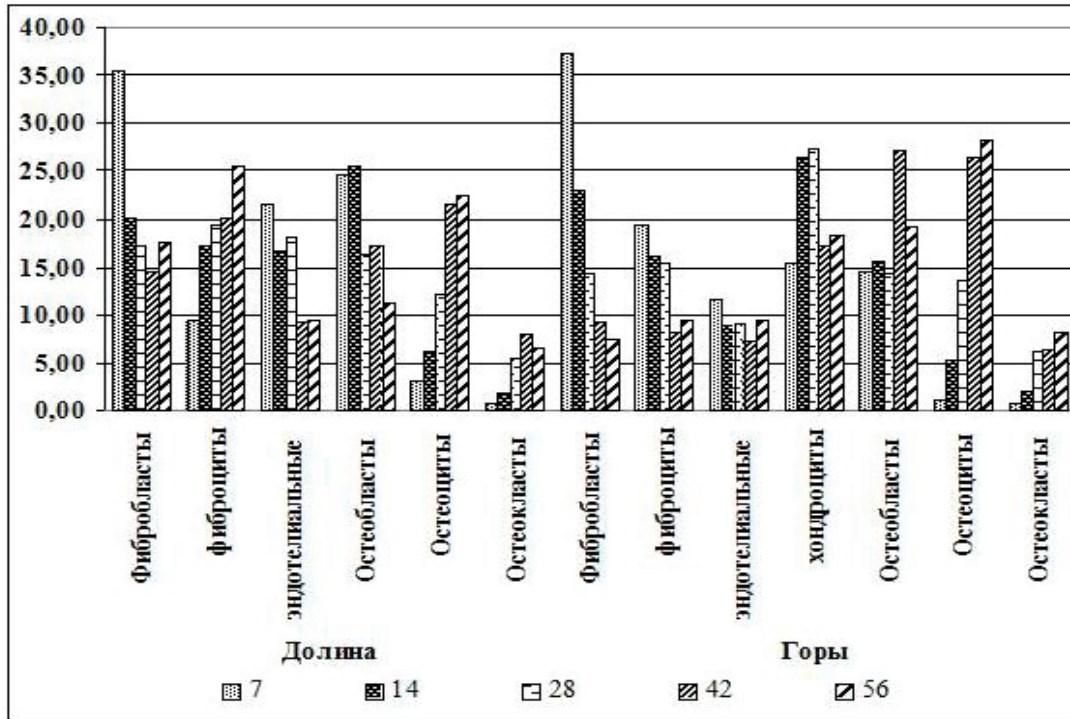


Рис. 1. Диаграмма. Динамика содержания клеток костного регенерата при компрессионно-дистракционном остеосинтезе огнестрельного перелома по Илизарову

меньше показателя в низкогорья (Рис. 2). При этом появление реактивной гиперемии можно считать хорошим патогномичным признаком в оценке жизнеспособности тканей раны [Гололобов В.Г., 2003]. С 14-х суток наблюдения отмечается прогрессивное нарастание по-

казателей сосудистого русла. Максимальные числовые выражения определяются на 42-е сутки наблюдения, снижаясь к 56-м суткам, что связано с процессами ремоделирования регенерата, при этом наблюдается возрастание показателей на 10–20% по сравнению с долиной

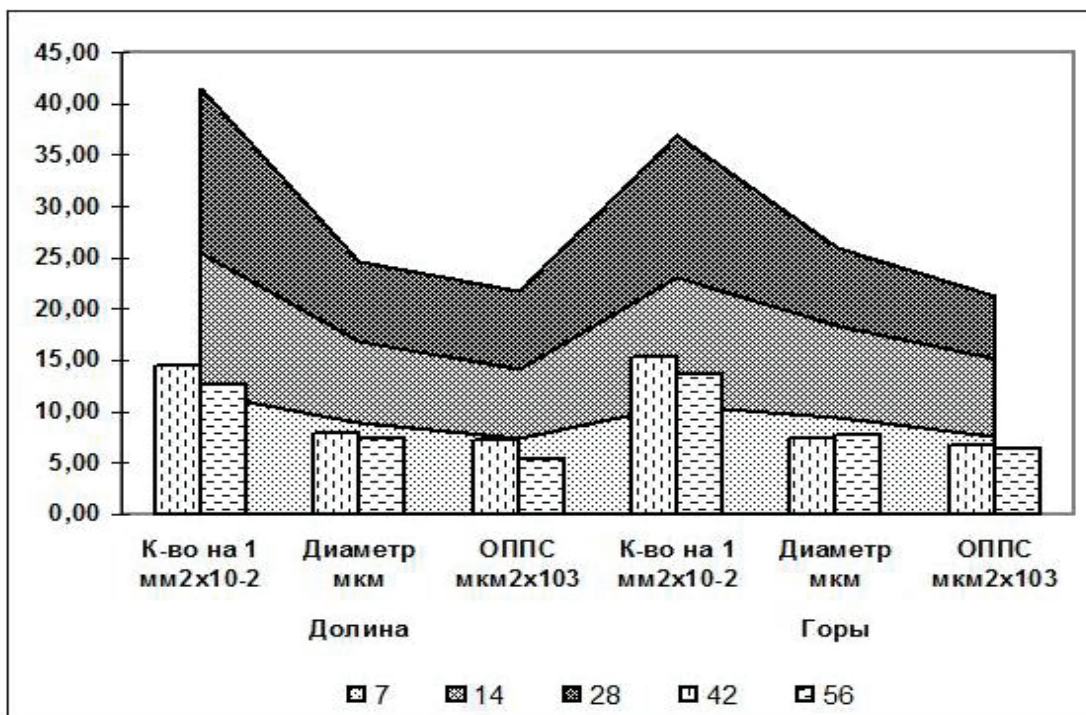


Рис. 2. Диаграмма. Динамика показателей сосудистого русла при компрессионно-дистракционном остеосинтезе огнестрельного перелома по Илизарову

(Рис. 2), т.е. к исходу наблюдения уровень кровоснабжения позволяет осуществляться процессам остеогенеза и оссификации новообразованной кости. О волнообразном перераспределении крови в костной ткани в условиях высокогорья сообщается и в исследованиях М. В. Балыкина (2003).

Соответственно изменялись и относительные площади тканевых компонентов. Соединительнотканый компо-

нент являлся преобладающим до 28-х суток наблюдения, в этот же срок отмечалась максимальная относительная площадь хондронидных структур. К концу наблюдения в регенерате отмечается выраженное преобладание костного компонента, хотя этот показатель составляет только 63,2% от значения в низкогорье.

При этом наблюдается стабильно низкая относительная площадь сосудов (Рис. 3).

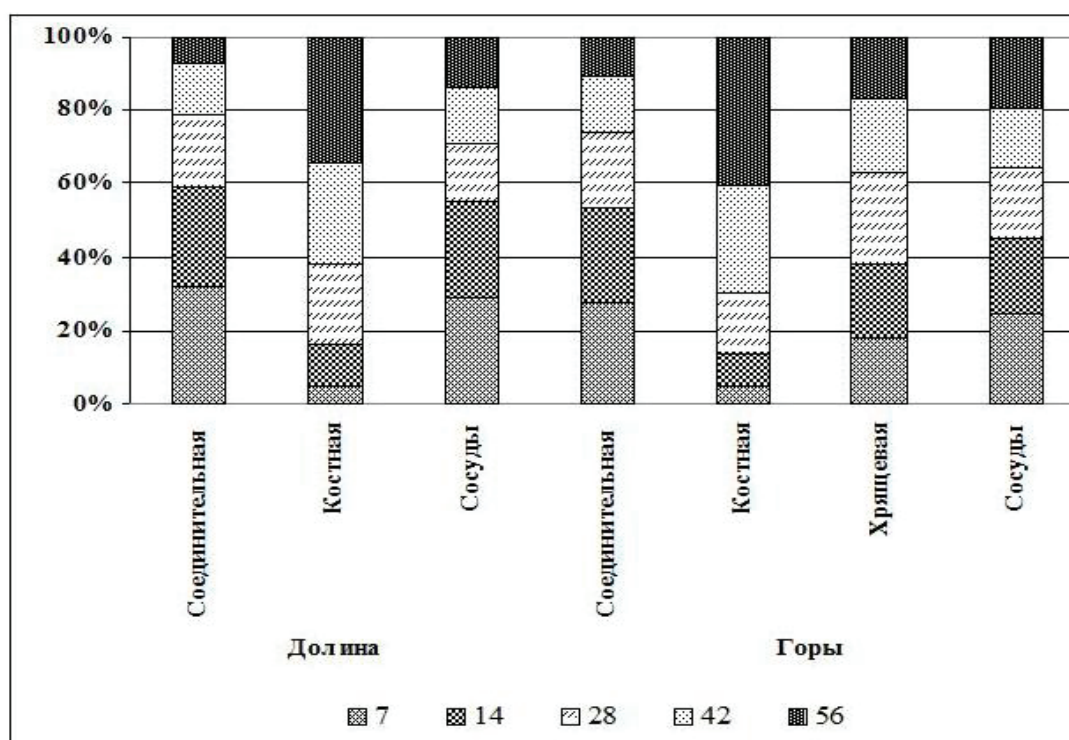


Рис. 3. Диаграмма. Динамика относительных площадей тканей костного регенерата при компрессионно-дистракционном остеосинтезе огнестрельного перелома по Илизарову

Таким образом, особенностью огнестрельных переломов трубчатых костей является их оскольчатый характер, обширное поражение костного мозга, наличие свободных костных фрагментов. Процесс посттравматической регенерации костной ткани длинных костей конечности при дистракционном остеосинтезе огнестрельного перелома по Илизарову характеризуется интенсивной пролиферацией костных клеток в периосте, эндосте, каналах остеонов перинекротической зоны, периваскулярном окружении. Клетки костных осколков способны сохранить жизнеспособность и участвуют в формировании костного регенерата, что позволяет рассматривать их как свободные посттравматические аутотрансплантаты.

Репаративная регенерация длинных трубчатых костей при дистракционном остеосинтезе огнестрельного перелома по Илизарову в условиях высокогорья проходит через фиброзно-хрящевую стадию, характеризуется выраженной клеточной реакцией, выраженной регенерацией сосудов [Джумабеков С. А. и соавт., 2003; Абакиров М. Д., 2006], что приводит к благоприятному течению репаративных процессов, которые заканчиваются костным заживлением, но протекают более длительно, чем в низкогорье. Дистракционный остеосинтез огнестрельного перелома по Илизарову позволяет обеспечить коррекцию циркуляторных расстройств, стабильную фиксацию и максимальную оксигенацию области перелома.

Литература:

1. Абакиров М. Д. Удлинение трубчатых костей аппаратом Илизарова в условиях высокогорья. Дисс. ... к.м.н. — Бишкек, 2006. — 104 с.
2. Абрамов И. В. Малоинвазивный комбинированный остеосинтез в лечении сложных переломов дистального отдела костей голени: Автореф. дисс. ... к.м.н. — Москва, 2008. — 23 с.
3. Автандилов Г. Г. Введение в количественную патологическую морфологию. — М.: Медицина, 2001. — 216 с.

4. Балыкин М. В. Кислотно-основной гомеостаз и его регуляция в условиях высокогорья. В кн.: Организм и среда. — Новосибирск, 2003. — 143—155;
5. Гололобов В. Г. Репаративная регенерация костной ткани. — СПб, 2003—87 с.
6. Джумабеков с. А., Мамакеев К. М., Рачков Р. А. Морфофункциональная характеристика посттравматической регенерации трубчатой кости в условия высокогорья. //Центрально-Азиатский медицинский журнал. — 2003. — Т. 9, № 2—3, С. 126—129
7. Шевцов В. И., Немков В. А., Скляр Л. В. Аппарат Илизарова. Биомеханика. Курган: Периодика, 1995. — 165 с.
8. Шевченко Ю. Л. Гипоксия. Адаптация, патогенез, клиника. — СПб, 2000. — 384 с.

Эффективность индивидуальной прегравидарной подготовки на ранних и поздних этапах беременности у пациенток с гиперандрогемией

Зуфарова Шахноза Алимджановна, доктор медицинских наук, доцент
Ташкентский педиатрический медицинский институт (Узбекистан)

Муфтайдинова Шахноза Киемиддиновна, ассистент;
Кузиева Гулрух Алижановна, ассистент
Андижанский государственный медицинский институт (Узбекистан)

Ключевые слова: невынашивание беременности, синдром потери плода, гиперандрогения, прегравидарная подготовка

Основной задачей современного акушерства является снижение числа репродуктивных потерь, и актуальность невынашивания беременности (НБ) не вызывает сомнения, так как является наиболее частым ее осложнением. Несмотря на достигнутые в последние годы успехи в профилактике и лечении данной патологии, частота НБ остается стабильной и достаточно высокой. Так, по данным разных авторов, она составляет от 2% до 55%, достигая в первом триместре 80% [2, 3]. Отсутствие снижения частоты НБ указывает на трудности, возникающие при ведении этой группы пациенток. С одной стороны, они обусловлены многофакторностью этиологии и патогенетических механизмов заболевания. С другой — несовершенством применяемых диагностических методик и отсутствием адекватного мониторинга осложнений, возникающих во время беременности.

Синдром потери плода — это новый термин, появившийся в последнее время и включающий в себя [8]: — один или более самопроизвольных выкидышей или неразвивающихся беременностей на сроке 10 и более недель; — мертворождение; — неонатальную смерть; — три и более самопроизвольных выкидыша до 8 недель эмбрионального развития.

Этиология синдрома потери плода чрезвычайно разнообразна и зависит от многих факторов. Одни из них непосредственно приводят к закладке аномального эмбриона, другие создают неблагоприятные условия для его нормального развития.

Основные причины потерь беременности: генетические, эндокринные нарушения, инфекционно-воспалительные заболевания, иммунологические механизмы и тромбофилии [8].

Под генетическими факторами чаще подразумевают хромосомные аномалии эмбриона, которые появляются в результате слияния двух родительских клеток с точечными мутациями в хромосомном наборе, возникающими из-за нарушения процесса мейоза. [7]

Цель исследования

Изучить эффективность применения индивидуализированной комплексной прегравидарной подготовки пациенток с гиперандрогемией различного генеза для снижения частоты осложнений во время беременности, родов и предупреждения СПП.

Материалы и методы исследования

Работа основана на результатах клинического и гормонального обследования 51 беременных в возрасте от 21 до 41 года (средний возраст: $29 \pm 0,9$ лет), включая 14 беременных из группы проспективного наблюдения и 5 пациенток с неразвивающейся беременностью из группы ретроспективного наблюдения.

Критериями включения до беременности являлись: клинические признаки ГА — андрогензависимая дерматопатия (гирсутизм, акне, себорея, алопеция); лабораторные признаки ГА с оценкой всех метаболитов андрогенов с повышенной стероидной активностью (Тобщ > 3,0 нмоль/л, Тсв > 2,5 пг/мл, андростендион [Ан] > 10,0 нмоль/л и ДГТ > 350 пг/мл).

Окончательно в исследование были включены 51 пациенток с диагностированной ГА: у 16 пациенток ГА была

выявлена до беременности, им была назначена и проведена комплексная прегравидарная подготовка; у 3 беременных с НРБ гиперандрогения была выявлена при поступлении в клинику на ранних сроках беременности и прегравидарная подготовка у них не проводилась.

Эффективность прегравидарной подготовки оценивалась по клиническим характеристикам течения беременности (особенно на ранних сроках до 10 недели), а также по значениям и динамике гормональных показателей в сравнении с группой пациенток без ГА.

Подготовка к беременности проводилась у женщин с ГА в качестве первого этапа профилактики осложнений беременности и развития СПП.

Коррекция ГА проводилась в зависимости от генеза этого состояния: при выявлении надпочечникового генеза ГА женщинам назначался дексаметазон в индивидуально подобранных дозах (начальная доза препарата — 0,125 мг или 1/4 таблетки); при яичниковом генезе ГА назначались комбинированные оральные контрацептивы и соответствующая терапия инсулино-резистентности (метформин 500–1500 мг/сут).

Критериями включения до беременности являлись: клинические признаки ГА — андрогензависимая дерматопатия (гирсутизм, акне, себорея, алопеция); лабораторные признаки ГА с оценкой всех метаболитов андрогенов с повышенной стероидной активностью (Тобш > 3,0 нмоль/л, Тсв > 2,5 пг/мл, андростендион [Ан] > 10,0 нмоль/л и ДГТ > 350 пг/мл).

Специальные методы исследования включали ультразвуковое и доплерометрическое исследование, кардиотографию (КТГ) в динамике, ЭКГ, ЭхоКГ.

Гормональные исследования проводились в динамике с момента констатации беременности или с 5 по 10 неделю и далее на 12–13, 15–16, 20–21, 25–26, 30–31, 35–37 неделях беременности. Определялись следующие гормональные показатели — концентрации в сыворотке крови прогестерона (Р), эстрадиола (Е2), эстриола (Е3), 17-ОН, ДГТ.

Выявленная в анамнезе пациенток с ГА более высокая отягощенность менструального, репродуктивного и гинекологического, а также соматического анамнеза свидетельствует о высоком риске потери плода (особенно на ранних сроках) в текущей беременности. Полученные данные подтверждают результаты других исследователей, из «которых следует, что в той или иной степени до 70% нарушений менструального цикла, до 75% эндокринного бесплодия и до 30% — потерь беременности обусловлены гиперандрогенией.

Следует отметить, что СПКЯ в нашем исследовании был диагностирован у 32,9% женщин в I группе и у 41,7% — во II группе; надпочечниковая и смешанная ГА диагностированы у 67,1 и 58,3% женщин соответственно.

Из перенесенных гинекологических заболеваний были отмечены хронический сальпингоофорит — у 14,0% пациенток, миома матки — у 7,3%, у 12,7% — эрозия шейки матки.

Из экстрагенитальной патологии высокой оказалась частота анемии (15,3%) в исследуемой группе. Достоверных отличий, за исключением анемии, по сравнению с контрольной группой не отмечалось.

Всего у обследованных пациенток было 51 беременностей, из которых только 20 (3,9%) закончились рождением живых детей. 75% родов (у 15 женщин) при этом были преждевременными.

У пациенток с ранними выкидышами рождением живых детей закончились 2,7% беременностей, преждевременных родов было 5 (71,4%).

У пациенток с поздними выкидышами рождением жизнеспособных детей завершилось 6,0% из 18 беременностей, преждевременными были 72,7% родов.

У пациенток с преэмбрионическими потерями рождением жизнеспособных детей завершились только 2 из 24 беременностей.

Синдром потери плода имел место у родственниц 35,3% пациенток. Тромботический анамнез оказался отягощенным 4,0% пациенток и 20,7% родственников обследованных (не менее 1 эпизода тромбоза)

Наличие той или иной формы тромбофилии было выявлено у подавляющего большинства пациенток с синдромом потери плода (71,3%). Частота тромбофилии мало отличалась среди пациенток с различными видами репродуктивных потерь, составив 72,3% у пациенток с ранними выкидышами, 74,6% и у женщин с поздними выкидышами и 61,5%, и во всех случаях была достоверно выше, чем в контрольной группе.

Решая задачу оценить эффективность прегравидарной подготовки, 107 пациенток с синдромом потери плода и тромбофилией были разделены на три группы:

I группу составили 22 (48,6%) женщины, обратившиеся на этапе планирования беременности, им проводилась подготовка к беременности с фертильного цикла; у 17 из этих пациенток в анамнезе были ранние выкидыши, у 9 — поздние, у 16 — преэмбрионическими потери.

II группа включала 15 (29,9%) беременных, которых мы вели с ранних сроков беременности (5–10 неделя); у 10 из них в анамнезе были ранние, у 12 — поздние выкидыши.

III группа состояла из 14 (21,5%) женщин с поздними выкидышами в анамнезе впервые консультированных и получавших терапию с более поздних сроков беременности (15–21 недели).

В комплексе подготовки к беременности всем пациенткам назначался Дюфастон по 1 таблетке 2 раза в день до 16 недель беременности, витаминотерапия, включающую фолиевую кислоту (минимум 1 мг в сутки), антиоксиданты (микродигрин), витамин Е 400МЕ, полиненасыщенные жирные кислоты (омега-3).

Все пациентки с метаболическими расстройствами (ожирением, СПКЯ) в I триместре беременности получали Магне В6, поскольку установлено, что пациенты с метаболическими расстройствами имеют выраженный дефицит магния.

У 47 женщин I группы, в том числе у 11 с преэмбрионическими потерями и изначально подозреваемым бесплодием, беременность наступила спонтанно.

Клинические признаки хронической плацентарной недостаточности (преждевременное созревание плаценты, синдром задержки внутриутробного развития плода, внутриутробная гипоксия плода) были диагностированы по данным УЗИ и доплерометрии у 11 (47,8%) пациенток во III группе, которые стали получать НМГ, аспирин и витаминотерапию с поздних сроков (15–21 недель) беременности.

В I группе 11,5% пациенток были родоразрешены путем операции кесарева сечения, соответственно остальным — через естественные родовые пути. Показаниями для оперативного родоразрешения служили: несостоятельность рубца на матке (2 случая) после предыдущего кесарева сечения, миопия высокой степени — у 1, упорная слабость родовой деятельности у 1 пациенток и первые роды в возрасте 37 и 39 лет у 2 пациенток с бесплодием (беременные с преэмбрионическими потерями).

Во II группе путем операции кесарева сечения были родоразрешены 3 (12,5%) женщины: 2 женщины в связи с несостоятельностью рубца на матке, 1 — миопией высокой степени, 1 — в связи с отягощенным акушерским анамнезом и первыми родами после 39 лет.

В III группе оперативно были родоразрешены 4 (26,1%) женщины: 3 женщины в связи с несостоятельностью рубца на матке, 2 — миопией высокой степени, 1 — тазовым предлежанием плода у первородящей в 37 лет.

Только у 1 пациентки (из III группы) роды были преждевременными, все остальные срочными. У 5 женщин (26,1%) III группы имела место гипотрофии плода. В I и II группах не было ни одного случая гипотрофии плода.

Средняя масса новорожденных составила 31421175,8 г (во всех трех группах). Рост новорожденных колебался от 47 до 53 см. Оценка новорожденных по шкале Апгар составила: 9–10 баллов — у 8 новорожденных, 8–9 баллов — у 72 новорожденных, 7–8 баллов — у 20 новорожденных, 6–7 баллов — у 6 новорожденных и 6–8 баллов — у 1 новорожденного. Ранний неонатальный период протекал без особенностей.

ВЫВОД: У пациенток с синдромом потери плода и гиперандрогенией наиболее эффективной профилактикой потерь плода при последующей беременности является профилактика, проводимая с предгравидарного периода. Пациентки с гиперандрогенией (ГА), имеющие высокий риск нарушения репродуктивной функции и ранней потери плода (до 10–12 недели) характеризуются достоверно более высокой частотой в анамнезе дисфункции яичников (57,6% против 35,3% в группе пациенток без ГА), бесплодия (41,2% против 5,8%), а также репродуктивных потерь (56,5% в группе с ГА против 17,7% в группе без ГА).

Индивидуализированный комплекс лечебных мероприятий, проводимый с целью коррекции ГА и профилактики ТФ в рамках прегравидарной подготовки, позволяет снизить уровень активных андрогенов и показателей гемостаза до значений, близких к нормальным, и снизить частоту потерь беременности.

Литература:

1. Абдурахманова Р.А. Особенности течения беременности, исход родов и становление лактации у женщин с гиперандрогенией: Автореф. дис. канд. мед. наук. М — 2002. — 22с.
2. Агаркова Л.А., Дикке Г.Б., Габитова Н.А. и др. Новое в диагностике и терапии гиперандрогении надпочечникового генеза у беременных. // Сибирский мед. Журн. — 2006. — № 5. — С. 115–117.
3. Баймурадова С.М. Патогенез, принципы диагностики, профилактики и терапии синдрома потери плода, обусловленного приобретенными и генетическими дефектами гемостаза. Автореф. док. мед. наук. М., 2007. — 46с.
4. Вакс В.В. Гиперпролактинемия: причины, клиника, диагностика и лечение. // Consilium Medicum. — 2001 — Т. 3, № 11. — С. 516–524.
5. Готовцева Л.В. Клиническое значение исследования системы гемостаза у беременных с синдромом потери плода во 2 триместре беременности: Автореф. дис. канд. мед. наук. — М., 2006. — 24 с.
6. Качалина Т.С. Гиперандрогения и невынашивание беременности. // Рос. вестн. акушера-гинеколога. — 2004. — № 3. С. 61–64.
7. Антифосфолипидный синдром и синдром потери плода. Москва. «Триада X — 2004. С. 9–24.
8. Роговская С.И. Андрогензависимые поражения кожи и возможности их коррекции у женщин // Гинекология. 2003. — Том 31, № 5. — С. 1–9.
9. Роговская С.И. Андрогены и антиандрогены // Гинекология. 2000. — Т.2. — № 2. — С. 47–51.
10. Селедцова Н.В. Характеристика и механизмы иммунных нарушений у беременных с надпочечниковой гиперандрогенией: Автореф. канд. 1 мед. наук. — Новосибирск, 2009. — 21с.

Применение динамических рядов при анализе состояния кожного покрова при лечении экземы

Климов Александр Васильевич, кандидат физико-математических наук, аспирант;
Ноздрин Екатерина Николаевна, студент
Оренбургский государственный медицинский университет

Ноздрин Антон Николаевич, врач-дерматолог
Оренбургский областной кожно-венерологический диспансер

Экзема — один из видов заболеваний, который относится к дерматологическому типу. Представляет собой воспаление на участках кожи, которое может сопровождаться чесоткой, жжением, сыпью [1]. Ранее термин охватывал достаточно огромный ряд дерматологических процессов. Примерно в первой половине XIX века, ученые Уиллен, Бейтмен и другие дерматологи отделили экзему в некую нозологическую форму. Болезнь может возникнуть как у детей, так и у взрослых.

Экзема имеет разное месторасположение на теле, но прежде всего страдают верхние конечности и лицо. Носит аллергенный характер, поражённые места заметно отличаются от здоровой кожи [2]. Во многих случаях видны покраснения, отёки и пузырьки в больших количествах. В случае их травмирования появляются мокрые эрозии, которые постепенно высыхают и накрываются корочками. Такие ранки сопровождаются неприятными ощущениями, сила которых в этот момент выражена вдвойне.

Целью данной научной работы является изучение изменений поражённых экземой участков рук. Применяя тот или иной препарат, назначенный врачом, в процессе лечения будут измеряться параметры трещин: длина и ширина, а также площадь поражения кожи сыпью и язвами. За интервал измерения примем — сутки. Все данные запишем в таблицу и составим динамический ряд. С помощью показателей изменения уровней ряда динамики и графических методов проведём анализ изменений, т. е. саму динамику показателей. Необходимо обратить внимание, на сколько равномерно будет происходить рост или снижение, вопросы периодичности изменений, наличие стабильного результата (без изменений) на протяжении нескольких интервалов измерений, наличие скачкообразного характера показателей.

Вывод о характере протекания процесса лечения, о положительном (отрицательном) результате действия прописанного препарата запишем в конце практической работы и после построения таблиц и графиков.

В данной статье будет наглядно показано применение динамических рядов в процессе наблюдения за состоянием экземы в период её лечения. На первый взгляд, это может показаться довольно трудоёмкой работой. Обычно результат виден по физическим изменениям, ощущениям пациента и на первый взгляд нет необходимости проводить ежедневные замеры, записи. Дискомфортное состояние после определённого курса лечения отступает, но хрониче-

ская экзема имеет свойства рецидива. Через какое то время на том же самом или на другом месте появляется новая вспышка экземы. Таких вспышек может быть достаточно много, за какой-то период времени. Фиксируя эти самые периоды начала рецидива, затухания, спокойного состояния поражённых участков за определённый, но довольно длительный промежуток времени, можно составить динамический ряд. Опираясь на данные, можно увидеть с какой частотой, продолжительностью происходят обострения. Интервалы изменений, это есть не что иное, как даты, привязанные ко времени года. Таким образом, определяется сезонная зависимость.

Экзема — это комплексная болезнь, как результат воздействия на организм человека, как нейроаллергических и эндокринных факторов, так и обменных и внешних [3]. Возникновению экземы способствуют химические, биологические, бактериальные, физические факторы; иммунные (аллергические) и эндокринные нарушения в организме; воздействие медикаментов, пищевых продуктов, косметических средств и средств бытовой химии.

Динамические ряды в первую очередь помогут установить провоцирующие факторы, а также эффективность применения тех или иных лекарств [4]. Необходимо отметить, что обострение экземы протекает в несколько стадий, последовательность может быть разной. Это значительно усложняет наблюдение и исследование, т. к. в большинстве случаев отсутствует плавный характер ремиссии.

Цель работы: изучить возможность применения динамических рядов при лечении экземы.

Актуальность проблемы

Экзема — это распространённое заболевание кожи. По данным Всероссийского медицинского портала (ООО «Интеллектуальные медицинские системы») частотность данного заболевания у граждан Российской Федерации занимает нишу в 30–40% от всех дерматологических болезней. На 100 000 заболевших недуг замечается среди мужского и женского населения в возрастной категории 40–60 лет. Реже фиксируются случаи заболевания экземой у мальчиков в возрасте 3–14 лет, юношей — 14–25 лет и мужчин — 25–40 лет. У девочек в возрасте 3–14 лет заболевание кожи проявляется реже, чем у мальчиков. То же самое можно сказать и про девушек в возрасте 14–25 лет и женщин — 25–40 лет.

Лечение осложняется тем, что в данном недуге невозможно выделить какую-нибудь одну проблему. В современной медицине выделяют следующие основные причины: наследственная предрасположенность к возникновению аллергической реакции, иммунные нарушения, эндокринные (гормональные) расстройства, болезни желудочно-кишечного тракта, печени, психологическое состояние человека (стрессы, нервное истощение), профессиональные факторы [5].

Очевидно, что дерматолог — не единственный доктор, к которому придётся обращаться при лечении экземы. Специалист по коже может направить пациента на дополнительное обследование к аллергологу, эндокринологу, гастроэнтерологу, иммунологу, диетологу и другим врачам. Больному будет выписано значительное количество лекарственных средств. Перед человеком, страдающим экземой, возникнет ещё одна проблема: эффективность применяемых препаратов. Для анализа самого процесса лечения вполне возможно составить график, где основными критериями могут быть дата и какой-либо количественный показатель.

Материалы и методы исследования

Наблюдения проводились за поражёнными участками рук 15 больных, мужского пола, возраста от 27 до 32 лет. Количественными показателями были приняты размеры трещин и площадь поражения сыпью на руках. Для замера бала определена одна основная и одна контрольная трещина. Измерения проводились с помощью циркуля, миллиметровой бумаги и лупы. Данные заносились в та-

блицу и с интервалом в два дня проводились записи состояния рук. Были взяты медианные значения.

Экспериментальная часть

Тема: наблюдение за состоянием кожи рук в процессе лечения.

Диагноз болезни: экзема.

Перед началом наблюдения произошло сильное обострение. Кисти рук покрылись многочисленными трещинами, на тыльной стороне появилась сыпь (практически 90% кожи рук), ощущается кожный зуд, припухлость, сухость кожи, краснота, болезненная реакция на воду

Для наблюдения отметим кисть левой руки.

Многочисленные микротрещины на пальцах, сильный зуд и раздражение. Так же присутствуют трещины более крупного размера, а именно: на указательном пальце между первой и последующей фалангами образовалась трещина длиной около 9–10 мм и шириной в 1,1 мм. Раздражение проявляется покраснением, которое покрывает тыльную (верхнюю) часть ладони на 90 процентов, а также все пальцы.

Первый этап

Заключение врача дерматолога: экзема точечная, дерматит. Назначена мазь «Протопик».

В качестве контрольного места наблюдения возьмём трещину на указательном пальце левой руки в районе ногтя. Длина 4 мм, ширина 1,2 мм. Результаты запишем в таблицу.

Таблица 1

Порядковый №	Данные по основному замеру, мм		Данные по контрольному замеру, мм		Площадь раздражения, %
	Длина	Ширина	Длина	Ширина	
1	9,0	1,1	4,0	1,2	90
2	10,0	1,2	5,0	1,3	90
3	10,0	1,3	5,0	1,5	90

Применение данной мази остановлено. Краснота, опухлость рук, размер трещин на коже увеличиваются.

Этап второй

Заключение врача аллерголога: экзема истинная.

Для снятия раздражения назначена гормональная мазь «Дермовейт». Один раз в сутки перед сном тонким слоем, на ночь. Курс лечения будет длиться не более семи суток. В качестве контрольного места наблюдения возьмём трещину на указательном пальце левой руки в районе ногтя. Длина 5 мм, ширина 1,5 мм. Результаты запишем в таблицу (табл. 2).

На второй день количество многочисленных микротрещин сократилось. Зуд исчез. Опухлость кисти рук спала, раздражённые участки стали бледными.

На третий день микротрещины стали исчезать. Кожа стала мягче. Края трещин по основному и контрольному замеру стали затягиваться (заживать), перестали быть резкими. Кисти рук болезненно реагируют на воду. Площадь раздражённого участка остаётся без изменений, но заметно бледнеет.

На четвёртый и пятый день микротрещины зажили полностью. Началось сильное шелушение кожи. Кожа мягкая, эластичная, площадь раздражения стала уменьшаться.

Шестой и седьмой день. Зуда нет. Шелушение прекратилось. Крупная трещина зажила практически полностью. Участок поражения уменьшается слабо. Кожа заметно становится мягче.

Восьмой и девятый день. Участок поражения сыпью уменьшился до стабильного состояния. Трещина по основному замеру практически зажила. Место по контрольному

Таблица 2

Порядковый №	Данные по основному замеру, мм		Данные по контрольному замеру, мм		Площадь раздражения, %
	Длина	Ширина	Длина	Ширина	
1	10,0	1,3	5,0	1,5	90
2	7,0	1,2	5,0	1,3	90
3	4,0	1,2	<5,0	1,0	90
4	2,0	<1,2	<3,0	<1,0	90
5	2,0	1,0	2,0	<1,0	85
6	<2,0	<1,0	<2,0	<1,0	85
7	1,0	<1,0	<1,5	<1,0	80
8	<1,0	<1,0	<1,0	<1,0	80
9	0,0	0,0	<1,0	<1,0	<80

ному замеру приняло стабильное состояние, разрыв кожи небольшого размера не заживает, но и не беспокоит.

После всех вышеуказанных процедур наступила ремиссия.

На данный момент используются следующие средства:

— крем для очень сухой кожи «Эмолиум»,

— крем «Комфодерм М2».

Наблюдения продолжаются.

Все данные представлены в виде графиков на рисунках

№ 1 — № 4.



Рис. 1. Графический метод развития данного ряда



Рис. 2. Метод удлинения периодов

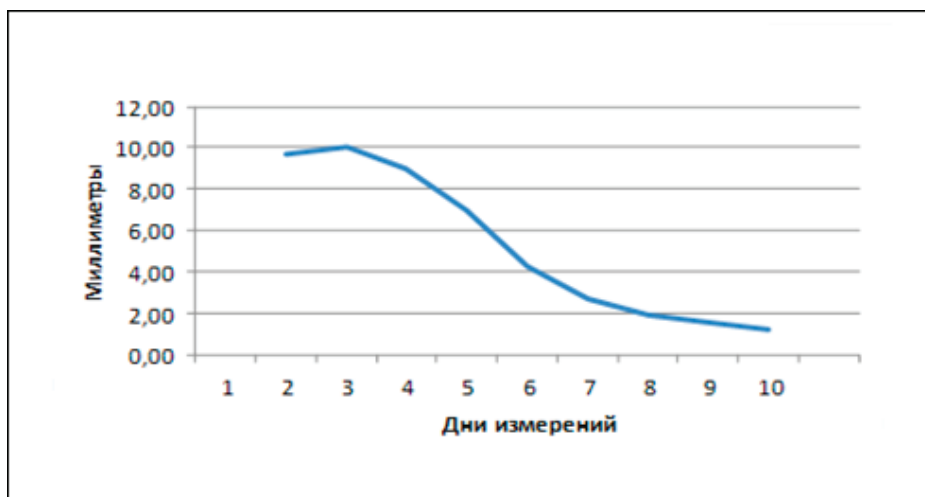


Рис. 3. Метод скользящей средней

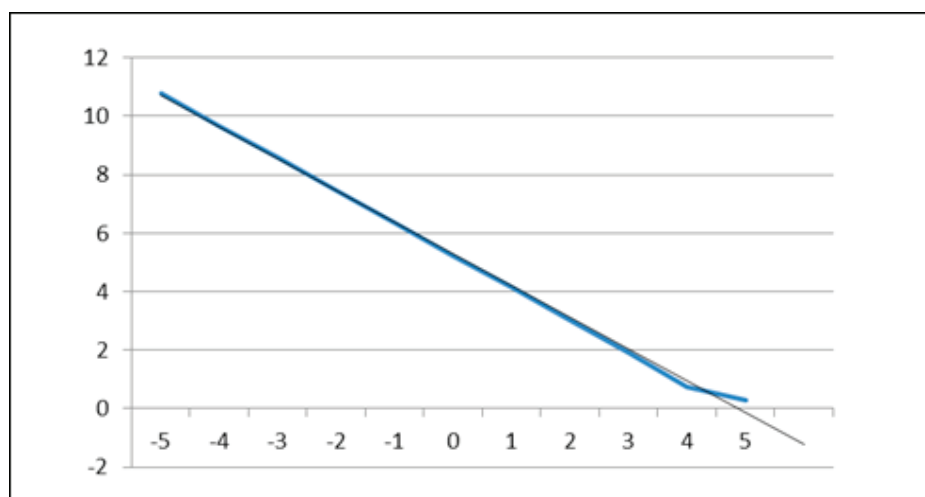


Рис. 4. Метод наименьших квадратов

По графикам мы видим, что тренд имеет отрицательное значение, что говорит о положительной динамике лечения заболевания.

Выводы

— Показатели динамического ряда уменьшаются, что в данном случае считается положительным результатом. В целом, за весь период наблюдения изменения происходят неравномерно. После использования мази «Дермовейт» показатели резко снижаются с равномерным интервалом. Ситуация стабилизируется на короткое время. Затем показатели снова снижаются с равномерным ин-

тервалом. Действие мази можно охарактеризовать, как поэтапное (пороговое). Эффективность данного средства высокая.

— Динамические ряды наглядно демонстрируют состояние рук, поражённых экземой, в процессе лечения, также заметен характер восстановления. В дальнейшем наблюдение будет продолжено с последующими заметками и замерами, при использовании того или иного способа лечения.

— Только при постоянном наблюдении за состоянием кожи со стороны специалиста и бдительном отношении к своему здоровью пациента, можно подобрать оптимальный метод лечения заболеваний эпидермы.

Литература:

1. Экзема // Все про аллергию. URL: <http://pro-allergiyu.ru/istinnaya-ekzema.html> (дата обращения: 09.12.2016).
2. Экзема-манифестация внутренней проблемы // Кошелек здоровья. URL: <http://healthycase.ru/karta-sajta/> (дата обращения: 10.05.2017).

3. Соколова Т. В., Григорян С. А., Мокроносова М. А.. Особенности течения и ведения больных микробной экземой, осложненной кандидозом. // Российский журнал кожных и венерических болезней № 1. — 2007. — № 1. — С. 44–48.
4. Медицинская статистика // Динамические ряды. URL: <http://medstatistic.ru/theory/dynamic.html> (дата обращения: 10.12.2016).
5. Ломоносов К. М. Окислительный стресс и антиоксидантная терапия при различных заболеваниях кожи. // Российский журнал кожных и венерических болезней № 2. — 2009. — № 2. — С. 34–37.

Влияние внедрений технологий в повседневную жизнь на здоровье глаз

Климов Александр Васильевич, кандидат физико-математических наук, ассистент;
 Носова Марина Александровна, студент
 Оренбургский государственный медицинский университет

Глазные болезни — это патологические процессы, характеризующиеся изменениями в глазном яблоке или придаточном аппарате, а также нарушением выполняемых функций. Эти заболевания изучает отдельная отрасль медицины, называемая офтальмологией. Во всем мире около 285 миллионов человек страдают от нарушений зрения, из которых 39 миллионов поражены слепотой и 246 миллионов имеют пониженное зрение.

Человек имеет способность видеть благодаря сложной работе глаз в сочетании с определенными областями мозга. И когда та или иная часть зрительного аппарата страдает, способность видеть ухудшается. В последнее время в связи с неблагоприятным воздействием окружающей среды и повышением нагрузок, в том числе зрительных, глазные заболевания встречаются все чаще и чаще. Одни связаны с возрастными изменениями, другие возникают после инфекций, травм и т.д. Но медицина не стоит на месте. Современные методы лечения позволяют решить множество проблем. Однако важно помнить, что легче предупредить глазные болезни и что лечение глаз с запущенным заболеванием — более трудоемкая задача и не всегда позволяет достичь хороших результатов.

Цель: Статистический анализ заболеваемости глаз и его придаточного аппарата в Оренбургской области.

Актуальность: В 21 веке идет сильное развитие современных технологий и внедрение их в повседневную жизнь, в особенности на здоровье глаз влияет частая работа за компьютером.

Изучив статистику заболевания глаза и его придаточного аппарата у детей в возрасте 0–14 лет, мной представлена статистическая обработка исходных данных, что дает возможность проанализировать динамику болезни в Российской Федерации.

Я также изучила статистику отдельных видов заболеваний глаза в Оренбургской области за 2014–2015 год и сравнила их с заболеваниями глаза по Приволжскому федеральному округу.

Оренбургская область

За 2014 год оренбургская область имела 6,8% от общего числа заболеваний глаз по приволжскому федеральному округу, из которых 6,77% от миопии, 11,4% — слепота и понижение зрения, 6,7% — болезни мышц глаз, 29% — катаракта.

На 2015 год Оренбургская область имела также 6,8% от общего числа заболеваний глаз по приволжскому федеральному округу, из которых 7,9% — миопия, 22% — слепота и пониженное зрение, 6,1% — болезни мышц глаз, 7,8% — катаракта.

Выделяют несколько причин заболеваний глаз.

Внешнее воздействие

Несмотря на достаточно совершенный природный механизм защиты зрительного органа (веки, глубокие глаз-

Таблица 1. Заболеваемость детей в возрасте 0–14 лет [2]

Год	Количества человек (На 10тыс)
2005	1196,1
2010	1259,4
2011	1291,3
2012	1376,4
2013	1392,9
2014	1446,9

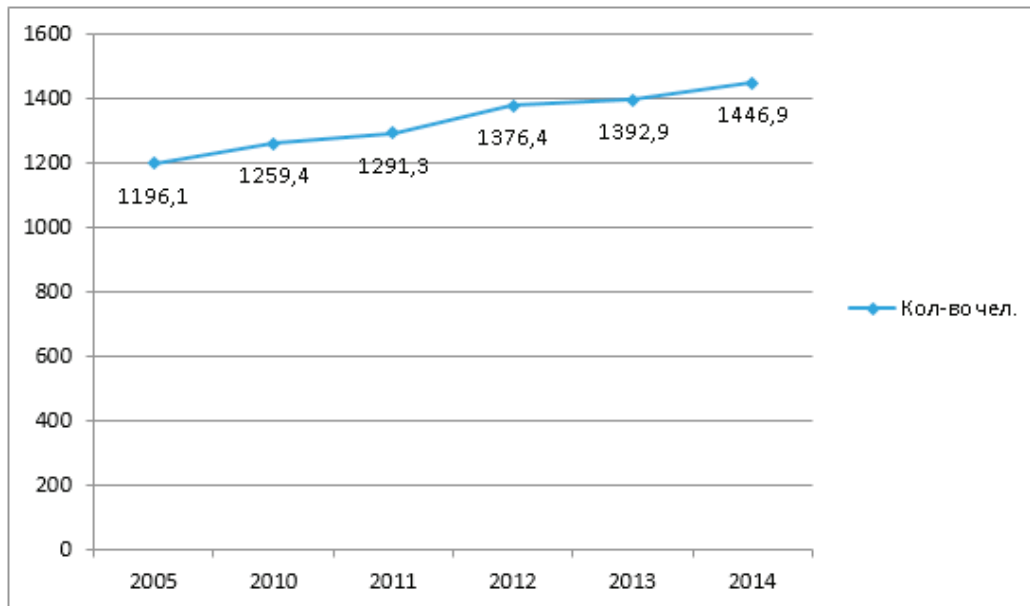


Рис. 1

Таблица 2. Сравнительная статистика за 2014 год [2]

	Приволжский федеральный округ	Оренбургская область
Общее число заболеваний	171483	11664
Миопия	52400	3550
Слепота и пониженное зрение	622	71
Болезни мышц глаз, нарушение содружественного движения глаз, аккомодации и рефракции	118190	7964
Катаракта	271	79

Таблица 3. Сравнительная статистика 2015 год [2]

	Приволжский федеральный округ	Оренбургская область
Общее число заболеваний	185302	12675
Миопия	60243	4781
Слепота и понижение зрения	966	219
Болезни мышц глаза, нарушения содружественного движения глаз, аккомодации и рефракции	123849	7656
Катаракта	244	19

ницы и т.д.), всё-таки глаза очень подвержены опасным внешним воздействиям.

Травматические поражения глаз — наиболее распространённые причин. Принято выделять механические травмы (от попадания соринки до проникающих ранений) и ожоги (в том числе и радиационные). Все эти травмы глаз опасны также из-за риска возникновения всевозможных последствий.

Поражения зрительного органа бактериями, грибами и вирусами относятся к ещё одной обширной группе внешних причин. Последствия несвоевременной или же некачественной помощи при инфекционных пато-

логиях глаз могут быть самыми угрожающими — вплоть до утраты зрения и летального исхода.

Внутренние причины

Под внутренними причинами офтальмологических заболеваний принято подразумевать те, которые имеют наследственный характер или же являются следствием органических нарушений, в том числе и гормональных:

— аномалии и дефекты зрительного органа (косолазие, недоразвитость, пороки развития и т.п.), сформировавшиеся в период внутриутробного роста;

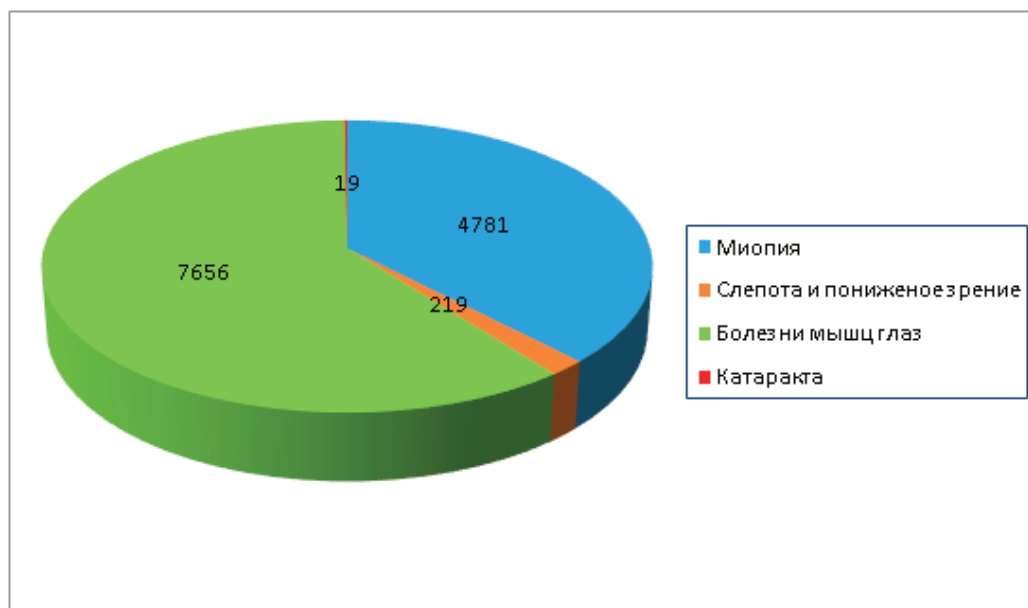


Рис. 2

- врождённые формы катаракты, глаукомы и близорукость;
- возрастные дегенеративно-дистрофические нарушения;
- заболевания других органов, провоцирующие нарушения функциональности глаз (гипертония, сахарный диабет, ревматизм, токсикоз беременных и т.д.);
- опухолевые и аутоиммунные процессы.

Но на фоне тех показателей можно заметить и улучшение. Это объясняется, в основном, уменьшением числа нарушений зрения в результате инфекционных болезней по следующим причинам:

- общее социально-экономическое развитие;
- возросший доступ к офтальмологическим услугам;
- осведомленность общего населения в отношении решений проблем, связанных с нарушением зрения (хирургия, устройства для коррекции рефракции и др.). [3]

Ведущие специалисты в области офтальмологии разработали революционный тренажер для глаз, получивший название Очки Бейтса, и методику, позволяющей не только останавливать прогрессирующие заболевания глаз, но также и восстанавливать, частично или полностью потерянное зрение, даже в условиях всё более возрастающих нагрузок на глаза.

В глобальных масштабах можно предотвращать или излечивать 80% всех случаев нарушения зрения. За по-

следние 20 лет прогресс был достигнут в следующих областях:

- создание правительствами национальных программ по предупреждению нарушений зрения и борьбе с ними;
- возрастающая интеграция офтальмологических служб в системы первичной и вторичной медико-санитарной помощи с акцентом на оказание доступных, недорогих и высококачественных услуг;
- кампании санитарного просвещения в отношении важности зрительной функции и повышения осведомленности, в том числе в школах;
- усиление руководящей роли правительств в международных партнерствах при более широком участии частного сектора. [1]

Вывод

По статистическим данным можно заметить, что заболеваемость глаз увеличилась. Как в детском возрасте, так и зрелом. Проценты по отдельным видам заболевания варьируют относительно общего количества. Значительно возросло количество человек, имеющих слепоту и пониженное зрение, а количество, страдающих катарактой снизилось. Это стало возможным, благодаря внедрению научных достижений в практическую медицину.

Литература:

1. Нарушения зрения и слепота // ВОЗ // Нарушения зрения и слепота. URL: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs282/ru/>
2. Александрова Г. А., Лебедев Г. С., Огрызко Е. В., Кадулина, Н. А. Беляева, И. М. Кантеева, А. Н. Гладких, Т. Е. Щербакова Г. А. Заболеваемость детского населения России (0–14 лет). — 5-е изд. — М.: 2012. — 144 с.
3. Болезни глаз // Причины по которым могут возникать болезни глаз. URL: <http://sovetyvrachej.ru/bolezni-glaz/prichiny-po-kotorym-mogut-voznikat-bolezni-glaz.html>

Изучение влияния вирусного гепатита С на фетоплацентарный комплекс

Маматова Малика Рустамовна, ассистент;
Мамажоновна Шахноза Кахрамановна, ассистент;
Сатимова Шохида Мукумжановна, ассистент
Андижанский государственный медицинский институт (Узбекистан)

Ключевые слова: вирусный гепатит, беременность, фетоплацентарный комплекс.

Актуальность. По оценкам Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), более 185 миллионов людей во всем мире живут с ВГС. Согласно данным последних исследований, от заболеваний, связанных с ВГС, во всем мире ежегодно умирают около 700 000 человек [1]. Распространенность ВГС в Восточной Европе и Центральной Азии составляет, соответственно, 2,9% и 3,8%. В Республике Узбекистан заболеваемость вирусными гепатитами имеет тенденцию динамического снижения. В 2010 году по сравнению с 1990 годом заболеваемость вирусными гепатитами снизилась в 8,2 раза и составила 107,7 против 882,0 на 100 тыс. населения. В 2010 г. по сравнению с 2009 годом заболеваемость вирусными гепатитами снизилась на 18,6%.

Однако, несмотря на это, мероприятия по борьбе с вирусными гепатитами нуждаются в дальнейшем совершенствовании, особенно в части раннего выявления больных, лабораторной дифференциальной диагностики, лечения больных острыми и хроническими формами гепатитов [15].

Рост заболеваемости ВГС неизбежно приводит к большому вовлечению в эпидемический процесс женщин репродуктивного возраста, и в том числе беременных [2, 5, 7, 9]. В связи с этим в настоящее время проблема вирусных гепатитов, особенно с парентеральным механизмом передачи возбудителей, не только остается актуальной, но и еще более обострилась [8].

Беременность при вирусных гепатитах чаще всего осложняется развитием анемии (84%), фетоплацентарной недостаточности (52%), угрозой прерывания беременности (56%), преждевременными родами (54%). В родах возрастает частота аномалий родовой деятельности и кровотечений в раннем послеродовом периоде [2].

У беременных женщин, страдающих вирусными гепатитом С, отмечено относительное увеличение отягощенного течения родов (60,5%): учащение родового излития околоплодных вод (29%), слабость родовой деятельности (8%), наличие плоского плодного пузыря (5,5%) и др. [1, 3, 6, 9]. Причиной этих осложнений является способность вирусов поражать ткани плаценты с развитием эндотелиопатий и нарушением местного и общего иммунитета [10–12].

Вирусный гепатит С (ВГС) — одна из актуальных проблем здравоохранения в связи с высокой частотой формирования заболеваний печени. Остается недостаточно изученной и проблема влияния вирусного гепатита на течение беременности [2, 8].

Фетоплацентарная недостаточность (ФПН) является одной из основных причин перинатальной заболеваемости

и смертности. При тяжелом течении ВГС у беременных наблюдается угнетение функции фетоплацентарной системы, выражающееся колебанием уровней фетоплацентарных гормонов, что обусловлено снижением антитоксической функции печени и плаценты. Степень тяжести указанных нарушений коррелирует с этиологией, длительностью инфекционного процесса и развитием акушерской и перинатальной патологии [2; 7].

Цель данного исследования — изучение состояния фетоплацентарного комплекса у беременных с вирусным гепатитом С.

Материал и методы. Функциональное состояние ФПК определено у 54 беременных женщин. Основную группу составили 34 женщины, контрольную группу — 20 женщин. В основную группу были включены беременные женщины с вирусным гепатитом С с острым и хроническим течением. Группу контроля составили пациентки без вирусного гепатита.

Исследования включали: определение биофизического профиля плода (БФПП), ультразвуковое исследование (фетометрия), исследование гормонов плаценты. Изучение гистологической структуры плаценты выполняли стандартизированным методом. Забор материала проводили сразу после родов. Образцы тканей фиксировали в 10% растворе формалина и заливали в парафин. Срезы окрашивали гематоксилином и эозином.

Статистический анализ полученных данных выполнялся в статистическом пакете Statistica 8.0. (Statsoft, США).

Результаты исследования. Возраст беременных женщин группы обследования находился в пределах от 17 до 39 лет, средний возраст составил $28 \pm 2,7$ г.

Исследование проводилось на базе Андижанского Областного перинатального центра. Всем беременным проводилось стандартное общеклиническое обследование.

Угроза прерывания беременности в исследуемых группах встречалась в $48,02 \pm 1,37\%$ случаев, статистически значимо ($p < 0,001$) превышая данный показатель в контрольной группе ($20,72 \pm 1,28\%$).

По данным зарубежных авторов, частым и грозным осложнением беременности является гестоз [4, 10, 11]. Частота гестоза среди беременных составляет от 7 до 16% [11]. Нами получено, что преэклампсия, в том числе наиболее тяжелые ее проявления, достоверно чаще ($p < 0,0001$) отмечался в основной группе исследования. Плацентарная недостаточность, приводящая к развитию гипоксии и гипотрофии плода, по данным собственного

исследования, составила 32%. Нами были проанализированы исходы беременности и родов у всех пациенток, страдающих вирусным гепатитом С. Анализ исходов родов показал, что в основной группе частота осложнений достоверно выше ($p < 0,0001$), чем в группе сравнения.

Проведенное УЗ-исследование показало, что в сроке 28–31 неделя отмечается достоверное снижение по сравнению с контролем таких параметров плода как бипаритальный размер, диаметр груди, диаметр живота, длина бедренной кости (БПР, ДГ, ДЖ и ДБ), выявленное у беременных с ВГС (табл. 1).

В сроке 35–38 недель беременности БПР плода достоверно ($p < 0,05$) снижался у всех беременных с ВГС. ДЖ и ДБ плода в динамике беременности достоверно не различались, но прослеживалась тенденция к их уменьшению. При сравнении средних величин показателей массы плода в процессе гестации наблюдалась тенденция к отставанию данного параметра от показателя группы контроля.

Фетометрия у женщин с ВГС в III триместре беременности показала, что задержка внутриутробного развития плода трех степеней была диагностирована в основной группе пациенток, тогда как в группе контроля диагностирована только первая степень в 1,7% случаев.

Изучение уровня плацентарного лактогена (ПЛ) показало, что в сроке 28–31 неделя в группе с ВГС происходит повышение уровня ПЛ до популяционных показателей.

В сроке 35–38 недель уровень ПЛ в группах с хроническим течением ВГС достоверных отличий от контроля не имел, но у пациенток с острым течением ВГС в 1,5 раза ниже показателя контроля.

На 18–22 неделях беременности установлено повышение уровня эстриола (Э3) в основной группе с ОВГС. В сроке 28–31 неделя у женщин с ХВГС средние показатели были ниже контрольных значений, тогда как при ОВГС отмечено повышение данного показателя. По мнению В.Л. Тютюнник и соавт. [12], резкое увеличение концентрации Э3 есть результат стрессовой реакции организма матери и плода на вирусную инфекцию. В сроках 35–38 недель во всех группах содержание Э3 в сыворотке крови продолжало повышаться без достоверных различий концентраций данного показателя. В то же время у беременных с ХВГС выявлено незначительное снижение уровня Э3 по сравнению с контролем.

Уровень Р-ХГЧ у пациенток основной группы был ниже по сравнению со здоровыми беременными практически на всех сроках беременности. Так, в сроке 28–31

неделя у женщин с ОВГС — на 11,6% ниже показателя контроля.

Таким образом, изменение параметров ПЛ, Р-ХГЧ и Э3 при сочетании беременности и вирусного гепатита у беременных можно рассматривать как истощение компенсаторно-приспособительных механизмов и напряженной функциональной активности фетоплацентарной системы [1, 3].

Морфологическое исследование плацент показало, что толщина плаценты в группе с ВГС имела тенденцию к уменьшению, максимально выраженную при ХВГС, снижались средние значения масс плацент. Макроскопически плаценты характеризовались выраженностью инволютивных проявлений — участков фибриноидного некроза и кальцификации, чаще встречались инфаркты и псевдоинфаркты. При оценке степени зрелости плацент в исследуемых группах отмечена тенденция к более раннему созреванию и «старению» плацент в основной группе. При сроке гестации 37–38 недель I степень зрелости плаценты наблюдалась в 50,0% случаев у женщин с ОВГС против 20,0% в контроле.

Результаты гистологического исследования показали выраженные поражения плацент, отмечались явления плацентита вирусной этиологии. Так, у женщин с острым течением ВГ выявлены воспалительные изменения: при ОВГС у 1 — плацентит. При ХВГС плацентит — у 1; децидуит — у 2, хориоамнионит — у 1.

Нарушение метаболизма фетоплацентарной системы, ее гормональная активность и наличие инфекционной патологии играют роль в задержке роста и развития плода при вирусных гепатитах у матери [6]. ФПН развилась у 77,3% женщин с ВГ, риск ее развития был в 10,2 раз выше, чем в контроле.

ФПН диагностировалась как компенсированная у 4,5% — с ОВГС, 10,6% — с ХВГС.

Субкомпенсированная форма — ОВГС — 1,5%, ХВГС — 3,0%. ЗВУР плода трех степеней была у 5,9% с ХВГС, у 7,2% — с ОВГС.

Вывод. На основании проведенного исследования, можно считать, что вирусный гепатит С у беременных приводит к нарушению функции фетоплацентарной системы, ее гормональной активности. Это, в свою очередь, может быть причиной акушерских и перинатальных осложнений. По этой причине женщины с вирусным гепатитом С должны пройти предгравидарную подготовку, быть осведомлены об осложнениях гестации, а также войти в группу риска по акушерским патологиям.

Литература:

1. Арямкина О.Л. Клинико-эпидемиологическая проблема хронических вирусных гепатитов и циррозов // Проблема инфекции в клинической медицине: мат-лы науч. конф. VIII съезда Итало-Российского общества по инфекционным болезням. — СПб., 2002. — С. 21–22.
2. Безнощенко Г.Б., Сафонов А.Д., Яркое А.Н. Желтухи у беременных. — М.: Мед. книга, 2004. — 74 с.
3. Белозеров Е.С., Иоанниди Е.А. Вирусный гепатит. — М.: Элиста: Алл «Джангар», 2004. — 160 с.
4. Буданов П.В. Ведение беременных с вирусной инфекцией // Мать и дитя: мат-лы науч. форума. — Екатеринбург, 2010. — С. 47.

5. Венцовский Б. М., Запорожан В. Н., Сен-чук А. Я. и др. Гестозы. — М., 2005. — 312 с.
6. Ершова О. Н. Современные проявления эпидемического процесса гепатита С, активность естественных путей передачи и совершенствование профилактики этой инфекции: автореф. дис. д-ра мед. наук. — М., 2006. — С. 24–25.
7. Кастравец И. Ю. Беременность и роды при хроническом гепатите В. // *Мать и дитя: мат-лы X юбил. Всерос. науч. форума.* — М., 2009. — С. 85–86.
8. Макацария А. Д., Долгушина Н. В. Вирусные инфекции у беременных: рук-во для врачей. — М., 2004. — С. 47–63.
9. Онищенко Г. Г. Государственный доклад «О санитарно-эпидемиологической обстановке в Российской Федерации в 2009 году». — М.: Федеральный центр гигиены и эпидемиологии Роспотребнадзора, 2010. — 456 с.
10. Погромская М. Н. Сравнительная характеристика вирусных гепатитов В и С у беременных и их влияние на роды и здоровье новорожденного: автореф. дис... канд. мед. наук. — СПб., 2000. — 19 с.
11. Репина М. А. Преэклампсия и материнская смертность: монография. — СПб.: СПбмапо, 2005. — 208 с.
12. Сидорова И. С., Макаров И. О., Матвиенко Н. А. Внутритробные инфекции: учебное пособие. — М.: Мед. информ. агентство, 2006—176 с.
13. Тютюнник В. Л., Михайлова О. И., Меджидова М. К., Курчакова Т. А., Кан Н. Е. Профилактика и лечение преждевременных родов. *Фарматека*, 2014. № 4. С. 62–67.
14. Zanetti A. R., Tanzi E., Semprini A. E. Hepatitis C in pregnancy and mother-to-infant transmission of HCV congenital and other related infectious disease of the newborn. Ed. Isa K. Mushahwar. — 2007. — P 153–171.
15. <http://uzssgzt.uz/cgi-bin/main.cgi?lan=r&raz=4&god=2012&mcs=2&id=2223>

Офтальмологические проявления у детей с последствиями перинатального поражения нервной системы в зависимости от их клинических форм

Садикова Гулчехра Кабуловна, доктор медицинских наук, профессор;

Иноятова Ирода Шухратовна, магистр

Ташкентский педиатрический медицинский институт (Узбекистан)

Актуальность. Особое место среди заболеваний у детей занимают пре- и перинатальные поражения нервной системы, которые в настоящее время диагностируются у 85% доношенных и почти у 100% недоношенных детей. Частота патологии центральной нервной системы (ЦНС) у новорожденных

составляет по данным разных авторов от 60 до 80% [1, 2].

Перинатальные поражения мозга определяют высокую летальность в неонатальном периоде, приводят к развитию неврологических осложнений и определяют дальнейший прогноз и качество жизни ребенка [3]. К перинатальным энцефалопатиям (ПЭП) относятся сосудистые повреждения головного мозга, возникающие в промежутке времени от 28 недели беременности до 7 дня жизни [3].

Изучение последствий перинатальных поражений нервной системы (ППНС) у детей представляет собой одну из самых актуальных задач педиатрии и неврологии, поскольку данные состояния оказывают существенное влияние не только на уровень летальности новорожденных и детей раннего возраста, но и на частоту нарушений их нервно-психического и физического развития.

Цель исследования

Изучить клиничко-неврологические и офтальмологические изменения у больных с перинатальным поражением нервной системы.

Материал и методы исследования

Обследовано 30 больных с ППНС в возрасте от 2х месяцев до 2 лет, находившихся на лечении в детском неврологическом отделении клиники ТашПМИ, за период с 2014 по 2017 гг.

Проведены клиничко-неврологическое, нейросонографические, и офтальмологические исследования.

Из 30 детей 56,6% составили мальчики, 43,4% составили девочки, и 46% исследованных детей были в возрасте от 2 до 6 месяцев.

С целью проведения исследования дети были распределены в группы исследования.

Группы исследования

Результаты исследования

При анализе клиничко-неврологического статуса в группах исследования определилось, что клиничческие синдромы в первой группе исследования проявлялись чаще и были более выражены.

Так, в 40% случаях отмечался синдром задержки психо-речевого развития, в первой группе исследования в сравнении с 26% второй группы исследования.

Синдром повышенной нервно рефлексорной возбудимости в первой группе определился в 26,5% случаях, а во второй группе исследования в 2 раза реже, в 13% случаях.

Таблица 1. Распределение исследованных больных по возрасту и полу

	Мальчики		Девочки		Всего	
	Абс (17)	%	Абс (13)	%	Абс (30)	%
2–6 мес	8	26,6	6	20	14	46,6
7–9 мес	4	13,3	3	10	7	23,3
10–12 мес	2	6,6	2	6,6	4	13,3
От 1 года — 2 лет	3	10	2	6,6	5	16,6
Всего	17	56,6	13	43,3	30	100

Таблица 2. Распределение больных в группы исследования

Группы исследования		n	%
1 группа исследования	ППНС с патологией глазного дна	15	50%
2 группа исследования	ППНС без патологии глазного дна	15	50%
Контрольная группа	Практически здоровые дети	20	100%

Таблица 3. Клинические синдромы у детей 1 и 2 группы исследования

Синдромы	1- гр n=15	2- гр n=15	Всего n=30
Синдром повышенной нервно-рефлекторной возбудимости	4 (26,6%)	2(13%)	6 (20%)
Синдром ликворо-сосудистой дистензии	1 (6,6%)	2(13%)	3 (10%)
Синдром вегето-висцеральных дисфункций	1(6,6%)	3 (20%)	4 (13,3%)
Синдром двигательных нарушений	1 (6,6%)	2 (13%)	3 (10%)
Синдром задержки психо-речевого развития	6 (40%)	4 (26%)	10 (33,3%)
Судорожный синдром	2 (13%)	2 (13%)	4 (13,3%)
Всего	15 (100%)	15 (100%)	30 (100%)

Оценка офтальмологического статуса позволила обнаружить у 30% пациентов первой группы с органическим поражением нервной системы частичную атрофию дисков зрительных нервов, нарушение рефракции у было у 13% пациентов. У 13% детей первой группы диски зрительного нерва имели бледно-розовую окраску, наблюдалась декolorация с височных сторон. Скорость изменения окраски височных частей дисков зрительных нервов позволяла судить о степени созревания мозга и темпах миелинизации, что коррелировало с миографическими данными по скоростям проведения импульса по эфферентным волокнам.

Ангиопатия наблюдалась у 33% детей первой группы, с тяжелым органическим поражением нервной системы.

Офтальмологическая патология проявилась; ангиопатией сосудов сетчатки, застоем диска зрительного нерва, и у меньшинства катарактой, глаукомой и гипоплазией диска зрительного нерва.

При проведении анализа неврологической и офтальмологической корреляции, было определено, что развитие ангиопатии сосудов сетчатки отмечается у больных с вен-трикулодилатацией и клиническим синдромом ликворо-сосудистой дистензией.

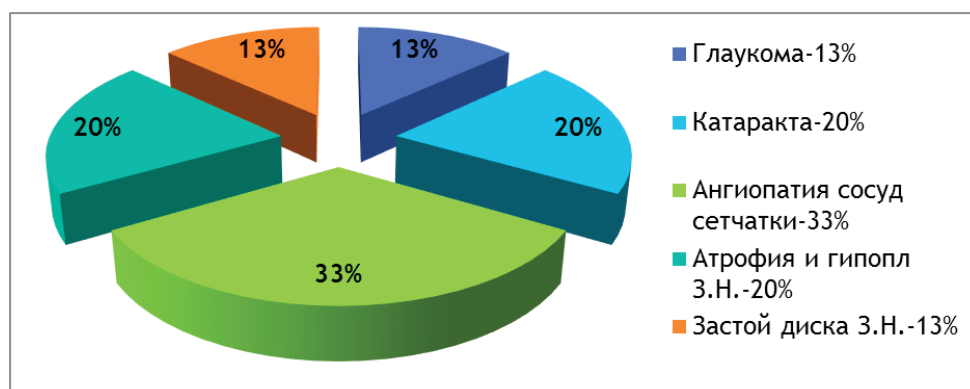


Рис. 1. Офтальмопатология у детей с ППНС

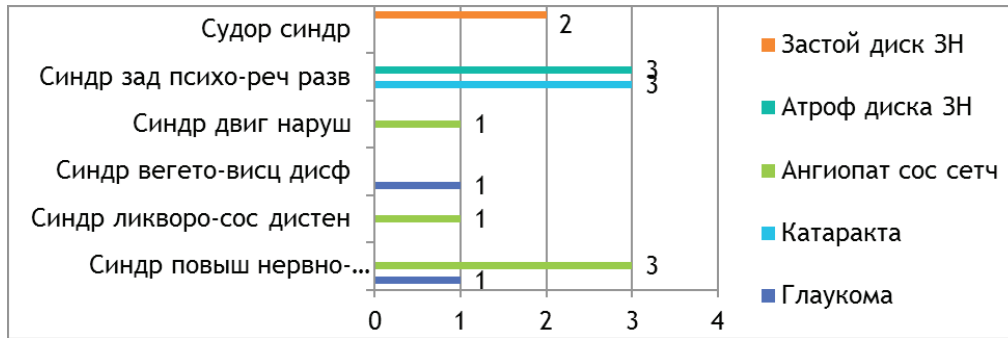


Рис. 2. Неврологическая и офтальмологическая корреляция ППНС

Застой диска зрительного нерва отмечался при ПВЛ клинически проявляющийся судорожным синдромом. Катаракта и атрофия зрительного нерва отмечалась у больных с синдромом психоречевого развития. Глаукома определена у больных с синдромом повышенной нерв-

но-рефлекторной возбудимости и синдромом вегето-висцеральных дисфункций.

Выводы. Таким образом, изменение офтальмологического статуса объективно отражает степень поражения нервной системы.

Литература:

1. Акинина, З. Ф. Отдаленные последствия перинатального поражения центральной нервной системы у детей: автореф. дис. канд. мед. наук: 14.00.09/ Акинина Зинаида Федоровна. — Барнаул, 2004—24 с.
2. Бахтиярова, Г. З. Перспективы развития детской офтальмологии в республике Башкортостан / Г. З. Бахтиярова // Здоровье Башкортостана — 2001 Спецвыпуск № 8 — с. 90—92.
3. Барашнев Ю. И. Перинатальная неврология. — М.: Триада-Х, 2001, — 640 с.
4. Бадалян Л. О. Детская неврология. 2001, с. 325—334.

ГЕОЛОГИЯ

Суранское месторождение флюоритов

Мустакимова Алина Газизовна, магистрант, инженер-исследователь
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

*Чистые кристаллы флюорита обладают высокой прозрачностью в широком диапазоне: от вакуумного ультрафиолета до дальней инфракрасной области, ярко люминесцируют в катодных лучах и под действием ультрафиолетового излучения, обнаруживают свечение при нагревании (термолюминесценция). Флюорит является типичным флюоресцирующим минералом; при нагревании и после облучения ультрафиолетовым светом он фосфоресцирует. Собственно, термин «флюоресценция», предложенный Дж. Стоксом, происходит именно от названия этого минерала (а не наоборот, как иногда считают). От названия флюорита происходит также латинское название фтора, *fluorit**

Ключевые слова: флюорит, плавиковый шпат, кристалл, флюоресценция

Флюорит (плавиковый шпат) — минерал, фторид кальция CaF_2 . Хрупок, окрашен в различные цвета: жёлтый, зелёный, синий, голубой, красновато-розовый, фиолетовый, иногда фиолетово-чёрный; бесцветные кристаллы редки. Характерна зональность окраски. Окраска вызвана дефектами кристаллической структуры, которая весьма тонко реагирует на радиоактивное облучение и нагревание. Иногда содержит примеси редкоземельных элементов, в некоторых месторождениях — урана и тория. Кубическая сингония, кристаллы кубические, октаэдрические, кубооктаэдрические. Обычны двойники сростания. Спайность совершенная по октаэдру ($\{111\}$), благодаря слабым связям вдоль октаэдрических сеток структуры. Твёрдость 4. Излом раковистый, хрупкий. Плотность 3,18, а для иттриевых и цериевых разновидностей увеличивается до 3,3 и 3,6. Температура плавления 1360° . Диамагнитный. Под паяльной трубкой растрескивается и слегка плавится по краям. Растворим в концентрированной соляной кислот с выделением HF, разъедающей стекло.

Чистые кристаллы флюорита обладают высокой прозрачностью в широком диапазоне: от вакуумного ультрафиолета до дальней инфракрасной области, ярко люминесцируют в катодных лучах и под действием ультрафиолетового излучения, обнаруживают свечение при нагревании (термолюминесценция). Флюорит является типичным флюоресцирующим минералом; при нагревании и после облучения ультрафиолетовым светом он фосфоресцирует. Собственно, термин «флюоресценция», Флюорит является типичным флюоресцирующим минералом; при нагревании и после облучения ультрафиолетовым светом он фосфоресцирует. Собственно, термин

«флюоресценция», предложенный Дж. Стоксом, происходит именно от названия этого минерала (а не наоборот, как иногда считают). От названия флюорита происходит также латинское название фтора, *fluorit*.

Характерна зональность окраски. Окраска связана с примесями редкоземельных элементов, а также хлора, железа, урана, тория. Бывает вызвана также дефектами кристаллической структуры, которая весьма тонко реагирует на радиоактивное облучение и на нагревание. Бывает зонально окрашенным. Чистый флюорит бесцветный и водяно-прозрачный, со стеклянным блеском, но обычно он зелёный, фиолетовый, жёлтый и других окрасок, что обусловлено примесями или может быть следствием радиоактивных воздействия (жёлтая окраска). Темно-фиолетовые флюориты содержат повышенное количество стронция, а в зелёных разновидностях имеется немного самария. Редкоземельные элементы и некоторые тяжёлые металлы, а также избыточные ионы кальция придают ему различные окраски.

В России самые крупные месторождения флюорита расположены в Забайкалье: Абагайтуй, Калангуй (Читинская обл), месторождения Бурятии (Хурайское, Ара-Таширское и другие). Помимо забайкальской группы месторождений — Ярославское (Приморский край), Амдерминское (Ненецкий АО), Таштагольское (Горная Шория), и мн.др.

Франция занимает шестое место в мире (после Китая, Мексики, ЮАР, Монголии и России) по общим запасам флюорита (4,4%) и 6-е место по подтвержденным запасам. Запасы флюорита сосредоточены на месторождениях жильных руд средних масштабов, но со сравнительно

высоким качеством руд, содержащих 40–55% CaF_2 , часто 10–25% BaSO_4 . Важнейшие месторождения: Фонсанте (департамент Вар), Эскаро (Восточные Пиренеи), Монрок и Мулиналь (департамент Тарн). Месторождение Фонсанте (гидротермальное) является единственным в мире, содержащим в рудах в промышленных концентрациях (кроме флюорита) до 15–20% селлаит (MgF_2). Месторождение представлено системой субширотных жил протяженностью 400–500 м и мощностью 1–2 м среди гнейсов позднего палеозоя. Жилы составлены в основном флюоритом, баритом и сульфидами.

Суранское месторождение открыто в 1980-х годах Н.Н. Ларионовым при проведении геологической съемки. Общие запасы и прогнозные ресурсы жильного и прожилково-вкрапленного флюорита Суранского месторождения оцениваются в 4 млн т при содержании фтористого кальция 40–45%. Суранское месторождение оценивается как среднее по запасам с высоким качеством сырья. По состоянию на 01.01.2016 года остаточные балансовые запасы Суранского месторождения составляют по кат. С2–1996 тыс. т. руды и 757 тыс. т. флюорита.

На Суранском месторождении мощность флюоритовых жил колеблется от 0,5 до 8 м, а мощность всей рудонесной зоны достигает 22,5 м, вертикальный размах оруде-

нения составляет 350 м. Восточная жила, протяженностью около 400 м и мощностью до 6 м, представленная мономинеральным тонкозернистым флюоритом, прослежена на глубину свыше 140 м, где флюорит сменяется агрегатом кварца и кальцита; западная жила, отстоящая от восточной на 1,5 м, прослежена на расстояние до 60 м, имеет мощность до 3 м, сложена флюоритом и селлаитом. Селлаит (MgF_2), залегает около контакта с пикрит-долеритовой дайкой, примыкающей к селлаит-флюоритовой жиле с запада, и образует массивные кристаллические агрегаты. Выделяется несколько генераций жильного флюорита:

- 1) серый и светло-серый, фарфоровидный, микрозернистый, катаклазированный;
- 2) темно-фиолетовый, микрозернистый, по-видимому, одновозрастный с селлаитом;
- 3) зеленый и голубоватый крупнокристаллический, метасоматически замещающий предыдущие генерации флюорита и селлаита;
- 4) полупрозрачный и прозрачный флюорит, являющийся наиболее поздним, тектонически менее нарушен.

Кроме флюорита в рудах наблюдается кальцит, доломит, пирит, местами развито интенсивное окварцевание, около селлаита отмечено присутствие талька и редкого литийсодержащего минерала криолитионита.

Литература:

1. Алексеев А. А. Рифейско-вендский магматизм западного склона Южного Урала. М.: Наука, 1984, 136 с.
2. Анфимов Л. В. Рудообразование в рифейских осадочных толщах Башкирского мегантиклинория // Геология зоны сочленения Урала и Восточно-Европейской платформы. Свердловск, 1984. С. 109–112.
3. Багдасаров Ш. Б. Справочник горного инженера геологоразведочных партий. М.: Недра, 1986, 360 с.
4. Бахтерев В. В. и др. Возможность раздельного определения флюорита и селлаита методом ИННК. Разведка и охрана недр, 8/1994. Уро РАН.
5. Бобохов А. С., Бобохова Р. Б., Макушин А. А. Палеотемпературная зональность Суранского месторождения флюорита. / Недра Башкортостана, Уфа: АН РБ, 1998, стр. 23–24.
6. Ларионов Н. Н., Настасиенко Е. В., Смолянский П. Л. и др. О новом типе селлаит-флюоритовой минерализации // Минералогический журнал, т. 9, № 2. 1987. С. 22–25.
7. Магадеев Б. Д., Грешилов А. И., Радченко В. В. Рудные и нерудные месторождения Республики Башкортостан // Отечественная геология, № 7, 1997. С. 5–10.
8. Маслов А. В., Крупенин М. Т., Гареев Э. З. и др. Рифей западного склона Южного Урала (классические разрезы, седименто- и литогенез, минералогия, геологические памятники природы). Том I–IV. Екатеринбург: ИГГ УрО РАН, 2001. 718 с.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Значимость имиджа для организации. Корпоративная идентичность

Акопян Маринэ Самвеловна, студент

Научный руководитель: Подольская-Катчан Людмила Михайловна, соискатель
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

В данной статье выделены главные критерии при создании имиджа организации и ее неповторимой корпоративной идентичности.

Ключевые слова: PR, имидж, корпоративная идентичность, связи с общественностью, СМИ

Имидж для организации очень важен. Это лицо компании, престиж и значимость в своей структуре. Создание имиджа компании, это тщательная работа PR специалиста, который обязан создать неповторимый имидж по средствам представленности в СМИ и для потребителей. Важно создать для организации свою Корпоративную идентичность.

И так давайте по порядку разберем, что такое имидж, корпоративная идентичность, значимость и влияние на представление организации.

Начнем с того, что на данный момент имидж стоит во главе у компании, ведь сейчас борьба идет не между компаниями и их товарами, а в первую очередь между их имиджами. Следует вывод, что правильно построенный имидж, обеспечивает престиж и прибыль компании.

Имидж-это образ организации, товара, услуги, складывающийся в восприятии различных групп общественности. Таким образом, под корпоративным имиджем понимают представление об организации, сложившееся у потребителей, деловых партнеров, конкурентов, определяющее ее место на рынке и ее взаимоотношения с внешней средой. [2. стр. 200]

Главной функцией имиджа является формирование положительного отношения к компании, товару или услуге. Положительный имидж организации повышает конкурентоспособность, доверие, престиж, высокие рейтинги среди конкурентов.

Престиж, очень важен для высокой лояльности потребителей, это обеспечение прибыли, высокого авторитета и как следствие влияния в своей структуре. Поэтому, важно создать корпоративный имидж.

Давайте разберем, что же значит **корпоративный имидж — это понятие близко к понятию бренд компании. Их объединяет то, что оба они образуются, прежде всего, на эмоциональном впе-**

чатлении, которое складывается у окружающих людей о руководстве, персонале, качестве услуг и о торговой марке данной компании. [2. стр. 202]

Соответственно при высокой влиятельности компании и узнаваемости бренда, организация обеспечивает себе положительную репутацию, которая обеспечит положительный и узнаваемый образ.

При разработке имиджа и бренда, важно понимать, что компания обязана обеспечивать качественное предоставление услуг/товара, в случае не качественного товара, услуги, положительный имидж смениться негативом и организация обеспечит себе дурную репутацию, а как известно негатив распространяется намного быстрее, нежели позитив.

Из этого следует сделать вывод, что не только имидж компании должен быть на высоком уровне, но и товар/услуга обязаны соответствовать высокому уровню. [5. стр. 58]

Формирование имиджа организации, создание репутации, обеспечение высокой лояльности и доверия к компании — одни из главных целей PR-деятельности в организации. При создании имиджа, нужно иметь четкое представление и проекцию, которая целенаправленно создается и внедряется в сознание потребителей.

Таким образом, имидж организации есть **целостное восприятие (понимание и оценка) организации различными группами общественности, формирующиеся на основе хранящейся в их памяти информации о различных сторонах деятельности организации.** [2. стр. 132]

Структуру имиджа организации составляют представления людей относительно организации, которые условно можно разделить на восемь групп:

1. Имидж товара (услуги).

Это уникальные характеристики, которыми по мнению людей, обладает товар (услуга).

2. *Имидж потребителей товара.*

Стиль жизни — индивидуальные особенности в поведении и общении людей.

Общественный статус потребителя — показатель положения потребителя в обществе, по критериям, как возраст, пол, образование, профессия, семья и т.п.

Характер потребителей — устойчивые психологические черты личности.

3. **Внутренний имидж организации.** Это представление сотрудников организации.

Культура организации.

Социально-психологический климат в организации.

4. **Имидж основателя и основных руководителей организации.**

Внешность. Социально-демографические характеристики.

Поступки.

Параметры неосновной деятельности.

5. **Имидж персонала.**

Собирательный образ всего персонала.

6. **Визуальный имидж организации.**

Зрительные ощущения от интерьера и фасада офиса, и неповторимый, фирменный стиль и символика.

7. **Социальный имидж организации.**

Представление общественности о социальных целях и роли организации в экономической, социальной и культурной жизни общества.

8. **Бизнес-имидж организации.**

Представления об организации как субъекте определенной деятельности. То есть: деловая репутация, деловая активность (объем продаж, относительная доля рынка, инновационные технологии, патентная защита). [3. стр. 138]

Так же невозможно создание имиджа без маркетинговой стратегии компании: торговая марка, логотип

и прочее. Образ организации должен быть правдоподобным и достоверным, ярким и конкурентным. [4. стр. 88]

По началу может показаться, что создание имиджа, это не так уж и трудно, но если углубиться в данный вопрос, то становится понятно, что это долгая и кропотливая работа, которая не терпит промахов. У каждой организации должен быть свой не повторимый имидж и высокое качество предоставляемых услуг, это важно для дальнейшего развития и влияния компании.

Давайте теперь поговорим о корпоративной идентичности. Что же это?

Корпоративная идентичность — это набор определенных компонентов (вербальных, визуальных и др.), которые взаимосвязаны и соподчинены между собой, а также в целом составляют единый отличительный/уникальный, узнаваемый образ (имидж) любой организации (например, компания Apple). [1. стр. 5]

Создание корпоративной идентичности особенно важно для крупных, сетевых организаций, потому что, благодаря корпоративной идентичности во всех городах и странах та или иная организация воспринимается единой и узнаваемой. [1. стр. 6]

Таким образом следует сделать вывод, что невозможно иметь уникальный имидж компании без корпоративной идентичности. Создание имиджа и неповторимой корпоративной идентичности, это одно из направлений деятельности специалиста PR. Имидж организации должен быть, не только положительным, но и отличительным, уникальным для потребителей. Специалист Public Relation, так же должен грамотно общаться с журналистами, писать пресс-релизы, проводить пресс-конференции и уметь находить выход в сложных ситуациях без ущерба для организации, и несомненно правильно и интересно преподносить важные новости компании.

Литература:

1. Алена Ванова. PR: Как создать корпоративную идентичность? (Методическое пособие). — М.: Изд-во «Безопасность труда и жизни», 2008. — 40с.
2. Баранов Д. Е.; Демко Е. В.; Лукашенко М. А. PR: Теория и Практика. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2013. — 352 с. (Университетская серия).
3. Кондратьев Э. В., Абрамов Р.Н. Связи с общественностью: учебное пособие для высшей школы / Под общ. ред. С.Д. Резника. — Изд. 6-е, испр. и доп. — М.: Академический Проект, 2009. — 511 с. — (Gaudeamus)
4. Почепцов Г.Г. Паблик рилейшнз для профессионалов. М.: Рефл-бук; Киев: Ваклер, 2000. 624 с.
5. Федотова М.Г. Связи с общественностью как антикризисный менеджмент: учеб. пособие — Омск: Изд-во ОмГТУ, 2009. — 64 с.

Возможности решения проблемы бедности в мировой экономике

Белоусова Оксана Викторовна, магистрант

Научный руководитель: Корниенко Олег Васильевич, кандидат экономических наук, доцент
Донской государственной технической университет (г. Ростов-на-Дону)

Статья раскрывает данные об уровне бедности в мире, а также содержит обоснованные направления для решения данной проблемы. Представленные решения могут быть реализованы в любой стране мира. При комплексном подходе данные решения помогут устранить проблему бедности в полной мере либо снизить ее до минимального уровня.

Ключевые слова: бедность, доход, новости, экономические возможности, минимальная заработная плата, финансовые услуги, безработные, медицинское страхование, затраты, экономическое развитие

Решение проблемы мировой бедности — это значительное и, казалось бы, невозможное дело, учитывая, что 1,4 миллиарда человек в развивающихся странах живут на \$1,25 в день или меньше. Это больше, чем одна седьмая часть населения мира [3]. Еще 842 миллионов человек, или каждый 8-й человек, нуждается в средствах для того, чтобы хватало на еду. 1,7 миллиарда человек не имеют доступа к чистой воде, 60 процентов голодающих в мире составляют женщины, и 22000 детей умирают каждый день из-за условий нищеты [3].

Данные показатели отражают очень сложную ситуацию в проблеме бедности. Какие пути существуют для сокращения бедности? Можем ли мы положить конец нищете, и если да, то каким образом?

В рамках данного исследования было сформулировано 10 направлений, которые могут быть реализованы, и бедность может быть радикально сокращена, если не полностью искоренена. Данные направления являются универсальным решением, которое может реализовать любая страна мира. Создание хороших рабочих мест: Создание рабочих мест является эффективным способом для сокращения бедности. Когда у людей есть рабочие места, они имеют доход, и когда люди имеют доход, они могут более просто выбраться из нищеты. ООН сообщает, что «безработица и неполная занятость лежит в основе бедности. Для бедных труд часто является единственным активом, которым они могут использовать для улучшения их благосостояния [1]

Обучение женщин: Образование девушек и женщин влияет на то общество, в которых эти девушки и женщины живут. Степень образования связана с возрастом, в котором женщины вступают в брак и могут иметь детей, их здоровьем и болезнями, их экономическими возможностями, их социальным положением, и с их общим будущим благополучием. Воспитание девушек и женщин может снизить уровень бедности в развивающихся странах.

Повышение заработной платы: Соединенные Штаты не поднимали федеральный минимальный уровень оплаты труда с 2007 года. Из-за этого, в настоящее время, «работники полного рабочего дня с двумя детьми, зарабатывая минимальный размер заработной платы, по-прежнему будут поднимать свою семью в нищете» [2]. И этот

вопрос стоит почти во всех странах, особенно в развивающихся. Повышение минимальной заработной платы может потенциально улучшить здоровье и повысить благополучие миллионов людей.

Микрофинансирование: Микрофинансирование определяется как «поставки кредитов, сбережений и других основных финансовых услуг для бедных слоев населения». [2] В настоящее время, только около «10 процентов мирового населения имеет доступ к традиционным банковским услугам (банкингу)», в соответствии с Gates Foundation. Однако, используя микрофинансирование, люди, которые являются безработными или которые имеют низкий доход, могут получить небольшие кредиты, чтобы помочь себе стать самодостаточным. Организация под названием Кива выделила более \$329 млн до 786,000 кредиторов, со ставкой погашения 98.97% [2]. Таким образом, микрофинансирование также является перспективным способом борьбы с бедностью.

Гендерное равенство: Как сообщает Программа развития ООН, «когда женщины имеют равный доступ к образованию, и имеют возможность в полной мере участвовать в бизнесе и принятии экономических решений, они являются основной движущей силой против бедности». [1] Не только это, но усиление равенства между мужчинами и рост доходов домохозяйств «приведет к улучшению перспектив и повышению благосостояния детей», что является эффективным способом снизить уровень бедности для будущих поколений, а также современного поколения.

Прозрачность государственных расходов: Обеспечение прозрачности государственных расходов может помочь снизить уровень коррупции в правительствах. Когда правительства несут ответственность перед своими гражданами за их действия или бездействие, в различных областях федерального бюджета, граждане имеют возможность точно оценить, насколько хорошо их лидеры управляют страной. Кроме того, это позволяет гражданам увидеть, если деньги, направленные на сокращение масштабов нищеты, уходят на личные нужды правительства. Данный факт приводит к формированию застойной экономики и снижению эффективности рынка труда.

Отмена государственных долгов: Как отмечается в Share the World's Resources, «Международно признано,

что бремя задолженности беднейших стран, с наиболее высоким уровнем задолженности необходимо устранять, если эти страны хотят поставить себя на путь устойчивого роста, развития и сокращения бедности». [2] В связи с этим, Международный валютный фонд и Всемирный банк создали особый институт — БСКЗ. Этот институт в настоящее время помогает снизить бремя задолженности в 23 бедных странах (основная доля этих стран располагается в Африке). В этих странах были достигнуты определенные успехи, поэтому созданный институт помогает правительствам тех стран выйти из состояния нищеты с тем, чтобы они могли сосредоточиться на будущем развитии вместо того, чтобы перекрывать текущие долги за прошлые финансовые периоды.

Доступ к медико-санитарной помощи: Президент Всемирного банка Джим Ен Ким считает, что «всеобщее медицинское страхование во всех странах может помочь в достижении цели искоренение крайней нищеты к 2030 году». По его словам, около 100 миллионов человек вынуждены жить в условиях крайней нищеты. При этом значительная часть бюджетов домохозяйств уходит на оплату медицинских счетов, что только усугубляет финансовое положение населения. В свою очередь, проблемы со здоровьем приводят еще 150 миллионов человек к серьезным финансовым трудностям. В связи с этим общее медицинское страхование могло бы значительно снизить бедность, на глобальном уровне.

Доступ к чистой воде и санитарии: По данным Всемирного банка «доступ к чистой воде и санитарии является одним из наиболее экономически эффективных мероприятий в области развития, и имеет решающее значение для сокращения бедности». [3] Причины заключаются в том,

что женщины могут использовать время, которое они бы потратили на доставку воды в свои семьи (это касается засушливых районов Африки и Азии), на работу, и производить больше, сельскохозяйственной продукции. В связи с ростом объемов произведенной сельскохозяйственной продукции их цена снизится, таким образом, будет иметь место двойной эффект, который положительно скажется на уровне бедности. Однако это не единственное положительное следствие решения проблемы с водообеспечением. Стоит отметить, что «болезни, вызванные некачественной питьевой водой, и плохие санитарные условия являются наиболее значительными проблемами со здоровьем ребенка во всем мире». Наличие доступа к чистой питьевой воде может значительно снизить затраты на медицинское обслуживание этих детей, а также повысить уровень здоровья, а значит и трудоспособности населения в этих регионах.

Питание, особенно у детей: Правильное питание является чрезвычайно важным показателем выхода человека из состояния бедности нищеты. Однако данный показатель больше относится ко взрослому населению. Последствия правильного или неправильного питания сказываются уже у взрослых людей. Те, кто страдают от недоедания с момента зачатия до 24 месяцев, в послеродовой период «имеют более высокий риск непрерывного физического и психического недоразвития». [3] Из-за этого они «часто попадают в бедность» и не в состоянии внести полноценный вклад в «социальное и экономическое развитие своих домохозяйств, как полноценные члены общества». Это является причиной бедности для многих людей во многих странах, ВВП в перспективе снижается из-за неполноценного питания у детей раннего возраста.

Литература:

1. Воронкова О. В. Подходы к определению и измерению бедности // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2016. № 3.
2. Гриценко Г. Как победить бедность // <http://www.polit.ru/analytics/2004/12/07/dream.html>
3. Кувалдин В. Б. Глобальный мир: экономика, политика, международные отношения // Всемирный банк. Доклад о мировом развитии. — 2015. — № 2.
4. Радаев В. В. Работающие бедные: велик ли запас бедности // Социс. — 2016. — № 8
5. Румянцева Е. Е. Бедность как глобальная проблема // МЭ и МО, 2011 — С. 57–65–287с.
6. Доклад о развитии человека за 2015 год. // Мн.: ЮНИПАК, 2016. — 368 с.
7. Программа развития ООН — URL: <http://www.undp.org>
8. Динамика мировых ресурсов — URL: <http://www.sharing.org>
9. Официальный сайт Всемирного Банка — URL: <http://www.worldbank.org>

Проблемы взаимодействия исполнительных органов государственной власти с территориальными саморегулируемыми организациями в сфере ЖКХ

Гендель Сергей Леонидович, магистрант

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина (г. Екатеринбург)

В философском словаре термин «взаимодействие» значит как процесс взаимного влияния объектов друг на друга, их взаимную обусловленность и порождение одним объектом другого, наиболее общую, универсальную форму движения, развития [4].

Взаимодействие исполнительных органов государственной власти с территориальными саморегулируемыми организациями в сфере жилищно-коммунального хозяйства (далее — ЖКХ) возможно [5, с. 46]:

- при регистрации саморегулируемой компании;
- в случае отбора исполнительными органами государственной власти саморегулируемой организации;
- при финансировании муниципальными властями работы саморегулируемых организаций;
- когда есть контроль со стороны исполнительных органов государственной власти за работой саморегулируемых организаций в сфере ЖКХ.

Исполнительные органы государственной власти по ст. 165 Жилищного кодекса РФ должны формировать условия для управления многоквартирными домами. В этой статье прописано право исполнительных органов государственной власти выделять средства из бюджета на капитальный ремонт многоквартирных домов. Вместе с тем это право реализуется отдельно от обязанности муниципалитета как собственника жилищного фонда финансировать свою часть затрат на капитальный ремонт многоквартирных домов.

Контроль со стороны исполнительных органов государственной власти за работой саморегулируемых компаний, которые управляют многоквартирными домами, — это еще одна из форм взаимодействия указанных субъектов.

Вместе с этим данный контроль может идти по нескольким направлениям. Прежде всего, контроль за саморегулируемыми организациями, если исполнительные органы власти выступают учредителем или участником такой организации. Во вторую очередь, муниципальный контроль как собственника муниципального жилищного фонда. Особо можно назвать контроль, осуществляемый по отношению к любой управляющей компании, невзирая на то, принимают ли участие в ее уставном капитале исполнительные органы государственной власти или нет.

Приоритетные направления взаимодействия исполнительных органов государственной власти с территориальными саморегулируемыми организациями в сфере ЖКХ

Чтобы получить качественную работу компаний в сфере ЖКХ и избежать **проблемы взаимодействия**, не-

обходимо реализовывать приоритетные направления общения органов государственной власти с саморегулируемыми организациями. Эти такие шаги как [6]:

- утверждение законодательных, административных и иных мер, которые направлены на привлечение государственных служащих, а также компаний, которые входят в саморегулируемые организации, к более активному участию в разработке мер, которые помогут совершенствовать общение власти с саморегулируемыми организациями;
- развитие механизмов общественного контроля за работой органов государственной власти;
- повысить уровень открытости доступа граждан к информации касательно работы органов государственной власти и саморегулируемых организаций;
- улучшение порядка прохождения государственной экспертизы;
- повышение контроля касательно решения вопросов, с которыми обращаются граждане и саморегулируемые организации касательно жилищно-коммунального хозяйства;
- совершенствование и конкретизация полномочий исполнительных органов государственной власти, что отражается в административных и должностных регламентах.

Основные формы и методы взаимодействия исполнительных органов государственной власти с территориальными саморегулируемыми организациями в сфере ЖКХ и их проблемы

Помимо значимости работы саморегулируемых организаций в сфере ЖКХ надо сказать, что ЖКХ выступает одним из самых важных и наиболее трудных направлений в работе исполнительных органов государственной власти — они обязаны заниматься вопросами жилищно-коммунального хозяйства. Это положение прописано и в муниципальном законодательстве.

Одной из **проблем взаимодействия** выступает плохая правовая разработанность сферы жилищно-коммунального хозяйства с точки зрения, как жилищного, так и муниципального права. В большинстве своем, научные исследования проводятся в таких отраслях науки, как экономика, финансы, государственное и муниципальное управление, гражданское право, административное право. Но основной объем жилищно-коммунального хозяйства в территориальных образованиях находится в ведении исполнительных органов государственной власти, и вследствие этого повышается актуальность вопроса

надлежащего регулирования нормами как жилищного, так и муниципального права деятельности саморегулируемых организаций и исполнительных органов государственной власти в сфере ЖКХ.

В частности, компетенция органов местного самоуправления в ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», что носит более общий, универсальный характер, и в ЖК РФ, выступая специальным, закрепляется с противоречиями. В равной степени это относится к работе саморегулируемых организаций — в данном случае муниципалитет является и прямым участником жилищно-коммунального рынка, и организатором данного жилищно-коммунального рынка. Подобное совмещение спорно. Необходимо рассмотреть вопрос касательно соотношений полномочий исполнительных органов государственной власти в сфере жилищно-коммунального хозяйства, и, в первую очередь, касательно вопросов установления (регулирования) тарифов на услуги комплекса ЖКХ. Данный аспект также серьезно влияет на работу саморегулируемых организаций в жилищно-коммунальном хозяйстве.

Анализ дал возможность сделать вывод, что сегодня **проблема взаимодействия** исполнительных органов государственной власти с территориальными саморегулируемыми организациями — осложнена реализация нормы ст. 165 Жилищного кодекса РФ, что предусматривает проведение проверки данных органов саморегулируемых организаций.

Отсутствие баланса, несовершенство, противоречивость и низкая эффективность действующего законодательства в результате вызовет крушение экономической основы сферы ЖКХ. Беря во внимание высокую значимость, актуальность и масштаб темы необходимо предпринять меры для совершенствования данной сферы.

Выход из сложившейся ситуации

Я вижу решение проблем в следующем.

Необходимо реализовать такие шаги:

- создать систему обеспечения участия саморегулируемых организаций в техническом регулировании в сфере ЖКХ;
- разработать Систему стандартизации управляющих компаний и саморегулируемых организаций;
- создать оценку соответствия в сфере ЖКХ — Систему добровольной оценки соответствия саморегулируемых организаций;
- разработать систему обучения специалистов саморегулируемых организаций;
- создать сеть ресурсных центров по подготовке квалифицированных рабочих кадров;
- начать работу для выявления и последующего уменьшения административных барьеров в сфере жилищного строительства.

Также предлагается внести поправки в Федеральный закон от 07.06.2013 № 113-ФЗ «О внесении изменений

в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обеспечения информационной открытости саморегулируемых организаций». Внести поправки в законопроект № 126184–5 «О внесении изменений в Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» и в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Разработка Системы стандартизации даст возможность саморегулируемым организациям принимать прямое участие в реализации и улучшении системы технического регулирования в жилищно-коммунальной сфере на федеральном и межгосударственном уровнях посредством взаимодействия с исполнительными органами государственной власти.

Система технического регулирования в жилищно-коммунальной сфере подразумевает в качестве обязательных требований обеспечение энергосбережения и рост энергетической эффективности. Предлагается разработать соответствующую программу разработки нормативно-технических документов, а потом, после ее утверждения Минрегионом России, реализовать разработку четырех первоочередных сводов правил, которые реализуют комплексный подход в росте энергоэффективности зданий и сооружений, аналогичный европейским принципам и подходам.

Необходимо разработать и согласовать с органами исполнительной власти исчерпывающий Сводный список административных процедур в строительстве. Разработать законопроект, который вносил бы правки в Жилищный кодекс Российской Федерации. Тем самым будет пресечено возникновение административных процедур в ЖКХ на региональном и муниципальном уровнях.

Необходимо проработать и разработать методологические документы:

- типовые требования к страхованию гражданской ответственности членов саморегулируемых организаций в жилищно-коммунальной сфере;
- методические рекомендации по личному страхованию гражданской ответственности членов саморегулируемых организаций в сфере ЖКХ;
- типовой договор индивидуального страхования гражданской ответственности членов саморегулируемых организаций в рассматриваемой сфере;
- методические рекомендации в рамках коллективного страхования гражданской ответственности членов саморегулируемых организаций сферы ЖКХ;
- типовой договор коллективного страхования гражданской ответственности членов саморегулируемых организаций в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

Надо реализовать принцип любого вмешательства в работу участников СРО лишь через СРО и регламентировать реализацию всех внеплановых, внеочередных проверок и запросов лишь в экстренных случаях. Необходимо заранее уведомлять саморегулируемую организацию о члене СРО, по отношению которого будет проводиться проверка, о дате и времени проведения проверки, о воз-

возможности обеспечить явку представителя саморегулируемой организации для участия в данной проверке.

Предлагается внести правки в статью 166 п. 1 ЖК РФ: считаем, будет оптимально, если СРО будет регулировать работу по управлению и эксплуатации жилищным фондом, потому что именно реализация работ/услуг во время эксплуатации, оказывает существенное влияние на безопасное проживание, а ведь именно руководство

управляющих компаний несет за это всю ответственность, включая уголовную. Предлагается так сформулировать названный выше пункт: «Работа по управлению и эксплуатации многоквартирными домами по договорам управления и эксплуатацией многоквартирными домами может вестись управляющей компанией, которая выступает членом саморегулируемой организации в сфере управления и эксплуатации многоквартирными домами».

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ // Собр. законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3823.
2. Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях».
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2010 г. N731 «Об утверждении стандарта раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами».
4. Философский словарь / под ред. М. М. Розенталя. 3-е изд. М., 1975. С. 59.
5. Эффективное управление жилым домом: практическое руководство / Под общ. ред. В. Н. Субботина. — М.: Эксмо, 2016. — 450 с.
6. Шайдулина Е. М. О некоторых формах взаимодействия органов местного самоуправления и управляющих компаний в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Журнал Сибирский юридический вестник scholar. Выпуск № 2 / 2012.
7. Национальное объединение СРО в сфере ЖКХ — все только начинается. Декабрь, 2013.

Экономическая сущность рентабельности и дискуссионные вопросы ее интерпретации

Гиматова Резеда Рамилевна, магистрант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В данной статье рассмотрена экономическая сущность показателей рентабельности, а также раскрыт один из дискуссионных вопросов интерпретации рентабельности в системе аналитической оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности организации, связанный с существующим системным противоречием максимизации рентабельности и платежеспособности организации.

На сегодняшний день в России коммерческие организации осуществляют свою хозяйственную деятельность в условиях рыночной экономики, движущей силой и механизмом регулирования которой является конкуренция. В связи с этим каждому предприятию необходимо уметь реально оценивать свое экономическое состояние. Таким образом, важнейшей характеристикой деятельности предприятия является ее экономическая эффективность.

Актуальность темы заключается в том, что использование показателей рентабельности занимает лидирующее место в процессе анализа экономической эффективности предприятия, так как обеспечивает сопоставимость абсолютных показателей прибыли. Многообразие показателей рентабельности в совокупности с подходами к их факторному анализу создает систему аналитической диагностики и достаточно подробно и детализировано ха-

рактеризует эффективность. Однако возникает вопрос, можно ли признать такой подход к оценке эффективности деятельности исчерпывающим?

Для управления деятельностью фирмы используются экономические показатели. Они измеряют и дают оценку сущности экономических явлений, связанных с фирмой. Поэтому экономисту-аналитику следует знать природу всех экономических показателей.

Экономическая эффективность — сложная, многогранная категория экономической науки. Она является основополагающей базой для определения критериев рациональности принимаемых решений. Через эту категорию находят отражение такие характеристики хозяйственно-экономической деятельности предприятия, как динамичность, целостность, многосторонность и взаимосвязанность ее различных сторон [3, с.98].

При рассмотрении вопроса об оценке эффективности деятельности организации, экономисты-аналитики сталкиваются с тем, что им необходимо принять решение — какой показатель следует выбрать, чтобы дать оценку финансово-экономической деятельности предприятия.

Бесспорным моментом является тот факт, что эффективность деятельности организации нельзя оценить с помощью абсолютных показателей. Оценка эффективности деятельности предприятия всегда дается с помощью относительных величин, которые дают возможность соотнести имеющийся результат с базой сравнения, на единицу стоимости которой и определяется отдача.

Первостепенная роль в системе показателей эффективности принадлежит показателям рентабельности.

Показатели рентабельности — это относительные величины, которые позволяют сопоставить результирующий показатель (прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли) с ресурсами или затратами, которые обеспечили этот результат (выручка от продаж, стоимость активов, стоимость пассивов). Иными словами, анализ и диагностика показателей рентабельности необходимы для измерения доходности организации с различных позиций.

В соответствии с А. Д. Шереметом, их можно сгруппировать, как представлено на Рисунке 1:

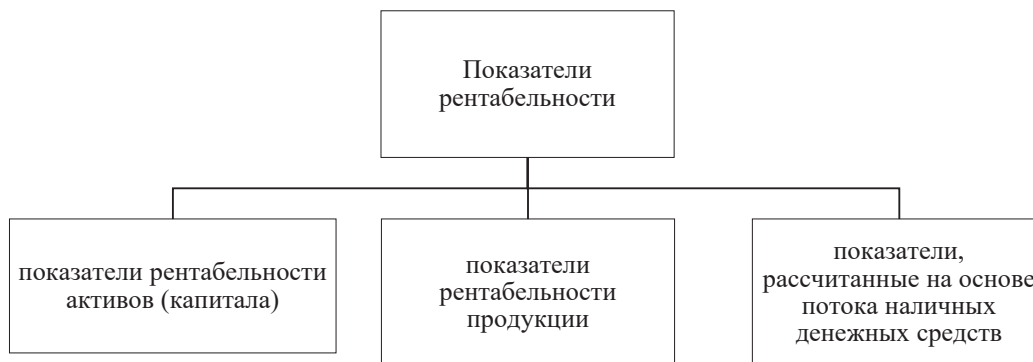


Рис. 1. Группы показателей рентабельности (по А. Д. Шеремету)

Показатели рентабельности активов (капитала) формируются как отношение прибыли к активам, инвестиционному капиталу (собственный капитал и кредиты), собственному капиталу. Иными словами, данная группа показателей рентабельности характеризует отдачу результата финансово-экономической деятельности, которая приходится на рубль имущества, которым владеет фирма и использует для получения прибыли; на рубль всех источников финансирования; а также на рубль собственных источников финансирования организации. Данные показатели интересны всем участникам бизнеса фирмы: и собственнику, и инвестору, и наемному менеджеру высшего звена.

Например, акционеров (собственников) интересует интенсивность прироста собственных источников финансирования [3, с.83], которую демонстрирует рентабельность собственного капитала, поскольку акционер заинтересован в росте стоимости акций фирмы на фондовом рынке. Полученная прибыль, включаясь в состав собственного капитала, приводит к увеличению собственных источников финансирования и, ожидаемо, положительно воспринимается с точки зрения увеличения ее акций.

Потенциальных инвесторов и кредиторов интересует отдача на инвестируемый ими капитал. Инвестируя свои средства в деятельность фирмы, они ожидают определенную доходность. Показатели рентабельности активов (капитала) дают им информацию, какую доходность

принесут им данные инвестиции. Кроме того, инвесторы могут проанализировать эти показатели в динамике и на базе полученных данных и основанных на анализе прогнозов принять решение, стоит вкладывать в это предприятие или нет. Для них рентабельность капитала является инструментом их инвестиционной политики.

Если рассматривать с точки зрения наемных менеджеров, то с первого взгляда может показаться, что взаимосвязи между их деятельностью и увеличением прибыли нет. Но если брать как данное, что собственники стараются дать наемным менеджерам такие стимулы, которые в конечном итоге скажутся на прибыли и поэтому наемный менеджер действует исключительно в интересах компании, то руководящее звено (менеджеров) интересуется отдача всех активов для характеристики их эффективного использования в организации [2, с.160].

Вторая группа показателей рентабельности — показатели рентабельности продукции — определяются как отношение прибыли к источнику этой прибыли.

Этот показатель представляет интерес исключительно для менеджеров, поскольку характеризует эффективность текущей деятельности. Ориентируясь на показатели рентабельности продукции, менеджеры оценивают эффективность текущих затрат предприятия, связанных с производством, реализацией продукции.

Дискуссионным вопросом остается — какую прибыль использовать при расчетах показателей рентабельности

продукции: валовую прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистую прибыль?

Классик отечественного экономического анализа А.Д. Шеремет указывает, что при расчете показателей рентабельности продаж возможно использовать не только валовую прибыль и прибыль от продаж, но также и чистую прибыль, и прибыль до налогообложения.

Использование чистой прибыли при расчете показателей рентабельности продаж экономически не оправдано. Чистая прибыль формируется под влиянием налога на прибыль, сальдо доходов и расходов от внеоперационной деятельности (например, чрезвычайные доходы и расходы, проценты за кредит, штрафные санкции и пр.). На практике эти факторы не участвуют в формировании результатов хозяйственной деятельности. Например, если в результате судебного процесса организация выиграла судебное дело и ответчик возместил за ущерб (внеоперационный доход), нельзя утверждать, что рентабельность продаж от этого возрастет. Эти доходы и (или) расходы не свидетельствуют об эффективности текущей деятельности фирмы.

Ю. Бригхэм, М. Эрхардт, американские экономисты, авторы учебника «Финансовый менеджмент», в своей работе указывают формулу, где рентабельность продаж рассчитывается с использованием чистой прибыли. После расчетов они сами комментируют, что если у двух фирм идентичны результаты операционной деятельности, но различны объемы заемных средств (следовательно, различны проценты по кредитам), рентабельность продаж у них будет различна [1, с.131]. В данном случае более низкая рентабельность продаж у одной из фирм не будет указывать на недостатки в ее операционной деятельности, а лишь выявит различную структуру финансирования у обеих фирм. Если следовать их логике, можно прийти к выводу, что коэффициент рентабельности продаж не характеризует эффективность текущей деятельности, но указывает на эффективность структуры финансирования. В этом случае, какой показатель будет характеризовать эффективность текущей деятельности?

Таким образом, для определения рентабельности текущей деятельности следует использовать три основных показателя: валовую прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения. Это следует из того, что на эти три фактора не оказывают влияние доходы и (или) расходы, которые не связаны с операционной деятельностью фирмы.

Третья группа — показатели, рассчитанные на основе потока наличных денежных средств. В отличие от первой и второй групп показателей рентабельности вместо прибыли используются чистый приток денежных средств.

Данные показатели интересны собственникам (акционерам), инвесторам и заемщикам, поскольку позволяют оценить обеспеченность денежными средствами при необходимости расплатиться с вышеперечисленными лицами, то есть можно выявить степень возможности предприятия расплатиться. Денежные средства, обеспечивающие пла-

тежеспособность, являются привлекательным индикатором финансового состояния предприятия [3, с.85].

Многообразие показателей рентабельности создает систему аналитической диагностики и достаточно предметно характеризуют эффективность финансовой деятельности организации. Однако признать исчерпывающим такой подход к оценке эффективности деятельности фирмы нельзя.

Наряду с показателями рентабельности индикатором эффективности являются показатели ликвидности и платежеспособности. Согласно А.Д. Шеремету, платежеспособность фирмы является внешним проявлением финансовой устойчивости, сущностью которой является обеспеченность оборотных активов долгосрочными источниками формирования. Здесь и можно найти точки соприкосновения «интересов» показателей рентабельности и платежеспособности.

Существует системное противоречие максимизации рентабельности и платежеспособности организации.

Основной путь максимизации рентабельности собственного капитала предполагает активное использование эффекта финансового рычага.

В процессе своей хозяйственной деятельности предприятие использует и собственные источники финансирования, и заемный капитал. Структура соотношения капитала может варьироваться. В системе финансового менеджмента управление структурой капитала, его оптимизация является одной из наиболее сложных и важных задач. Оптимизация структуры капитала есть соблюдение правил, при которых как и собственный, так и заемный капитал обеспечивают отдачу в виде прибыли. Чтобы оценить доходность собственного капитала, используется показатель рентабельности собственного капитала. Доходность собственного капитала может быть повышена за счет привлечения внешних источников финансирования (займов). В теории финансового менеджмента такое увеличение рентабельности собственного капитала называют эффектом финансового рычага (финансового леве-риджа).

Снижение или увеличение рентабельности собственного капитала зависит от средней стоимости заемного капитала. Разность между рентабельностью собственного капитала и ставкой процента кредитования называется дифференциалом финансового рычага. Именно он формирует положительное значение эффекта финансового рычага. Чем выше положительное значение дифференциала финансового леве-риджа, тем выше будет его эффект (при прочих равных условиях). Отрицательное значение дифференциала приводит к снижению рентабельности собственного капитала, что делает привлечение внешних источников финансирования в виде займов непривлекательными и неэффективными. Иными словами, каждый рубль собственного капитала должен давать отдачу более высокую, чем стоимость уплачиваемых за него процентов.

Если рентабельность собственного капитала больше стоимости заемных источников финансирования, с точки

зрения повышения рентабельности собственного капитала рационально наращивать долю заемных средств. Если рентабельность собственного капитала меньше стоимости кредитов, с точки зрения повышения рентабельности собственного капитала целесообразно наращивать долю собственных.

Например: компания с рентабельностью капитала 9% обслуживает обязательства общей стоимостью 7,5%, тогда заемный капитал как более «дешевый» источник финансирования следует увеличивать для повышения рентабельности собственного капитала. Если стоимость заемного капитала становится дороже, например, до 10%, то увеличение заемного капитала не целесообразно и с точки зрения рентабельности собственного капитала, и с точки зрения финансовой независимости.

Снижение финансовой устойчивости предприятия из-за повышения доли используемых заемных средств приводит к увеличению риска его банкротства, поэтому кредиторы вынуждены увеличивать уровень ставки процента за кредит с учетом возникающих для них дополнительных финансовых рисков. Если ставка процента повышается, то эффект финансового рычага уменьшается и может быть доведен до нуля. Это будет означать, что использование заемного капитала не даст прироста рентабельности собственного капитала. Отрицательное значение дифференциала характеризует ситуацию, при которой рентабельность собственного капитала будет снижаться с приростом заемного капитала, так как прибыль, генерируемая собственным капиталом, будет уходить на использование заемного капитала по высоким ставкам процента.

Таким образом, максимизировать прирост рентабельности собственного капитала можно за счет ис-

пользования эффекта финансового рычага, который предполагает оптимизацию структуры источников финансирования, привлекая заемные средства.

Данный эффект вступает в противоречие с показателями платежеспособности в виду того, что данные показатели эффективности финансового состояния фирмы находятся в обратной зависимости от краткосрочных обязательств. Платежеспособность является показателем готовности предприятия погасить свои долги в случае одновременного предъявления требований его кредиторов погасить задолженности. Иными словами, чем меньше значение краткосрочных обязательств, тем большее значение приобретают показатели платежеспособности, следовательно, состояние фирмы является более устойчивым.

На рисунке 2 представлена блок-схема последствий привлечения заемных средств.

При расчете коэффициентов ликвидности, существуют нормативные значения, с которыми сравнивают полученные результаты. Если руководство принимает решение о необходимости наращивания краткосрочных заемных средств и фирма в итоге не выходит за пределы нормативных значений, а также эффект финансового рычага положительный, то данное управленческое решение можно считать рациональным. В случае если финансовая устойчивость резко ухудшается (полученные коэффициенты ликвидности находятся за пределами нормативных значений), то необходимо провести дополнительный анализ необходимости привлечения заемных средств, сравнивая возможные последствия.

Кроме того, можно выдвинуть мнение, что если фирме достаточно собственного капитала для финансирования своей деятельности, но ставка по кредитованию ниже

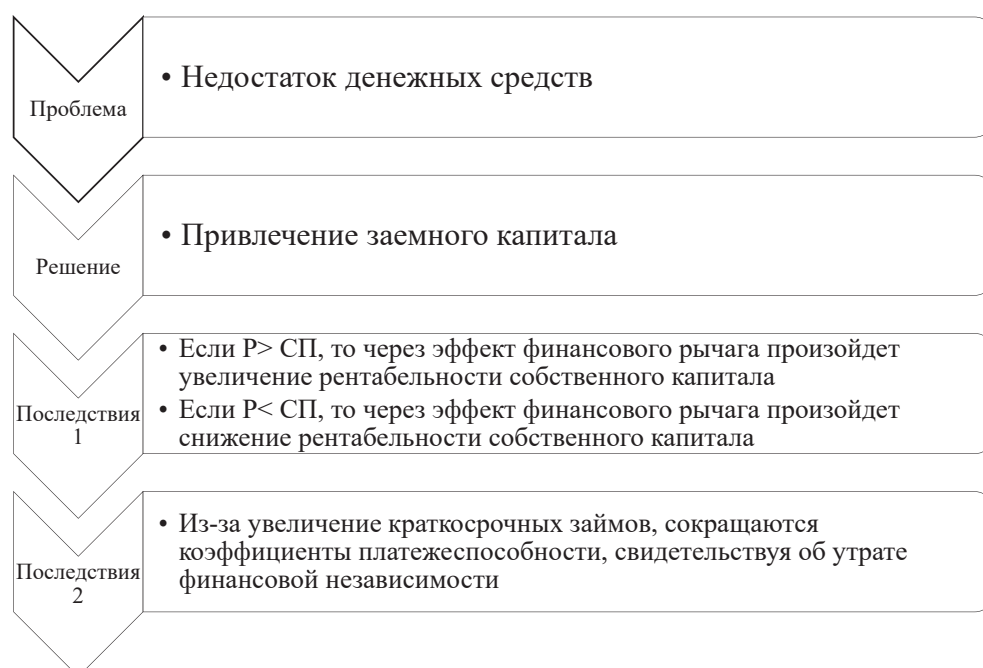


Рис. 2. Блок-схема последствий привлечения заемных источников финансирования

рентабельности собственного капитала (следовательно, кредит рассматривается как более «дешевый» источник финансирования), не стоит привлекать заемные средства, так как это негативно скажется на финансовой устойчивости компании. Если у фирмы недостаток средств для финансирования своей деятельности и ставка по кредитованию ниже рентабельности собственного капитала, то фирме стоит рассмотреть вариант привлечения заемного капитала, но только оценив все возможные последствия принимаемого решения.

Таким образом, своевременный мониторинг данных индикаторов, а также диагностика и анализ тенденций изменений показателей платежеспособности и рентабельности позволяют избежать некоторых финансовых трудностей.

Опираясь на всё вышеизложенное, можно подтвердить предположение, что использование лишь показателей

рентабельности для системного подхода анализа эффективности предприятия нельзя. Существуют и другие показатели, например, рассмотренные в данной работе показатели платежеспособности. И, исходя из этого, если показатель рентабельности собственного капитала растет за счет привлечения заемных средств, то нельзя уверенно считать, что это лишь положительно скажется на финансовом состоянии фирмы. Вследствие прироста займов финансовая устойчивость снижается. Безусловно, кроме показателей рентабельности и платежеспособности анализируются множество других индикаторов финансового состояния фирмы, которые могут принимать различные векторы изменений. Поэтому при принятии управленческих решений необходимо рассматривать все показатели в совокупности, и к анализу рентабельности относиться как к одному из этапов системного подхода к анализу эффективности фирмы.

Литература:

1. Бригхэм Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент: учебник. — 10-е изд./ Пер. с англ. под. ред. к.э.н. Е. А. Дорофеева. — СПб.: Питер, 2009. — 960 с.
2. Новопашина Н. М. Оптимизация издержек компании на основе показателя рентабельности всех активов/ Новопашина Н. М. // Наука и образование. — 2007. — № 1. — стр.159–162.
3. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В. Методика финансового анализа: учебное пособие. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФА-М, 2000. — 208с.
4. Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]: Кольцова И. Как сбалансировать показатели ликвидности и рентабельности, 2014. Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/finance/capital/balanced_liquidity.shtml

Проблема взаимодействия в системе моногород — градообразующее предприятие

Другова Галина Алексеевна, аспирант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье рассматриваются существующие проблемы взаимодействия между моногородами и градообразующими предприятиями и перспективы решения проблем современного градообразующего предприятия. Выделены необходимые условия экономического развития монопрофильных муниципальных образований. Выявлены и исследованы причины возникновения данных проблем, которые мешают развитию как конкретных предприятий, так и общему развитию экономики.

Ключевые слова: моногород, градообразующее предприятие, государственное регулирование

This article presents a brief historical note on the establishment of monotowns, the reasons for the crisis are specified. The main problems of cooperation of monocities and forming enterprises are shown. The reasons of such problems are given and the ways to solve them are provided.

Keywords: monocities, monotowns, forming enterprises, monotown's development

Понятие «моногород» укрепилось сравнительно недавно, однако само явление существует достаточно долго. Стоит отметить, что данный факт в существующих экономических реалиях изучен недостаточно.

В первую очередь необходимо определиться с самим термином «моногород». В настоящее время в России на-

считывается 319 моногородов. Каждый из них представляет собой муниципальное образование, в развитии которого определяющую роль играют одно или несколько предприятий. Такие предприятия, называемые градообразующими, принадлежат одной либо смежным отраслям, связанным единой технологической цепочкой. Этим хо-

зайствующим субъектам должен быть присущ хотя бы один из следующих признаков: на них в сумме производится не менее 50% валового объема города, либо работает не менее 25% экономически активного населения [6, с. 16].

Для России развитие моногородов является особенно важным по ряду следующих причин:

- монопрофильные города составляют 14% всех городов страны, в которых проживает порядка 35 млн человек, т.е. четверть населения РФ;
- значительная часть монопрофильных населенных пунктов не обладает характеристиками кризисных, и вопрос их модернизации (перепрофилирования и диверсификации) непосредственно связан с переходом к экономике инноваций;
- в кризисных моногородах отмечается высокий уровень обострения социальных проблем;
- развитие и модернизация моногородов тесно увязаны с оптимизацией системы расселения и размещения производительных сил страны, социально-экономическим развитием округов и регионов [5, с. 4].

Предприятия, которые занимаются промышленной деятельностью, как правило, имеют две отличительные особенности. Первая заключается в том, что данные предприятия являются градообразующими, ведь города формировались и развивались за счет существования данного рода предприятий. Вторая особенность заключается в том, что практически все существующие градообразующие предприятия уже давно устарели, помимо общего износа они еще применяют старые технологии.

В настоящее время существует множество проблем во внутренней и внешней среде моногородов. При этом за долгое время эффективная система работы органов власти не была сформирована.

Наиболее часто проблемы решаются на местном уровне с катастрофической неэффективностью и нехваткой средств, что в дальнейшем только накапливает имеющиеся проблемы и провоцирует появление новых. Ярким примером подобной ситуации служит мировой финансовый кризис 2008 года, во время которого всплыло большое количество проблем, что повлекло за собой снижение работы инвестиционных проектов или полный отказ от их осуществления.

Для борьбы с финансовыми проблемами было произведено сокращение наемного персонала, урезались зарплаты, что не могло не спровоцировать тяжелые последствия данными действиями непосредственно для самого населения городов.

Мониторинг, проведенный Министерством регионального развития Российской Федерации, позволил выявить ряд проблем, снижавших эффективность господдержки. К ним относятся следующие вопросы:

- У моногородов нет уверенности в долгосрочности государственных мер поддержки.
- Поддержка оказывалась лишь крупным городам, поскольку именно там наибольшее число безработных.

Помощь населенным пунктам с числом жителей менее 5 тысяч человек и сёлам была отдана на региональный уровень. Для них даже теоретически невозможно привлечь инвесторов для реализации проектов модернизации. Без государственной помощи им свои проблемы не решить. Стоит отметить и отсутствие должного внимания к этой проблеме со стороны администраций ряда регионов.

– Оказание содействия модернизации моногородов не стало важной задачей и для ряда собственников градообразующих предприятий, которые считают, что этим должно заниматься исключительно государство.

– И, наконец, отмечается дефицит квалифицированных кадров, как для вновь созданных производств, так и для структур, занимающихся разработкой инвестиционных проектов на уровне субъектов Федерации и муниципалитетов. В итоге образуется дефицит проектов, отвечающих банковским стандартам инвестирования, отсутствует необходимая инфраструктура для их реализации, сохраняются длительные процедуры формирования технической и разрешительной документации [7, с. 72].

Министерство регионального развития Российской Федерации предложило несколько возможных версий, при помощи осуществления которых, есть вероятность своевременно выявлять проблемы моногородов, предусматривая при этом ряд конкретных альтернативных вариантов:

1. При условии эффективной работы градообразующего предприятия считается, что проблемы у моногорода отсутствуют;
2. Возникновение проблем непосредственно в работе градообразующего предприятия влечет за собой возникновение проблем у моногорода;
3. Как только решаются проблемы, связанные с градообразующим предприятием, автоматически решаются и проблемы, связанные с моногородом.

На основании данного подхода Министерством регионального развития России были созданы разновидности стратегических решений проблем, к которым относят:

1. Содействие в развитии рынков сбыта продукции, вырабатываемой градообразующим предприятием;
2. Разрешение всех проблем непосредственно с человеком, являющимся собственником градообразующего предприятия;
3. Изменение профильных направлений непосредственно в градообразующем предприятии;
4. Переселения всех проживающих на территории моногорода и полная ликвидация градообразующего предприятия.

В данных стратегиях, к сожалению, затронуты не все проблемы, которые следовало бы разрешить. Например, так и остается нерешенной проблема, связанная с управлением многопрофильными городами, в то время как стратегии, существующие для моногородов, не позволяют адаптировать их под многопрофильные, так как идут

в разрез с правильными стратегическими разработками именно для них.

Проблема, которая заключается в поиске вариантов улучшения существующей ситуации в моногородах, которые предоставляют возможность данным населенным пунктам развиваться самостоятельно, а также способствует их более легкому приспособлению к изменениям условий в окружающей среде без регулярного обращения за необходимыми ресурсами к государству.

В существующих условиях неопределенности после кризисного периода, а также сложностей в прогнозировании будущих условий в экономике для развития территорий из задачи, на локальном уровне, переходит в задачу, на масштабном уровне, которая заключается, прежде всего, в обеспечении стойкости в развитии экономики нации.

Данная задача, безусловно, требует формирования совершенно новых подходов как к общим вопросам, касающимся анализа нынешней экономики, так и к созданию механизмов, которые обеспечивают контроль и управление процессом устойчивого экономического развития населенных пунктов.

В современном мире так и не сформирована система, которая бы помогала сглаживать дисбалансы в развитии поселений, решала вопросы, связанные непосредственно со специфическим управлением моногородов. Кроме того, нет осознания ситуации, где самым основным и важным ресурсом является именно население, а не градообразующее предприятие.

На данный момент моногорода остро нуждаются в специальном и максимально эффективном плане мероприятий, направленных непосредственно на изучение состояния экономики и ее улучшения, а также формирования нового уровня в социально-экономическом развитии.

Для повышения эффективности работ необходимо скоординировать работу различных ведомств в рамках модернизации моногородов. Каждое ведомство может в рамках федеральных и своих целевых программ в приоритетном порядке выделить ресурсы на решение этой задачи. Если предлагаемые подходы будут последовательно реализовываться, то уже в семилетней перспективе будет обеспечено устойчивое развитие моногородов. Модернизация моногородов станет основой для измерения экономики малых и средних городов по всей стране [2, с. 6].

За счет градообразующих предприятий происходит формирование социально-экономической среды, качественные характеристики и степень развитости которой оказывают большую степень воздействия на уровень жизни населения. Таким образом, развитие различных инфраструктур, а также инвестиционная ценность территории и иные аспекты позволяют создать обстановку для функционирования градообразующего предприятия, условия внешней среды, которые значительно влияют на бизнес-процессы. Из этого следует, что стратегические мероприятия цель которых заключается в развитии не

только моногородов, но и всего региона, к которому они относятся, зависит в первую очередь от работы и существующей деятельности самих градообразующих предприятий.

С началом формирования рыночной экономика, произошла замена собственников множества предприятий, за счет сильнее изменения условий внешней среды почти все предприятия и моногорода, а также их населения претерпевают тяжелые времена, которые, с учетом существующего финансового кризиса в мире только усугубили реальные проблемы. Проблема функционирования градообразующих предприятий перешла в стратегическое значение как для регионов, так и для всей страны.

Стоит еще раз подчеркнуть, что главное отличие моногорода заключается в том, что моногород тесно взаимосвязан с градообразующим предприятием, которое берет на себя ответственность за функционирование города в целом. Расходы подобных предприятий, в основном, включаются в себестоимость производимой продукции, данное условие в конечном итоге делает ее просто неконкурентоспособной. При этом, проблемы, связанные с финансированием моногородов в итоге, становятся проблемами, касающимися экономики и населения данного города.

На сегодняшний день самой широко распространенной проблемой моногородов считается действия сферы ЖКХ. Проблема в данной отрасли заключается в недостаточном количестве средств для финансирования различных ремонтных работ, а также своевременной замене оборудования, необходимого для снабжения отоплением и горячей водой существующего населения.

Как показывает практика, в реальной жизни происходит так, что ремонты практически полностью отсутствуют, а если и проводятся, но на тот момент, когда ситуация уже стала критической или привела к еще более серьезной поломке. Для исключения данной проблемы рекомендуется выделять специальные активы для данных целей со стороны государства или за счет привлечения инвесторов.

К еще одной из актуальных проблем градообразующих предприятий относят наследие централизованной плановой экономики советского периода, а именно это проявляется невозможностью со стороны менеджмента подобных предприятий своевременно выявлять и реагировать на происходящие на рынке изменения и принимать соответствующие решения. Одним из вариантов для решения данной проблемы предлагается разработать стратегию действий, направленную на повышение знаний и квалификации существующего персонала в управлении градообразующих предприятий, в том числе предоставить бесплатную возможность получить образование для населения моногородов и обучить его новым профессиям.

Нельзя не отметить, что развитию бизнеса в моногородах также мешает их территориальное расположение, а также слишком слабая степень развитости коммуникаций.

Существует еще и демографическая проблема, которая связана со снижением количества численности существующего населения. Основной причиной является отъезд жителей в связи с выталкивающими факторами, такими как кризис градообразующего предприятия, который влечет за собой сокращение рабочих мест, высокие издержки производства, невозможность конкурировать и др.

Результат отъезда трудоспособного и профессионального населения связывают с более актуальной проблемой на сегодняшний день, которая заключается в нехватки профессионалов и специалистов с высокой компетенцией, что влечет за собой соответствующие последствия, а именно задержку выхода экономики моногородов из существующего кризиса.

На современном этапе высокий уровень многопрофильности со стороны экономики моногородов является основной проблемой, которая мешает развитию данных городов. Слишком узкая специализация формирует зависимость подобного города от внешних условий, а также делает его неустойчивым по отношению к негативным воздействиям со стороны внешней среды. Падение спроса и цен на продукцию, изменение внешних условий рыночной экономики провоцируют кризис экономики такого города. В итоге следует сделать вывод о том, что многопрофильная экономика наиболее подвержена влиянию со стороны кризиса, что и является ее характерной чертой.

Ситуация, которая сложилась на рынке труда моногородов в нынешних условиях, непосредственно влияет на политическую и социальную стабильность страны. В связи с узкой направленностью рынка труда, появляющиеся кризисы в рамках градообразующих предприятий

провоцируют появление большого объема локальной безработицы, которая может затягиваться на длительные периоды.

Существующая безработица в рамках моногородов, безусловно, несет в себе неблагоприятные последствия как для самих населенных пунктов, так и провоцирует угрозу для стабильности социума и политики относительно всей страны.

Во время существующих кризисов моногорода считаются очагами, которые могут спровоцировать собой взрыв социального характера, который выражается в различных акциях протеста открытого характера, недовольством по отношению работы органов власти, снижении степени доверия к политическим и социальным институтам всей страны в целом. Данные волнения нередко использовались с целью обострения уровня социальных конфликтов радикальными политическими силами.

Как показывает практика, градообразующее предприятие может рассчитывать на устойчивое развитие только в том случае, если оно ориентируется в своей деятельности на удовлетворение интересов всех заинтересованных сторон, экономические интересы которых отражают объективные мотивы их отношения к результатам производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Градообразующие предприятия создают рабочие места, определяют уровень и качество жизни населения, обеспечивают развитие рынков труда, производства, инфраструктуры и услуг. Таким образом, на современном этапе градообразующие предприятия и эффективность их деятельности являются важным фактором, определяющим характер и уровень социально-экономического развития моногородов России.

Литература:

1. Агарков М. А. Моногороду — монорешение // Эксперт. — 2009. — № 23. — С. 20–29.
2. Басаргин В. Ф. О проблемах моногородов // Журнал Этап. — 2011. — № 3. — С. 5–8.
3. Васильева Р. В. Моногорода: устойчивое развитие // Научное обозрение. — 2012. — № 9. — С. 700–704.
4. Васильева Р. В. Применение современных методов исследования в управлении моногородами // Научная молодежь Приволжскому федеральному округу. — Казань: Казанский университет, 2012. — С. 50–53.
5. Ильина И. Н. Стратегия модернизации моногородов России // Развитие монопрофильных населенных пунктов в Российской Федерации: сборник научных трудов. — М.: Финансовый университет при Правительстве РФ, 2012. — С. 4–11.
6. Маслова А. Н. Моногорода в России: проблемы и решения // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. — 2011. — № 5. — С. 16–27.
7. Модернизация России: территориальное измерение / под ред. А. А. Нещадина, Г. Л. Тульчинского. — СПб.: Алетей, 2011. — 328 с.
8. Рогова Е. М., Ткаченко Е. А., Карлик А. Е., Рохчин В. Е., Тихонова М. В. Стратегическое развитие промышленных моногородов России: научное обеспечение и пути реализации. — СПб.: ГУАП, 2013. — 230 с.

Анализ методических подходов к оценке экономической эффективности деятельности предприятия

Илюшина Ольга Сергеевна, магистрант;
 Стуколова Юлия Константиновна, магистрант
 Оренбургский государственный университет

Статья посвящена изучению методов оценки экономической эффективности предприятия. Выделены три группы методологий, представители которых определяют методы оценки экономической эффективности с помощью: показателей; комплексной оценки эффективности (с расчетом и без расчета единого интегрального показателя); только оценки экономической эффективности производства.

Ключевые слова: эффект, эффективность, виды эффективности, методология

Для принятия того или иного решения необходимо проанализировать обеспеченность предприятия финансовыми ресурсами, целесообразность и эффективность их размещения и использования, платежеспособность предприятия и его финансовое взаимоотношения с партнерами.

Для достоверного понимания понятия «эффективность», важно знать, что оно является комплексным многомерным показателем. Понятия «эффективность» принято делить на три группы, представленные на рисунке 1.

По поводу данного определения в литературе существует большое количество точек зрения. В связи с этим можно упомянуть ряд работ (Р.Х. Холл, А.В. Тихомирова и др.), которые делают акцент на следующих видах эффективности: экономическая, производства, управления, эффективности деятельности предприятия.

Несмотря на огромное количество опубликованных работ по проблемам эффективности, до сих пор дискуссионной остается даже область эффективности.

Как известно, под «эффектом» во многих областях науки подразумевается желаемый результат какого-либо

целенаправленного процесса. Главный результат производства — это продукция с ожидаемыми потребительскими качествами. Результат производства, выраженный в денежной форме, есть экономически эффект производства. Следовательно, необходимо отличать экономическую эффективность производства от эффекта. Она отражает не абсолютную величину результата, а качественную сторону производства. Иными словами, экономическая эффективность производства — это отношение полезного результата (эффекта) к затратам на его получение.

Показатели экономической эффективности определяются в широком спектре работ в области экономического анализа, и его составляющих — финансового анализа и анализа хозяйственной деятельности. Выполнено достаточно много исследований и опубликовано большое число научных работ. Механизмы и методы экономического анализа доведены до высокого уровня совершенства и глубокой степени детализации, однако единого взгляда на методы оценки и показатели эффективности современные исследователи не достигают.



Рис. 1. Классификация понятия «эффективность»

В ходе изучения литературы в области экономического анализа, все методологии были разделены на три группы, представители которых определяют методы оценки экономической эффективности с помощью:

- показателей;
- комплексной оценки эффективности (с расчетом и без расчета единого интегрального показателя);
- только оценки экономической эффективности производства.

Представители первой группы — В.В. Ковалев и Г.В. Савицкая, В.Н. Патров, В.А. Уланов, поддерживают методологию, основанную на применении показателей эффективности, и приводят наиболее традиционные и призванные научной общественностью и практиками бизнеса показатели экономической эффективности, имеющие широкое распространение в России и за рубежом. Показатели оценки экономической эффективности они авторы предлагают разделить на следующие группы:

1. Показатели эффективности использования производственных ресурсов: основных средств, материальных оборотных средств, средств в расчетах, трудовых ресурсов;
2. Показатели эффективности использования ресурсов, отражаемых в балансе;
3. Показатели эффективности финансовых вложений;
4. Показатели рентабельности. Показатели рентабельности, по мнению данных авторов, представляют собой частный случай показателей эффективности.

Для определения эффективности использования основных средств рассматривается показатель фондоотдачи (1):

$$FAT = \frac{S}{FA}, \text{ где} \quad (1)$$

S — выручка от продажи продукции,
 FA — средняя стоимость основных средств.

В качестве показателя эффективности для материальных оборотных активов используются следующие показатели:

Оборачиваемость некоторого вида оборотных активов (2):

$$CA_1 = \frac{T_{CA}}{CA}, \text{ где} \quad (2)$$

T_i - совокупная величина потребляемых в отчетном периоде оборотных активов;

CA — средняя величина оборотных активов в отчетном периоде.

Коэффициент обеспеченности запасами текущей деятельности, рассчитывается по следующему алгоритму (3):

$$S_A = \frac{S_i}{Z_p}, \text{ где} \quad (3)$$

S_i - запасы сырья и материалов на дату анализа (для промышленных предприятий), либо товарные запасы (для торговых предприятий);

Z_p — ежедневная потребность в сырье и материалах по плану (для промышленных предприятий) либо плановый однодневный оборот (для торгового предприятия).

Оборачиваемость запасов, может быть выражена в оборотах и днях соответственно (4,5):

$$Inv_1 = \frac{COGS}{Inv}, \quad Inv_d = \frac{COGS}{\frac{Inv}{D}}, \text{ где} \quad (4,5)$$

$COGS$ — себестоимость продукции, реализованной в отчетном периоде (совокупные затраты сырья и материалов);

Inv — средние запасы сырья и материалов в отчетном периоде (в стоимостном выражении);

D — количество дней в отчетном периоде.

К основным показателям эффективности трудовых ресурсов авторы данной группы относят:

Показатели производительности труда;

Показатели числа оперативных работников на одного работника аппарата управления;

Показатель доли затрат на оплату труда в общей сумме затрат;

Показатель отношения темпов изменения производительности труда и средней оплаты труда;

Показатель потерь, связанных с вынужденными простоями.

Одним из важнейших показателей эффективности использования трудовых ресурсов — показатель производительности труда (6).

$$L_e = \frac{S}{NE}, \text{ где} \quad (6)$$

S — выручка от реализации,
 NE — среднесписочная численность работников.

Для эффективности управления средствами в расчетах предполагается рассчитывать показатели оборачиваемости средств в расчетах:

— выраженная в оборотах (7):

$$AR_1 = \frac{S}{AR}, \text{ где} \quad (7)$$

— выраженная в днях (8):

$$AR_d = \frac{S}{\frac{AR}{D}}, \text{ где} \quad (8)$$

S — выручка от реализации в отчетном периоде,

AR — средняя дебиторская задолженность в отчетном периоде.

Эффективность использования материальных оборотных активов и средств в расчетах путем расчета обобщающего показателя — продолжительность операционного цикла.

$$DOC = Inv_d + AR_d, \quad (9)$$

Эффективность использования ресурсов, отраженных в балансе, по мнению авторов характеризует коэффициент, известный как ресурсоотдача (10):

$$TAT = \frac{S}{A_s}, \text{ где} \quad (10)$$

S — выручка от реализации,

A_s - средняя стоимость активов по балансу.

Эффективность использования ресурсов исследователи первой группы предлагают оценивать с использованием двух показателей:

Эффективность использования ресурсного потенциала (11):

$$TRT = \frac{S}{FA + CA + SP}, \text{ где} \quad (11)$$

S — выручка от реализации,

FA — среднегодовая стоимость основных средств,

CA — среднегодовая стоимость оборотных активов,

SP — годовые затраты на оплату труда.

Эффективность текущих затрат (12):

$$TC_e = \frac{TI}{TC}, \text{ где} \quad (12)$$

TI — общая сумма доходов предприятия,

TC — общая сумма расходов предприятия.

Как уже отмечалось, коэффициенты рентабельности представляют собой частный случай показателей эффективности. В качестве базовых рассматриваются:

Коэффициент генерирования доходов (13):

$$BEP = \frac{P_{it}}{A}, \text{ где} \quad (13)$$

P_{it} — прибыль до вычета процентов и налогов,

A — стоимостная оценка совокупных активов коммерческой организации.

Рентабельность активов (14):

$$ROA = \frac{P_n + In}{A}, \text{ где} \quad (14)$$

P_n — чистая прибыль,

In — проценты к уплате,

A — стоимостная оценка совокупных активов (итог баланса по активу).

Рентабельность инвестированного капитала (15):

$$ROI = \frac{P_n + In}{C_1 + CL}, \text{ где} \quad (15)$$

C_1 — совокупный капитал,

CL — краткосрочные пассивы.

Рентабельность собственного капитала (16):

$$ROE = \frac{P_n}{E}, \text{ где} \quad (16)$$

E — собственный капитал.

Таким образом, первая группа исследователей выделяют свыше 20 показателей расчета экономической эффективности и считают это главным и единственным методом расчета эффективности.

Представители второй методологии — А. Д. Шеремет, М. И. Баканов и др., считают, что экономическая эффективность предприятия оценивается комплексно, и методы ее оценки делятся на 2 группы:

Комплексно, без расчета интегрального показателя (эвристические методы),

Комплексно, с расчетом единого интегрального показателя.

Примерами эвристических методов оценки, основанных на профессиональном опыте аналитика, является:

— динамическое сравнение (горизонтальный анализ) показателей;

— пространственное сравнение;

— группировки показателей по разным признакам и др.

Говоря о едином интегральном показателе экономической эффективности, авторы приводят показатель рентабельности активов.

Также исследователи предлагают провести комплексный экономический анализ, а затем на основании полученных групп показателей сделать вывод об эффективности хозяйственной деятельности.

В результате такого подхода можно дать только качественную, но не количественную оценку эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

И наконец, исследователи, представляющие третью группу методологий — А. Д. Выварец, и Л. В. Дистергефт и др. считают, что главной методикой оценки экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятия является производственная эффективность. Она базируется на обобщающих показателях эффективности производства — индекса затратноотдачи, фондоотдачи, трудоотдачи (производительности труда). Важно отметить, что некоторые представителей данной группы считают необходимым расчет интегрального показателя конечного результата производства, рассчитываемого на основании коэффициента, характеризующего степень удовлетворенности потребителя продукции и коэффициента выполнения предусмотренных договорами сроков поставок.

Таким образом, нет четкой единой системы, с помощью которой можно оценить экономическую эффективность деятельности предприятия. Наиболее распространенным подходом — является качественная оценка (неколичественная) оценка, сделанная на основании показателей экономического и финансового анализа. Одним из существенных недостатков такого подхода является сложность интерпретации, вызванная значительным числом рассматриваемых показателей экономического анализа. Наибольшую проблему представляет сравнение экономической эффективности предприятия с другими предприятиями из-за обилия показателей, которые могут показать различную друг по отношению к другу динамику.

Большинством авторов поддерживается точка зрения о том, что наиболее общий ответ на вопрос об экономи-

Таблица 1. Наиболее распространенные показатели оценки эффективности деятельности предприятия

Наименование показателя	Алгоритм расчета
Интегральный показатель экономической эффективности функционирования предприятия — рентабельность активов	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Средняя величина активов}}$
Наиболее общие показатели экономической эффективности функционирования предприятия	
2.1 Фондоотдача	$\frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя стоимость основных средств}}$
2.2 Производительность труда	$\frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{среднесписочная численность}}$
2.3 Ресурсоотдача (затратоотдача)	$\frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя стоимость ресурсов(величина затрат)}}$
2.4 Оборачиваемость оборотных средств	$\frac{\text{Себестоимость продукции, реализованной в отчетном}}{\text{Средняя величина оборотных средств}}$
2.5 Рентабельность собственного капитала	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Собственный капитал}}$
2.6 Рентабельность продаж	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}}$
2.7 Рентабельность персонала	$\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Среднесписочная численность}}$
2.8 Фондорентабельность	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}}$
2.9 Прибыль на рубль материальных затрат (рентабельность затрат)	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Сумма затрат}}$

ческой эффективности предприятия дают показатели рентабельности.

В ходе исследования были выявлены наиболее распространенные показатели экономической эффективности

деятельности предприятия, представленные в таблице 1, в число которых входят фондоотдача, производительность труда, ресурсоотдача, оборачиваемость оборотных средств и др.

Литература:

1. Баканов М. И.. Нормы производительности предприятия // Аудиторские ведомости. — 2016. — № 5. — С. 58–63.
2. Дистергефт Л. В.. Результативность, эффективность, производительность или Что необходимо измерять предприятию // Методы менеджмента качества. — 2015. — № 6. — С. 24–29.
3. Коршунов В. В. Экономика организации (предприятия). — 2-е изд. — М.: Юрайт, 2013. — 434 с.
4. Мартыянова, О. В. Анализ эффективности деятельности организации // Бухгалтерский учет. — 2015. — № 5. — С. 123–125.
5. Михалева, О. Л. Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия для целей принятия управленческих решений // Управленческий учет. — 2009. — №3. — С. 39–45.
6. Савицкая Г. В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности. — 2-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 371 с.
7. Шеремет А. Д., Фокина О. М., Соломка А. В. Экономика организации (предприятия) — 1-е изд. — М.: КноРус, 2009. — 229 с.

Роль корпоративной культуры в управлении персоналом организации

Коломина Анастасия Валериевна, магистрант;

Перфильева Елена Михайловна, магистрант

Владимирский юридический институт Федеральной службы исполнения наказаний России

Совсем недавно почти никто не знал словосочетания «корпоративная культура», хотя в реальности она существовала всегда. С целью определения роли и влияния последней на управление организации видится необходимым рассмотреть её этимологическое понимание.

Итак, культура есть совокупность коллективно разделяемых ценностей, убеждений, эталонов поведения индивида, группы, общества в целом.

Корпоративная культура в широком смысле — это междисциплинарное направление исследований, находящееся на стыке нескольких наук, таких как менеджмент, психология, организационное поведение, социология, культурология [1, С. 74].

Корпоративная культура в узком смысле представляет собой систему связей, взаимодействий и отношений, осуществляющихся в рамках конкретной деятельности в конкретной организации; это система символов и образцов поведения, представлений, ценностей, разделяемая большинством членов организации; это совокупность подходов организации к различным действиям и мероприятиям, ее коллективное мировоззрение и дух.

Таким образом, нами предлагается трактовать корпоративную культуру как совокупность господствующих в организации ценностных представлений, норм и образцов поведения, определяющих смысл и модель деятельности сотрудников независимо от их должностного положения и функциональных обязанностей.

Необходимо отметить, что писанные и неписанные правила поведения складывались в профессиональных сообществах еще в средние века, причем нарушение их могло повлечь за собой исключение из сообщества. Сам термин «корпоративная культура» появился в XIX в.

Он был сформулирован немецким фельдмаршалом Мольтке, который использовал его, характеризуя взаимоотношения в офицерской среде. Со временем это понятие распространилось и на другие сферы, и в настоящий момент ни у кого не возникает сомнений по поводу значимости корпоративной культуры для успешного функционирования и процветания любой организации.

Для определения степени влияния корпоративной культуры на управление персонала организации необходимо осветить ее свойства [5, С. 191]:

Во-первых, динамичность, свойственная любой развивающейся культуре. «В своем движении культура проходит стадии зарождения, формирования, поддержания, развития, совершенствования и прекращения (замены). На каждом этапе появляются свои »проблемы роста«, что закономерно для динамичных систем; различные корпо-

ративные культуры выбирают свои пути решения, более либо менее эффективные;

Во-вторых, системность, указывающая на то, что корпоративная культура представляет собой достаточно сложную систему, объединяющую отдельные элементы в единое целое, руководствуясь определенной миссией в обществе и своими приоритетами;

В-третьих, строгая структурированность элементов, составляющих корпоративную культуру, их иерархическая соподчиненность, наличие у них собственной степени насыщенности и приоритетности;

В-четвертых, относительность, «...выражающаяся в том, что корпоративная культура не является »вещью в себе«, а постоянно соотносит свои элементы, как со своими собственными целями, так и с окружающей действительностью, другими корпоративными культурами, отмечая при этом свои слабые и сильные стороны, пересматривая и совершенствуя те или иные параметры...» [3, С. 274];

В-пятых, неоднородность: внутри корпоративной культуры может быть много локальных культур, отражающих дифференциацию культуры по уровням, отделам, подразделениям, возрастным группам, национальным группам и другим признакам и называемых субкультурами. Присутствуют, как правило, и контркультуры, которые отвергают общую корпоративную культуру либо какой-либо из ее элементов;

В-шестых, разделяемость: любая корпоративная культура существует и эффективно развивается лишь благодаря тому, что ее постулаты, нормы и ценности разделяются персоналом. «Чем выше степень разделяемости, тем более существенное и сильное влияние на поведение персонала организации оказывают нормы и ценности, кодексы и другие структурные элементы корпоративной культуры» [4, С. 302];

В-седьмых, адаптивность корпоративной культуры, т.е. «...способность оставаться устойчивой и противостоять негативным воздействиям, с одной стороны, и становится частью положительных изменений, не теряя своей эффективности, с другой стороны.

Корпоративная культура включает в себя целый ряд компонентов» [6, С. 37]:

— представление о миссии (предназначении) организации, ее роли в обществе, основных целях и задачах деятельности;

— ценностные установки (понятия о допустимом и недопустимом), сквозь призму которых оцениваются все действия сотрудников;

— модели поведения (варианты реагирования) в различных ситуациях (как обыденных, так и нестандартных);

- стиль руководства организацией (делегирующие полномочия, принятие важных решений, обратная связь и пр.);
 - действующая система коммуникации (обмен информацией и взаимодействие между структурными подразделениями организации и с внешним миром, принятые формы обращения «начальник-подчиненный» и «подчиненный-начальник»);
 - нормы делового общения между членами коллектива и с клиентами (другими учреждениями, представителями власти, СМИ, широкой общественностью и т.д.);
 - пути разрешения конфликтов (внутренних и внешних);
 - принятые в организации традиции и обычаи (например, поздравление сотрудников с днем рождения, совместные выезды на природу и т.д.);
 - символика организации (слоган, логотип, стиль одежды сотрудников и пр.).
- При этом данные компоненты должны приниматься и поддерживаться всеми членами коллектива (или подавляющим их большинством).
- Многие руководители рассматривают корпоративную культуру как мощный стратегический инструмент, позволяющий ориентировать все подразделения организации

и отдельных лиц на общие цели, мобилизовать инициативу сотрудников, обеспечивать лояльность и облегчать общение [2, С. 45].

Таким образом, исходя из сказанного, можно сделать следующие выводы и обобщения:

Во-первых, корпоративная культура сотрудникам организационную идентичность, определяет внутригрупповое представление о компании, являясь важным источником стабильности и преемственности в организации;

Во-вторых, знание основ организационной культуры своей компании помогает новым работникам правильно интерпретировать происходящие в организации события, определяя в них все наиболее важное и существенное;

В-третьих, организация, не занимающаяся формированием корпоративной культуры в последствии обречена на провал, поскольку развиваться в современных рыночных условиях может только организация со сплоченным коллективом.

В-четвертых, способствует поддержанию доверительных отношений в коллективе, что зачастую является сильной мотивацией для сотрудников организации. Это же в свою очередь обеспечивает меньшую текучесть кадров и эффективную работу людей на благо организации.

Литература:

1. Бухалков, М. И. Управление персоналом: учебник / М. И. Бухалков. — М.: ИНФРА-М, 2012. — С. 74.
2. Беляева, М. И. Корпоративная культура вуза как ресурс организационного развития / М. И. Беляева // *Alma mater*. — 2013. — № 4. — С. 45.
3. Дементьева, А. Г. Управление персоналом: учебник / А. Г. Дементьева. — М.: Магистр, — 2014. — С. 274.
4. Короткевич, А. В. Корпоративная культура как основа репутационного капитала: методология построения, новые методы и формы воздействия / А. В. Короткевич // *Маркетинг и маркетинговые исследования*. — 2013. — № 4. — С. 302.
5. Куприянчук, Е. В. Управление персоналом: комплектование, адаптация, развитие: учебное пособие / Е. В. Куприянчук, Ю. В. Щербакова. — М.: РИОР, 2013. — С. 191.
6. Сарибекян, Е. Н. Культура организации и организационная культура / Е. Н. Сарибекян // *Культура: управление, экономика, право*. — 2014. — № 4. — С. 37.

Механизм оценки рисков при инвестировании в объекты газотранспортной системы

Котов Дмитрий Валерьевич, доктор экономических наук, профессор;
Артамонова Виктория Сергеевна, магистр
Уфимский государственный нефтяной технический университет

В данной статье представлен механизм оценки рисков, который позволяет эффективно оценить риски, связанные с инвестированием в конкретный объект газотранспортной системы.

Ключевые слова: *риски, экономическая оценка, механизм оценки рисков, газотранспортная система, объекты газотранспортного предприятия*

Работа предприятий с полезными ископаемыми всегда сопряжена с экономическим риском. В газовой сфере

ведущую роль в этом вопросе занимает сектор добычи и разведки. Но не стоит забывать и про их транспортно-

ровку. Предприятие, которое транспортирует газ, является сложным инфраструктурным объектом. Сложности возникают как в части функционального назначения филиалов данного предприятия, так и в части их географического рас-

пределения. Сегодня объекты газотранспортной системы являются представителями высокорисковых производств.

Анализ происшествий на предприятиях, транспортируемых газ, представлен в таблице 1.

Таблица 1. Количество происшествий

Объект	2014	2015	2016
Линейная часть	10	12	13
Компрессорные станции	14	11	13
Газоперекачивающие агрегаты	14	15	16
Подземные хранилища газа	2	3	4
Дороги	11	18	17
Здания	5	5	4
Технические средства	3	5	9

Любые происшествия, случающиеся на высокорисковых предприятиях, могут вести за собой огромные экономические потери. По изучению различных источников был сделан вывод, что этому вопросу на данных предприятиях не уделяют особого внимания.

На данный момент существует много методов оценки рисков при инвестировании. Каждый из них имеет как свои плюсы, так и минусы. При анализе методов оценки рисков методов в связи с возможностью использования

в газотранспортной промышленности была составлена таблица 2.

При помощи данного анализа был составлен рекомендуемый механизм для оценки рисков газотранспортного предприятия, который представлен на рисунке 1.

Рассмотрим его поэтапно.

1 Этап-это постановка задачи руководством. Т. е. ставит задачу выявить все риски, связанные с инвестированием в объект газотранспортной системы.

Таблица 2. Анализ методов оценки рисков инвестирования

Объект газотранспортного предприятия	Риски инвестирования	Методы оценки рисков инвестирования								
		Анализ уместности затрат	Метод аналогий	Метод экспертных оценок	Статистический метод	Метод вариации параметров	Расчет критических точек	Метод формализованного описания неопределенностей	Метод Монте-Карло	Метод корректировки ставки дисконтирования
Линейная часть газотранспортной системы	-экономические риски;	3(-1)	2(-1,4)	2(-1,3)	3(-3)	2(-1,4)	3(-1)	3(-1)	1(-2,3,4)	2(-1,4)
	-технологические риски;	0	0	2(-1,3)	0	0	0	2(-1,3)	0	0
	-социальные риски;	0	0	2(-1,3)	0	0	0	2(-1,3)	0	0
	-риски правового характера;	0	0	2(-1,3)	0	0	0	2(-1,3)	0	0
Компрессорные станции	-экономические риски;	3(-1)	2(-1,4)	2(-1,3)	3(-3)	2(-1,4)	2	3(-1)	1(-2,3,4)	2(-1,4)
	-технологические риски;	0	0	2(-1,3)	0	0	0	2(-1,3)	0	0
	-экологические риски.	0	0	2(-1,3)	0	0	0	2(-1,3)	0	0
Хранилища газа	-экономические риски;	3	2(-1,4)	2(-1,3)	3(-3)	2(-1,4)	3(-1)	3(-1)	1(-2,3,4)	2(-1,4)
	-технологические риски;	0	0	2(-1,3)	0	0	0	2(-1,3)	0	0
	-экологические риски.	0	0	2(-1,3)	0	0	0	2(-1,3)	0	0
Газораспределительные станции	-экономические риски;	3(-1)	2(-1,4)	2(-1,3)	3(-3)	2(-1,4)	3(-1)	3(-1)	1(-2,3,4)	2(-1,4)
	-технологические риски;	0	0	2(-1,3)	0	0	0	2(-1,3)	0	0
	-социальные риски;	0	0	2(-1,3)	0	0	0	2(-1,3)	0	0
	-экологические риски.	0	0	2(-1,3)	0	0	0	2(-1,3)	0	0
Технические средства	-экономические риски.	3(-1)	2(-1,4)	2(-1,3)	3(-3)	2(-1,4)	3(-1)	3(-1)	1(-2,3,4)	2(-1,4)
Здания, сооружения	-экономические риски.	3(-1)	2(-1,4)	2(-1,3)	3(-3)	2(-1,4)	3(-1)	3(-1)	1(-2,3,4)	2(-1,4)
Дороги	-экономические риски	3(-1)	2(-1,4)	2(-1,3)	3(-3)	2(-1,4)	3(-1)	3(-1)	1(-2,3,4)	2(-1,4)

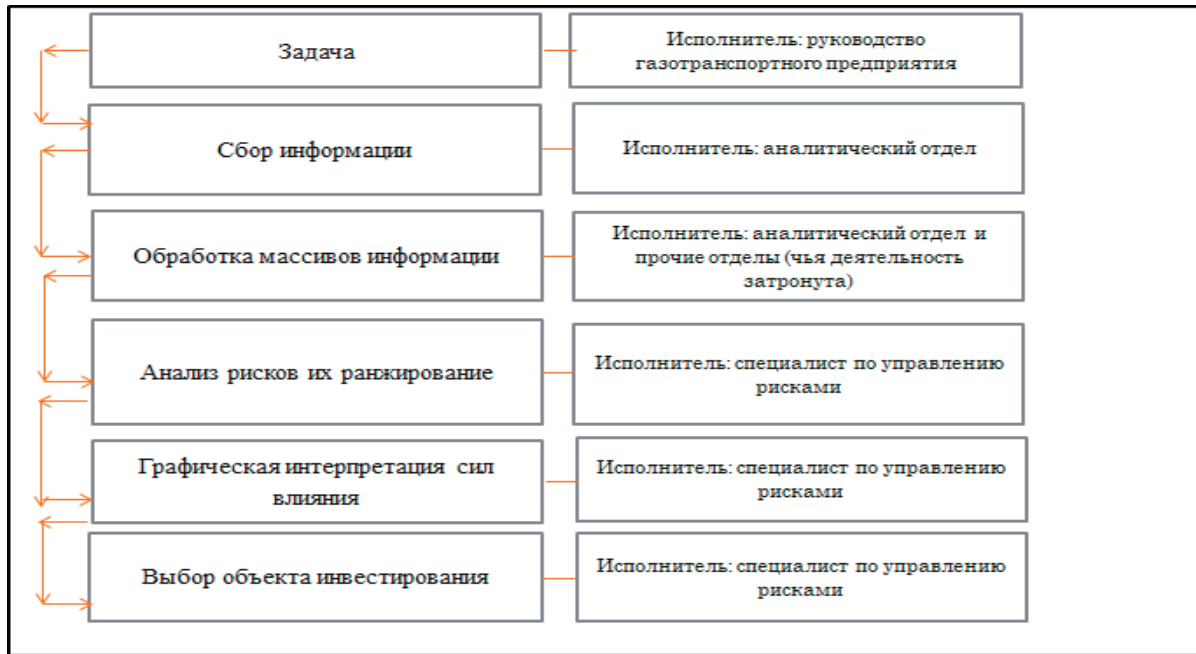


Рис. 1. Механизм оценки рисков

2 этап — сбор информации. Как уже известно, информации много и она разная, поэтому собранная информация должна касаться конкретного объекта, который решили финансировать. Она должна включать в себя:

- свойства данного объекта;
- отзывы;
- уровень затрат;
- уровень вреда на окружающую среду;
- необходимость данного объекта на данном предприятии;
- его плюсы и минусы;
- альтернативные варианты (для сравнения) и т.д.

3 этап — это обработка информация

Выбор актуальной информации, т.е конкретизация объекта газотранспортной системы

Свойства объекта могут быть разными. В данном механизме особую важность имеет снижение риска при инвестировании, то есть снижение потери средств. Поэтому при отборе информации следует обратить внимание на функции и свойства данного объекта.

4 этап — выявление всевозможных рисков, формирование таблицы

Т.е все рассчитанные риски мы приводим в % форму и все формируем в таблицу.

И 5 этап графическая интерпретация сил влияния. (Рисунок 2)

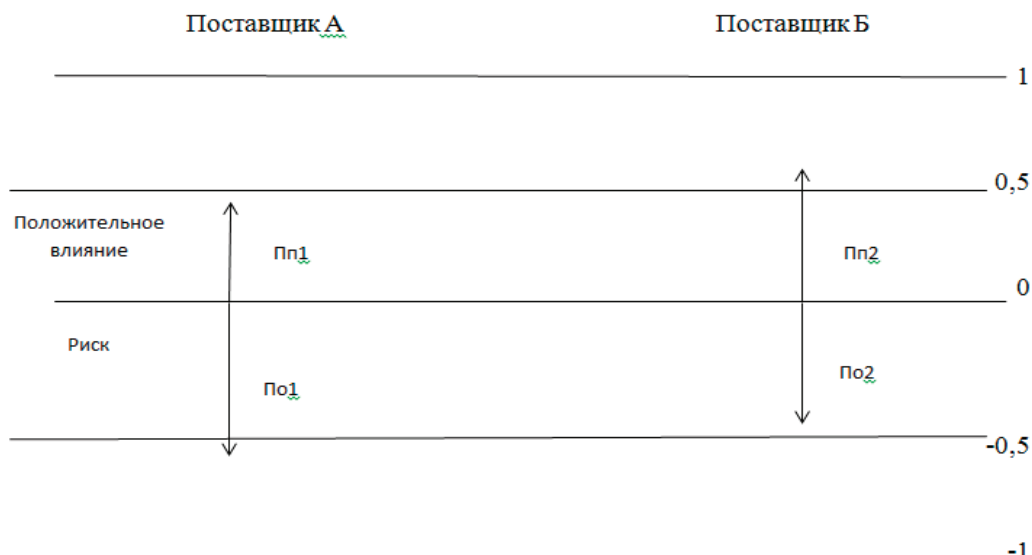


Рис. 2. Графическая интерпретация сил влияния

Экономический эффект равен сложению положительного и отрицательного влияния. И все это отображается на шкале. Отсюда мы видим наглядное отображение сил влияния.

Т. е. (при двух поставщиках)

$$Z1 = Пп1 + По1 \quad (1)$$

$$Z2 = Пп2 + По2 \quad (2)$$

$$Z = Z1 - Z2 \quad (3)$$

Если $Z1 > Z2$ — то рекомендуется принимать решение в пользу первого поставщика,

Если $Z1 < Z2$ — то рекомендуется принимать решение в пользу второго поставщика,

Если $Z1 = Z2$ — означает что риск одинаковый и решение смысла не имеет.

Данный механизм позволяет эффективно оценить риски, связанные с инвестированием в конкретный объект газотранспортной системы. Так же данный механизм позволяет комплексно рассмотреть все возможные риски, Он охватывает всю информацию: статистику, опыт экспертов. Так же, используя данный механизм мы можем провести наглядный тендер и сравнить, что будет лучше для конкретного предприятия. Он отличается от других механизмов тем, что он может оценить риски при инвестировании в любые объекты газотранспортной системы.

Литература:

1. Котов Д. В., Артамонова В. С. Экономическая оценка рисков при инвестировании в объекты газотранспортной системы // Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика. Материалы IV Международной научно-практической конференции — 2016. — с.126–128
2. Котов Д. В. Анализ перераспределения инвестиционного потенциала в интегрированной бизнес-группе с применением портфельных концепций // Менеджмент в России и за рубежом. — 2008. — № 2. — С. 28–38.
3. Котов Д. В. Пути повышения эффективности топливно-энергетического комплекса в условиях развития альтернативной энергетики // Нефтегазовое дело. — 2014. — № 12–1. — С. 183–189.

Анализ конкурентоспособных преимуществ ДФО с позиции иностранного инвестора

Лузьянин Егор Петрович, магистрант;

Лузьянин Илья Петрович, магистрант

Научный руководитель: Останин Владимир Анатольевич, доктор экономических наук, профессор
Владивостокский филиал Российской таможенной академии

Статья посвящена анализу факторов изменений инвестиционного климата РФ, влияющих на конкурентоспособность ДФО для иностранных инвесторов. В исследовании были затронуты такие аспекты, как: государственная стратегия развития региона, структура иностранных инвестиций. Для анализа были взяты статистические данные и результаты исследований компании «ЕУ».

Ключевые слова: международные инвестиции, региональная интеграция, конкурентоспособность, стратегия регионального развития

Analysis of competitive advantages of Far East region to the foreign investor

The article is devoted to the changes in national FDI regulations around Russia and Far East region in the direction of making the investment climate less welcoming. The research includes such aspects of the state strategy as development territories, structure of foreign investment.

Keywords: international investment, integration territories, competitiveness, strategy of territory development

Конкурентоспособность региона определяется характеристиками инвестиционной привлекательности государства, которые в России находятся на высоком уровне благодаря емкости потребительского рынка, роста до-

ходов населения, численности среднего класса, богатству природных ресурсов, развитию рынка труда квалифицированных специалистов. Для иностранного инвестора определяющими факторами являются следующие: ста-

бильность законодательства, налоговая нагрузка, защита прав собственности, независимость судебных органов, развитость опорной инфраструктуры.

Тенденциями современного развития экономики РФ являются: улучшение условий ведения бизнеса, изменения государственной экономической политики после вступления в ВТО, создание инновационного центра «Сколково» и Международного финансового центра, повышение прозрачности бизнес-среды, мероприятия по деофшоризации экономики, инициативы на Дальнем Вос-

токе. Кроме того, создание территорий опережающего развития (ТОР) в первые три года после утверждения для них регламентов, предполагает размещение ТОРов исключительно в ДФО, что определяет конкурентные преимущества региона перед другими субъектами России.

За период 2011–2015 гг. доля иностранных инвестиций в собственность на территории РФ сохранила свои позиции (рисунок 1), при этом показатели 2012 г. определяются результативностью государственных усилий в проведении саммита АТЭС в г. Владивосток.

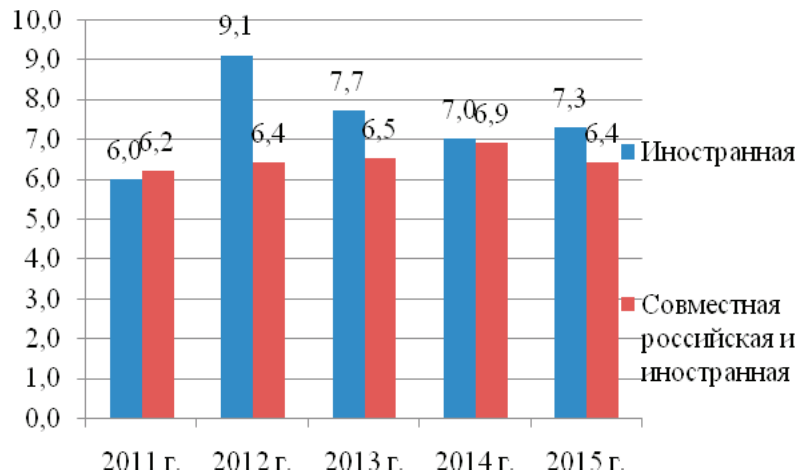


Рис. 1. Иностранные инвестиции в основной капитал компаний РФ, %

Составлено автором по [4]

По темпам роста реализации инвестиционных проектов Россия в 2015 г. вышла на первое место среди стран Европы. Если с 2006 г. ежегодно в среднем в России реализовывалось до 120 проектов, то в 2010 и 2015 гг. реализован 201 проект в год, а крупнейшими иностранными

инвесторами в России остаются инвесторы из стран Западной Европы [1]. Наибольший интерес у иностранных инвесторов вызывает промышленная отрасль, на втором месте — финансовые услуги и услуги для бизнеса (таблица 1).

Таблица 1. Количество реализованных инвестиционных проектов с участием иностранного капитала по отраслям хозяйственной деятельности

Отрасль	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Сельское хозяйство	0	3	0	0	2
Строительство	0	3	3	1	4
Энергетика	1	0	0	1	0
Финансовые услуги и услуги для бизнеса	23	27	12	15	15
Производство	90	81	84	95	171
Оздоровительные услуги	2	2	0	0	0
Розничная торговля и гостиничный бизнес	5	0	5	4	1
Транспорт и коммуникации	7	12	10	9	8

Источник [1]

Развитие промышленности влияет на конкурентоспособность государства на мировом рынке, способствует углублению региональной интеграции. Стремление к выработке стратегии прорыва и поступательного развития

России в условиях изменения архитектуры мировой экономики определило приоритеты ДФО для выполнения задач по интеграции России на Евразийском пространстве.

Современное состояние экономики ДФО определяется не только неравномерностью уровня развития, но и составом отраслевого развития экономики, географическими особенностями: близость к международным транспортным узлам, состояние опорной инфраструктуры, условия для отраслевого развития, трудовые ресурсы. Развитие региона, составляющего 40% от территории страны, потребовали от государства принятия управлен-

ческих мер по организации стимулирующих мероприятий развития инвестиционной деятельности в регионе.

Несмотря на негативные последствия мирового финансового кризиса и введенных санкций против России странами Запада, в 6 из 9 регионов ДФО наблюдается рост инвестиций в основной капитал (таблица 2). Лидирующие позиции среди субъектов занимает Сахалинская область благодаря потенциалу нефтегазовой отрасли.

Таблица 2. **Инвестиции в основной капитал организаций с участием иностранного капитала по субъектам ДФО (в фактически действовавших ценах, млн руб.)**

Субъект ДФО	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Республика Саха (Якутия)	42 770,3	44 403,9	33 148,8
Камчатский край	1 796,5	356,3	904,8
Приморский край	11 991,1	16 507,1	17 477,7
Хабаровский край	25 568,6	36 812,6	26 117,7
Амурская область	18 205,0	11 501,2	2 091,6
Магаданская область	1 932,4	3 005,2	6 497,1
Сахалинская область	65 400,3	69 099,4	110 143,4
ЕАО	1 797,6	2 150,2	2 798,0
ЧАО	7 284,5	4 073,9	2 650,6
Итого	176 746,3	187 909,8	201 829,7

Источник [4]

Поступление иностранных инвестиций неравномерно распределено по субъектам ДФО, что определяется су-

ществующим ресурсным и производственным потенциалом (рисунок 2).

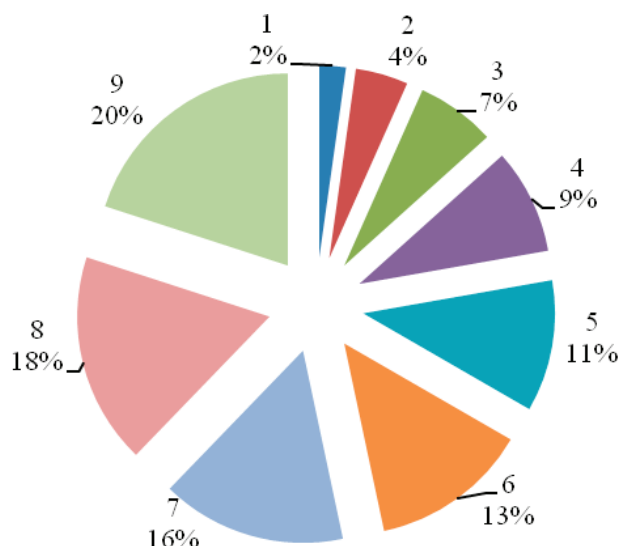


Рис. 2. **Распределение инвестиций по субъектам ДФО за 2013–2015 гг.:**
 1 — Республика Саха (Якутия), 2 — Камчатский край, 3 — Приморский край, 4 — Хабаровский край,
 5 — Амурская область, 6 — Магаданская область, 7 — Сахалинская область, 8 — ЕАО, 9 — ЧАО

Составлено автором по [4]

Исходя из существующих социально-экономических проблем региона, повышение инвестиционной привле-

кательности будет достигнуто решением государственной властью основных задач:

– развитие инфраструктуры в регионах ДФО, прежде всего, ориентированной на развитие реального сектора экономики;

– снижение затрат, связанных с организацией и функционированием бизнеса;

– создание налоговых и прочих льгот для инвесторов;

– структурные изменения в региональной экономике с целью повышения ее инновационности [5, с. 48].

В проводимой государственной политике существует возможность оценить нераскрытый потенциал регионального управления. После определения Дальнего Востока как приоритетного направления в развитии национальной экономики, в 2012 г. был задуман проект создания госкорпорации по развитию Сибири и Дальнего Востока, схема управления которого делала акцент на селективной составляющей региональной политики федерального центра в отношении выбранных регионов [6, с. 40]. Проект не был реализован по причине сложности контроля инвестиционных программ, ответственность за который было возложено на Министерство регионального развития, а также со стороны Министерства финансов, которое аргументировало свою позицию уже работающей программой «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» [3].

21 мая 2012 г. было создано Министерство РФ по развитию Дальнего Востока, которое находится в г. Москва, г. Хабаровск и г. Владивосток. Министерство осуществляет функции учредителя в отношении следующих организаций:

– АНО «Агентство по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке»;

– АНО «Агентство Дальнего Востока по привлечению инвестиций и поддержке экспорта»;

– АО «Корпорация развития Дальнего Востока».

В качестве подведомственных федеральных государственных учреждений и предприятий являются:

– ФАУ «Дальневосточный научно-исследовательский институт рынка», г. Хабаровск;

– ФКУ «Объект 5066», п. Балабаново, Калужская область,

– ФГУП «Информационно-вычислительный центр «Инфосервис», г. Москва.

30 апреля 2015 г. было принято постановлением Правительства РФ об определении управляющей компании

АО «Корпорация развития Дальнего Востока», которая должна осуществлять функции по управлению территориями опережающего социально-экономического развития в субъектах РФ, входящих в состав ДФО. Задачами корпорации являются формирование благоприятных финансовых и административных условий для прихода и развития бизнеса, формирование площадок ТОР и в их рамках СПВ высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики [2]. Проект был реализован после реструктуризации прежней системы регионального управления и создания отдельного ведомства. Создание четкой структуры управления стало одним из позитивных факторов для привлечения иностранных инвесторов.

В настоящее время в отношении развития ДФО принято 20 федеральных законов, 23 акта Правительства РФ и 25 приказов Минвостокразвития РФ, 24 документа в отношении развития Свободного порта Владивосток, также в разработке находятся 32 нормативно-правовых документа.

Несмотря на то, что создание ТОР на территории ДФО вызывает интерес у иностранных инвесторов, большинство проектов имеют не экспортную направленность, приоритетную в стратегическом понимании развития региона, а направлены на удовлетворение потребностей внутреннего рынка. До сих пор существует мнение о риске неопределенности аренды земельных участков, которые находятся в государственной или муниципальной собственности. Также вызывают сомнения применение налоговых льгот, возможности дотаций субъектов в связи с возможным недополучением налоговых поступлений, а также возникает вопрос о полномочиях региональных властей в координировании деятельности организаций в рамках ТОР.

Существующие тенденции развития региона определяют перспективы осуществления проекта по развитию Дальнего Востока, начало которому было положено принятия государственных мер в относительно благоприятных условиях инвестиционной активности. Несмотря на внешнеполитические факторы, в которых существует российская экономика, ДФО имеет преимущества соседства с государствами, имеющими в своей стратегии развития региональную интеграционную политику, и ресурсы Дальнего Востока могут способствовать ускорению экономической интеграции региональных экономик.

Литература:

1. Исследование инвестиционной привлекательности стран Европы. Аналитический отчет EY. 2015 г. URL: <http://www.ey.com/ru/ru/EY-european-attractiveness-survey-russia.pdf> (дата обращения 16.03.2017).
2. Корпорация развития Дальнего Востока URL: <http://erdc.ru/> (дата обращения 18.03.2017).
3. Минфин против госкорпорации Сибири и Дальнего востока URL: <http://www.finmarket.ru/main/article/2900761> (дата обращения 18.03.2017).
4. Российский статистический ежегодник. 2016. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078 (дата обращения 17.03.2017).
5. Самойленко П. Ю. Проблемы интеграции России в АТР в контексте имиджевой и инвестиционной привлекательности регионов Дальнего Востока // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. 2015. № 4 (73). С. 47–54.

6. Сосина И. А. Основные тенденции государственной региональной политики в Дальневосточном федеральном округе // Власть. 2015. № 4. С. 38–44.

Влияние таможенной политики на инвестиционную привлекательность ДФО

Лузьянин Илья Петрович, магистрант;

Лузьянин Егор Петрович, магистрант

Научный руководитель: Кирбитова Светлана Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент
Владивостокский филиал Российской таможенной академии

Таможенная политика приграничных территорий, применяемая РФ, определяет степень вовлеченности в региональные процессы ДФО, при том, что ресурсная база является привлекательной для потенциальных инвесторов. Государственные меры, принятые в отношении повышения инвестиционной привлекательности ДФО, выделяют таможенную политику как одну из определяющих.

Ключевые слова: региональное развитие, таможенная политика, региональное сотрудничество, экспортное развитие

Influence of custom policy on investment climate of Far Eastern territory

The custom policy of Far Eastern territory influences results processes Far Eastern integration with Asian region. The foreign investors are interested in cooperation of production. The state measures for improvements of investment climate include improvements of custom policy as an important factor international development.

Keywords: territory development, custom policy, regional cooperation, export development

Инвестиционная привлекательность ДФО определяется степенью интеграции региона в региональное международное экономическое пространство. Субъекты ДФО имеют существенные различия в структуре потенциала: источники добычи природных ресурсов, транспортную доступность, потенциал развития приграничных территорий. Несмотря на это, современные тенденции объединения региональных объектов экономики в систему на основе построения эффективной логистики, регламентов и правил, отраженных в нормативно-правовой документации, формируют предпосылки для развития внешнеэкономической деятельности.

Инвестиционная деятельность тесно связана с экспортной политикой, которая предполагает участие территории в международном региональном разделении труда, специализации в области производства и услуг. Инвестиционная активность, направленна на производство, напрямую зависит от таможенных условий, под которые попадают грузы. На рисунке отражено поступление прямых инвестиций в российскую экономику по основным странам.

Данные рисунка отражают тенденцию снижения иностранных инвестиций по основным странам, на фоне которого доля китайских инвестиций за пять лет возросла с 02, % до 10%. Такая тенденция определяет приоритетные направления экспортной ориентации территорий опережающего развития Дальнего Востока. Необходимо

сделать акцент на том, что Россия и Китай являются стратегическими партнерами на евразийском пространстве, активными участниками саммита G20, а также лидерами в построении интеграционных процессов в азиатском регионе. Основные темы для обсуждения на международной арене, которые поднимают страны, касаются международной торговли и финансовая структура мировой экономики. Торгово-экономическое сотрудничество двух стран определяется политическими факторами международных отношений на современном этапе, что оказывает влияние на интенсивность развития инвестиционной политики, в том числе на многостороннем уровне.

Эффективным инструментом экспортной политики России является создание территорий со специальным режимом предпринимательской деятельности, к которым относятся территории опережающего развития (ТОР), в числе которых — и Свободный порт Владивосток. Задачами управления развитием ТОРов являются: создание условий для привлечения международных грузовых потоков, а также капитала рабочей силы. Приоритетное внимание уделяется развитию отношений с Китаем путем привлечения инвестиций в портовую инфраструктуру для последующего увеличения грузопотока. Формирование на базе порта Владивосток крупного мультимодального инфраструктурного комплекса сопровождается объединением на основе единых правил нескольких морских портов, аэропорт, пограничные переходы на границе

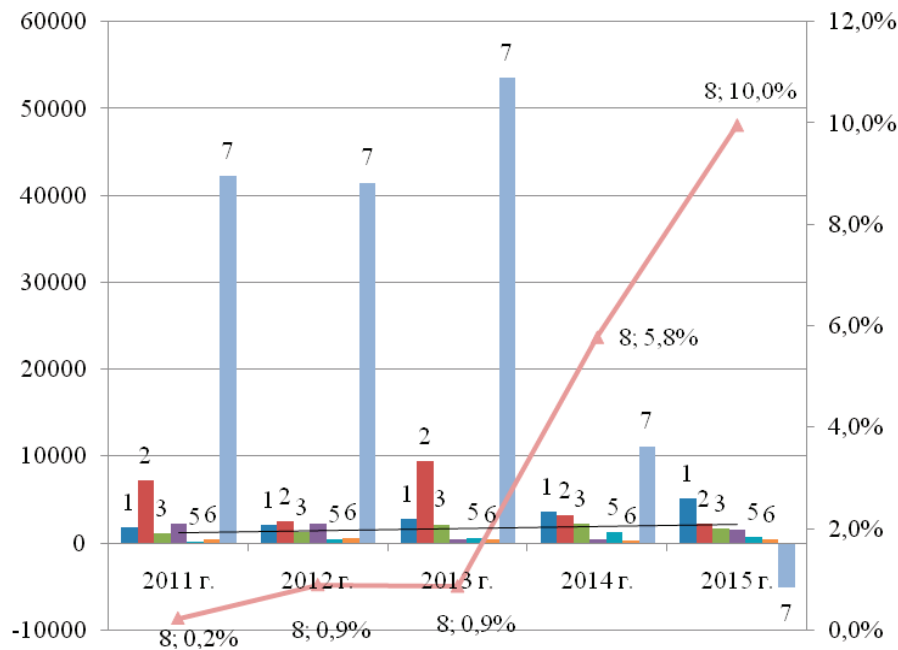


Рис. 1. Прямые иностранные инвестиции в экономику России по основным странам-инвесторам в 2011–2015 гг.
 1 — Багамы, 2 — Виргинские о-ва, 3 — Франция, 4 — Германия, 5 — Китай, 6 — Япония, 7 — Другие страны,
 8 — Доля КНР в общем объеме инвестиций

Составлено автором по [5]

с Китаем. Тестовый запуск проекта определит дальнейшее включение в него других прибрежных регионов страны, объединенных в транспортные коридоры. Следует отметить, что именно на территории Свободного порта ответственность за создание инфраструктуры несут иностранные инвесторы — резиденты.

Наиболее перспективным объектом для развития транспортных коридоров длительный период времени являются проекты: «Приморье-1» и «Приморье-2». По состоянию на 16 мая 2016 г. исполнен контракт № 126 от 30.11.2015 г. с компанией «Мак-Кинзи» по разработке проекта и финансово-экономической модели коридоров. Контракт включает условия по тарифам на грузоперевозки, административным условиям прохождения грузов, список участников — организаций Китая, для которых режим свободной таможенной зоны стал определяющим в принятии решения об участии в проекте. По мнению директора Центра исследований постиндустриального общества Владислава Иноземцева, порт в южной части Приморья, соединенный с КНР железнодорожной и автомобильной связью, мог бы стать крайне привлекательными для китайских компаний. Оформление экспорта без таможенных формальностей и за несколько часов повышает уровень объемов перевалки на 150–200 млн тонн в год, что в настоящее время является четвертью всех мощностей российских портов. Расширение зоны за счет индустриальных парков привело бы к локализации производства и созданию десятков тысяч рабочих мест [2]. Внутриэкономическая политика развития регионов Китая стали позитивным фактором для стимулирования китай-

ский инвестиций Свободного порта, а транзитная обработка грузов из северных территорий Китая в Россию через порт Владивосток стал первым этапом осуществления проекта свободной таможенной зоны в России. Несмотря на то, что эти мероприятия определяют в большей мере первый этап российского проекта, результаты могут проявиться в краткосрочной перспективе, стать транзитным регионом для грузов с южного Китая, объединить транспортные коридоры с Японией и Корейским полуостровом. Перспективы таможенной зоны определяются и проектами развития арктического пути, в котором Китай видит заинтересованность именно в сотрудничестве с Россией.

Важным для региона шагом формирования правил Открытого порта Владивосток стали мероприятия по снижению административных барьеров и введения режима «одного окна». Таможенные органы надзора, являясь уполномоченным федеральным органом исполнительной власти на территории свободного порта Владивосток, получили новые полномочия осуществлять государственный надзор на основании внесенных изменений в существующее законодательство. Изменения ст. 14 Федерального закона «О ветеринарии» дают полномочия таможенным органам принимать следующие решения:

- о немедленном вывозе товаров с территории РФ;
- о пропуске товаров на территорию РФ в целях их дальнейшей перевозки в соответствии с процедурой таможенного транзита в специально оборудованные и оснащенные места назначения;
- о направлении товаров в специально оборудованные и оснащенные места (ветеринарные контрольные

пункты), находящиеся в регионе деятельности таможенных органов, расположенных в пунктах пропуска через Государственную границу РФ, для завершения государственного ветеринарного надзора [3].

Согласно изменениям, внесенным в Федеральный закон «О качестве и безопасности пищевых продуктов», федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в области таможенного дела, участвует в осуществлении государственного надзора в области обеспечения качества и безопасности пищевых продуктов, материалов и изделий в пунктах пропуска через Государственную границу Российской Федерации, расположенных на территории свободного порта Владивосток [4].

На территории свободного порта Владивосток применяется таможенная процедура свободной таможенной зоны, установленная Соглашением по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории Таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны от 18 июня 2010 г., с особенностями 212-ФЗ. Таможенная процедура позволяет помещать и использовать товары на территории без уплаты таможенных пошлин, налогов, без применения запретов и ограничений и без помещения под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления с учетом соблюдения определенных условий и порядка. На отдельных территориях по решению Наблюдательного совета Свободного порта могут приниматься решения о применении таможенной процедуры свободной таможенной зоны, установленной для портовой и логистической особой экономической зоны с учетом установления особого правового режима.

Несмотря на то, что интерес предпринимательского сообщества к проекту ТОР и, в частности, к закону Свободном порте Владивосток находится на очень высоком уровне, заинтересованность останавливают вопросы, требующие детального уточнения [1, с. 27] В установленных правилах остается нерешенным вопрос о разрешении ситуации, когда таможенный орган сочтет неприемлемым выбранный декларантом способ идентификации, определяющим решением станет решение таможенного органа.

Кроме того остаются нерешенными вопросы о запуске всех таможенных преференций в режиме Свободного порта, противоречий в вопросах экспорта на территорию Евразийского экономического союза.

Для решения проблемы импортозамещения в стратегических секторах экономики базовым механизмом является создание свободных таможенных зон в границах Свободного порта для освобождения от уплаты таможенных пошлин с товаров, произведенных из иностранных и российских комплектующих. Однако при анализе установленных требований следует, что сборочное производства автомобилей, судов, промышленного оборудования не отвечают критериям достаточной переработки, а значит, облагаются полными пошлинами при вывозе с территории свободной таможенной зоны на Российский рынок. Современное состояние промышленности Дальнего Востока не сможет работать в рамках установленных норм и пользоваться привилегиями свободной таможенной зоны, что требует дополнительного пересмотра на ближайшую перспективу.

Несомненно, для создания благоприятных инвестиционных условий при отсутствии достаточного уровня развития инфраструктуры требуется применение механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП). Механизмы ГЧП являются базовой конструкцией привлечения внебюджетных инвестиций в развитие различных типов инфраструктуры и объектов непромышленных отраслей. ГЧП представляет собой возможность вовлечение частного сектора в зону ответственности государства [6, с. 19], что не только при нормативно-правовом подтверждении, но и фактически гарантирует права инвесторов. Для Дальнего Востока остро стоит проблема именно инфраструктурного инвестирования (пункты пограничного перехода, логистическая инфраструктура портов и железнодорожных грузовых узлов, автодорог, грузовых терминалов), которые обеспечивают транспортную доступность для перевалки различных типов грузов.

Следует отметить, что создание ТОРов и Свободного порта Владивосток имеют различия в условиях инвестирования и деятельности инвесторов (таблица).

Таблица. Характеристики отличия условий Свободного порта Владивосток и ТОР

Свободный порт Владивосток	Территория опережающего социально-экономического развития
Ориентирован на развитие международных экономических отношений	Ориентирована, в первую очередь, на развитие внутреннего рынка
Территория обладает четкими границами	Нет строго очерченных границ
Инфраструктуру резидент строит самостоятельно	Инфраструктуру строит управляющая компания
Объем капиталовложений составляет 5 млн руб.	Объем капиталовложений составляет 500 тыс. руб.
Облегченный таможенный режим	
Если компания нуждается в особом оборудовании для своего функционирования, она сможет ввезти его без уплаты пошлин и налогов	

С помощью инвестиционных механизмов могут быть решены задачи по повышению загруженностей порта Владивосток, которые в настоящее время не задействованы более чем на 40%, применение инструмента «единого окна» должно изменить бюрократические подходы к ведению международной деятельности, приведет к либерализации отношений в регионе, а развитие взаимодействия порта с автомобильными и железнодорожными подходами повысит пропускную способность. Следует отметить, что до сих пор все усилия по созданию условий эффективного использования инфраструктуры,

созданной еще в советский период, имеющей потенциал транзитных коридоров между Европой и Азией не находил приемлемых решений. Возврат к эффективной модели свободной таможенной территории является не только актуально для углубления связей в азиатском регионе Дальнего Востока, но и определяется необходимостью, повышает статус ДФО от дотационного региона к центру развития с помощью объединения механизмов государственного управления, интегрирующего инструменты таможенной политики и развития международных связей.

Литература:

1. Горчаков В. В. Свободный порт Владивосток: проблемы становления и перспективы развития // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. 2015. № 4 (73). С. 26–30.
2. Иноземцев В. Зачем делать Владивосток свободным портом // Ведомости. 2015. 7 мая (№ 3826). URL: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2015/05/07/zachem-delat-vladivostok-svobodnim-portom> (дата обращения 19.03.2017).
3. О ветеринарии: федер. закон от 14.05.1993 № 4979-1 (ред. от 03.07.2016). Доступ из справ.—правовой системы «Гарант».
4. О качестве и безопасности пищевых продуктов: федер. закон от 02.01.2000 (ред. от 13.06.2016). Доступ из справ.—правовой системы «Гарант».
5. Российский статистический ежегодник. 2016. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078 (дата обращения 17.03.2017).
6. Рязанова Е. Ю. Перспективы развития государственно-частного партнерства на современном этапе // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 7. С. 19–30.
7. TOP и СПВ URL: http://expert.ru/tor_far_east/ (дата обращения 18.03.2017).
8. Кирбитова С. В. Проблема эффективности реализации проектов ОЭЗ в РФ // Таможенная политика, 2016 № 4 с 3–16. Ссылка на архив журналов: URL: http://virta.customs.ru/virta/index.php?option=com_content&view=article&id=1947&Itemid=2370 (дата обращения 03.04.2017).

Факторы экономического роста Республики Казахстан в 1990–2015 гг.

Мусабекова Анар Бауржановна, магистрант

Казахстанский филиал Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова

Особую актуальность в современных условиях приобретает анализ факторов экономического роста национальной экономики. В существующих исследованиях факторов социально-экономического развития страны не удаётся учесть многообразия факторов и дать количественную и качественную оценку их вклада в национальное развитие. Так как оценка результатов экономического роста страны на основе динамики реального ВВП является достаточно общей и поэтому нуждается в конкретизации.

Рассмотрим динамику структурных компонент ВВП. Структура ВВП рассматривается как со стороны совокупного спроса, так и со стороны совокупного предложения. В первом случае анализируется структура прироста реального ВВП по расходам (см. таблицу 1), в которой особо выделяются компоненты внутреннего и внешнего спроса.

Величина внешнего спроса (спроса за границы) на производимый в стране ВВП соответствует величине экспорта, а сумма расходов на конечное потребление и валового накопления за вычетом импорта — величине внутреннего спроса на продукцию, входящую в ВВП страны [1].

За более чем двадцати пятилетний период произошло уменьшение доли потребительских расходов и увеличение доли валового накопления. В целом снизилась доля внутреннего спроса в структуре ВВП — с 96 до 69%. Соответственно доля внешнего спроса выросла с 8 до 29%. При этом для 2009–2015 гг. характерно некоторое снижение доли внешнего спроса и соответственно увеличение доли внутреннего спроса из-за возможного усиления кризисных явлений в мировой экономике.

Инвестиции являются существенным фактором поддержания экономического роста. Повышение информи-

Таблица 1. Структура ВВП по расходам, в % к итогу

Период (год)	Расходы на конечное потребление	домашних хозяйств	органов государственного управления	некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	Валовое накопление	Импорт товаров и услуг	Внутренний спрос	Внешний спрос (экспорт товаров и услуг)	Статистическое расхождение
1990	79,5	63,4	12,4	3,7	46,7	30,5	95,7	7,8	-3,5
1991	82,9	65,5	14,5	2,9	23,7	44,6	62,0	28,5	9,5
1992	72,3	58,2	11,5	2,6	27,7	89,5	10,5	77,0	12,5
1993	84,8	68,2	13,9	2,7	20,0	46,7	58,1	37,9	4,0
1994	88,3	74,7	10,7	2,9	28,7	47,1	69,9	37,1	-7,0
1995	84,7	69,6	13,6	1,5	23,2	43,5	64,4	39,0	-3,4
1996	80,2	66,3	12,9	1,0	16,1	36,0	60,3	35,3	4,4
1997	82,9	69,9	12,4	0,6	15,6	37,4	61,1	34,9	4,0
1998	84,1	72,8	10,8	0,5	15,8	34,9	65,0	30,3	4,7
1999	84,0	71,7	11,6	0,7	17,7	40,1	61,6	42,5	-4,1
2000	74,0	61,1	12,1	0,8	18,1	49,1	43,0	56,6	0,4
2001	71,3	56,9	13,4	1,0	26,9	47,0	51,2	45,9	2,9
2002	66,2	52,8	11,6	1,8	27,3	47,0	46,5	47,0	6,5
2003	65,8	52,8	11,3	1,7	25,6	43,0	48,4	48,4	3,2
2004	65,1	52,0	11,6	1,5	26,3	43,9	47,5	52,6	-0,1
2005	61,1	48,6	11,2	1,3	31,0	44,6	47,5	53,2	-0,7
2006	55,9	44,5	10,2	1,2	33,9	40,5	49,3	51,0	-0,3
2007	56,1	43,9	11,0	1,2	35,5	42,8	48,8	49,3	1,9
2008	54,6	43,4	10,2	1,0	27,5	37,1	45,0	57,1	-2,1
2009	59,2	46,5	11,7	1,0	29,4	33,9	54,7	41,8	3,5
2010	56,3	44,6	10,9	0,8	25,3	29,9	51,7	44,2	4,1
2011	52,7	41,4	10,5	0,8	23,0	26,7	49,0	46,5	4,5
2012	56,5	44,0	11,6	0,9	25,2	29,6	52,1	44,1	3,8
2013	60,1	48,9	10,2	1,0	24,6	26,8	57,9	38,6	3,5
2014	59,2	47,4	10,7	1,1	25,8	25,6	59,4	39,3	1,3
2015	65,3	52,5	11,6	1,2	27,9	24,5	68,7	28,5	2,8

Источник: составлено автором на основе данных Комитета по статистике РК

рованности инвесторов можно в определенной степени объяснить мерами, принимаемыми Правительством Республики Казахстан. Стоит отметить, что более половины валовых прямых инвестиций в Казахстан с 2005 года привлечено за годы реализации государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития, которая началась в 2010 году. Также в Казахстане для инвесторов предусмотрено немало льгот и преференций. Среди них — льготный налоговый и таможенный режим, предоставление земельных участков и помещений.

Выстраивается система взаимодействия с национальными компаниями как основными драйверами привлечения ТНК. Так, НК «Казахстан теміржолы» привлекла Talgo (Испания, пассажирские вагоны), Alstom (Франция, электровозы), General Electric (США, локомотивы); НАК «Казатомпром» — Areva (Франция), CEIS, Marubeni (Япония), Camesco (Канада, уран).

Макроэкономическая, социальная и политическая стабильность Казахстана стала ключевым фактором привлекательности для инвесторов.

Стоит отметить, что более половины (около 966 млрд долларов США) валовых прямых инвестиций в Казахстан с 2005 года привлечено за годы реализации государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития, которая началась в 2010 году. К тому же на период выполнения программы пришлось около 70% валовых прямых инвестиций (19,6 млрд долларов США), привлеченных в обрабатывающую промышленность с 2005 года. Такие показатели стали возможны благодаря значительному улучшению инвестиционного климата в стране.

Согласно результатам отчета Всемирного экономического форума (ВЭФ) «Глобальная конкурентоспособность, 2016–2017 годы», Казахстан находится на 53-м месте среди 138 стран (табл. 2).

Таблица 2. Рейтинг глобальной конкурентоспособности

	2010–2011	2011–2012	2012–2013	2013–2014	2014–2015	2015–2016	2016–2017
Азербайджан	4,29 (57)	4,31 (55)	4.41 (46)	4.51 (39)	4.5 (38)	4,50 (40)	4,55 (37)
Армения	3,76 (98)	3,89 (92)	4.02 (82)	4.10 (79)	4,00 (85)	4,01 (82)	4,07 (79)
Казахстан	4,12 (72)	4,18 (72)	4.38 (51)	4.41 (50)	4.4 (50)	4,48 (42)	4,41 (53)
Кыргызстан	3,49 (121)	3,45 (126)	3.44 (127)	3.57 (121)	3.7 (108)	3,83 (102)	3,75 (111)
Молдова	3,86 (94)	3,89 (93)	3.94 (87)	3.94 (89)	4,00 (82)	4,00 (84)	3,86 (100)
Россия	4,24 (63)	4,21 (66)	4.20 (67)	4.25 (64)	4.4 (53)	4,44 (45)	4,51 (43)
Таджикистан	3,53 (116)	3,77 (105)	3.80 (100)	-	3.9 (91)	4,03 (80)	4,12 (77)
Украина	3,90 (89)	4,00 (82)	4.14 (73)	4.05 (84)	4.1 (76)	4,03 (79)	4,00 (85)

Источник: составлено автором на основе данных Всемирного экономического форума
<http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/competitiveness-rankings/>

В Казахстане для инвесторов предусмотрено немало льгот и преференций. Среди них — льготный налоговый и таможенный режим, предоставление земельных участков и помещений. Для получения этих льгот необходимо, чтобы проект реализовывался в приоритетных отраслях перерабатывающей промышленности. На сегодняшний день Казахстан заинтересован, прежде всего, в инновационных проектах с применением новейших достижений и технологий.

Следует отметить, что в отличие от первой пятилетки индустриализации [3], во второй [4] усилия будут сконцентрированы на ограниченном количестве приоритетов. В их числе — металлургия высоких переделов, нефтепереработка, нефтехимия и химическая промышленность (агрохимия и производство химикатов для промышленности), пищевая промышленность, машиностроение, производство строительных материалов. Повышенное внимание уделяется кластерному развитию. В зависимости от масштаба будут создаваться национальные, территориальные и инновационные кластеры.

В настоящее время действует конкретный план мероприятий по привлечению прямых иностранных и отечественных инвестиций в Республику Казахстан. В частности, улучшаются условия для приезда и пребывания иностранных инвесторов. Например, возможность введения безвизового режима для стран-членов ОЭСР, упрощения процедур по въезду высококвалифицированной рабочей силы для обрабатывающей промышленности, обеспечения стабильности законодательства, а также формирования нового пакета стимулов для крупных инвестиционных проектов. И уже подписан указ, что Казахстан введет безвизовый режим для граждан стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а также ОАЭ, Малайзии и Сингапура с 1 января 2017 года.

Значительную роль в продвижении инвестиционной привлекательности Казахстана также играют дипломатические миссии республики за рубежом, которые на регулярной основе организуют инвестиционные форумы и роуд-шоу. В результате сегодня инвесторы следят за экономической ситуацией в стране, стремясь опреде-

лить возможности, связанные со вступлением Казахстана в ВТО и перспективами функционирования Евразийского экономического союза. Также в 2017 году в Астане пройдет международная выставка EXPO 2017, которая будет содействовать развитию физической и социальной инфраструктуры. В дальнейшем на базе инфраструктуры Astana EXPO 2017 будет создан международный финансовый центр Астана (AIFC), который планируется сделать финансовым хабом для стран СНГ, а также всего региона Западной и Центральной Азии.

Но, как и большинство быстрорастущих рынков, Казахстан переживает определенные трудности. В последние годы национальная валюта многих развивающихся стран обесценилась, и Казахстан не стал исключением. Национальный банк считает, что это решение было необходимым для сохранения макроэкономической стабильности. Девальвация положительно отразится на экспортёрах, а также окажет позитивное влияние на укрепление конкурентоспособности казахстанских товаров и услуг в средне- и долгосрочной перспективе.

Несмотря на то, что Казахстан по-прежнему интересен инвесторам с учетом его стабильного макроэкономического прогноза, существуют внешние факторы, которые могут повлиять на экономический рост в стране, в том числе осложнение геополитической ситуации в регионе. От внешних потрясений национальную экономику могут защитить эффективные меры по ее диверсификации. Кроме того, подушкой безопасности служит Национальный фонд.

Во втором случае структура роста со стороны совокупного предложения показывает, какие виды экономической деятельности обеспечивают рост. В этой связи необходимо проводить разграничение между качественными и некачественными видами экономической деятельности. Первые связаны с повышением качества факторов производства, труда и капитала, укреплением экономической безопасности страны, в то время как вторые характеризуют деятельность преимущественно в транзакционном секторе, которая ведет к росту издержек и растрате ресурсов, а также характеризует мнимый рост ВВП, вы-

Таблица 3. Структура ВВП методом производства, в % к итогу

Период (год)	Промышленность			Сельское, лесное и рыбное хозяйство, охота	Строительство	Услуги						
	Горнодобывающая	Обрабатывающая	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды			Транспорт и связь	Торговля и сфера обращения	Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	Образование	Финансы, кредит, страхование	Государственное управление	Прочие
1990	20,5			34,0	12,0	9,4	8,2	2,3	4,3	1,0	1,0	8,5
1991	27,2			29,5	9,2	7,4	8,1	3,2	4,9	2,7	1,3	9,5
1992	30,8			23,1	8,7	7,5	8,5	1,6	2,6	5,4	1,0	11,5
1993	28,7			16,4	8,3	10,0	10,4	3,0	4,3	6,3	2,0	11,1
1994	29,1			15,0	9,6	11,1	12,1	1,6	3,3	0,9	1,5	13,8
1995	23,5			12,3	6,5	10,7	17,2	2,3	3,9	1,3	2,4	16,3
1996	21,2			12,1	4,4	11,2	17,3	2,6	4,3	1,1	2,6	19,0
1997	21,4			11,4	4,2	11,7	15,7	2,6	4,4	1,1	2,8	20,6
1998	7,9	12,0	4,5	8,6	4,9	13,9	15,2	2,7	4,5	1,7	2,9	72,5
1999	10,4	14,1	3,7	9,9	4,7	12,0	13,6	2,4	4,3	2,8	2,6	67,3
2000	13,0	16,5	3,1	8,2	5,2	11,5	12,4	2,0	3,7	3,1	2,3	61,6
2001	11,4	16,4	2,8	8,7	5,5	11,2	12,1	2,1	3,6	3,4	2,0	64,1
2002	12,1	14,5	2,9	8,0	6,3	11,6	12,2	2,1	3,5	3,5	2,0	66,0
2003	12,1	14,2	2,8	7,8	6,0	12,4	11,6	1,8	3,5	3,2	1,9	69,1
2004	13,6	13,3	2,4	7,1	6,1	11,8	12,5	1,9	3,7	2,9	2,2	71,6
2005	15,8	12,0	2,0	6,4	7,8	11,8	11,8	1,7	3,5	3,2	2,1	69,8
2006	16,1	11,7	1,8	5,5	9,8	11,5	11,4	1,6	3,1	4,7	1,9	68,9
2007	15,1	11,5	1,7	5,7	9,4	11,5	12,4	1,7	3,3	5,9	1,9	71,8
2008	18,7	11,8	1,7	5,3	8,1	11,0	12,3	1,5	2,8	5,3	1,7	69,5
2009	17,9	10,9	1,8	6,2	7,9	11,0	12,1	1,9	3,2	5,0	2,0	72,5
2010	19,5	11,3	2,1	4,5	7,7	8,0	13,0	1,7	3,2	3,6	2,1	20,0
2011	17,7	11,0	2,0	4,9	6,4	6,8	13,6	1,7	3,1	2,0	2,0	19,9
2012	17,1	11,0	2,0	4,2	6,2	7,3	14,9	1,7	3,1	2,1	2,0	20,3
2013	15,2	10,7	1,9	4,5	6,0	7,5	15,1	1,6	2,9	2,7	2,0	21,2
2014	15,2	10,2	1,9	4,4	5,9	7,9	16,0	1,7	2,8	3,0	1,9	21,4
2015	12,7	10,1	1,9	4,8	6,0	8,6	17,0	1,8	2,9	3,5	2,0	23,5

Источник: составлено автором на основе данных Комитета по статистике РК

званный спецификой исчисления «выпуска» в этих видах деятельности (прежде всего к ним относится финансовое посредничество и в меньшей степени — торговля, операции с недвижимостью и т.п. услуги).

По данным таблицы 3 можно сделать следующие выводы. В структуре ВВП Казахстана за 1991—2015 гг. доля сферы услуг возросла более чем в 1,5 раза: с 37% в 1991 г. до 59% в 2015 г. Соответственно остальные виды деятельности сократили свой вклад в ВВП. И прежде всего сельское, лесное и рыбное хозяйство: с 30% в 1991 г. до 5% в 2015 г.

В результате тенденций, наблюдавшихся в стране после получения независимости, добывающий сектор экономики потеснил сельское хозяйство. Доля промыш-

ленности в добавочной стоимости увеличилась с 20% в 1990 году до 33% в 2010 году. Основную роль в этом сыграла отрасль недропользования, включая нефтегазовый сектор, на которую в 2010 году приходилось 20% добавочной стоимости по сравнению с 8% в 1998 году.

Основными факторами роста национальной экономики Казахстана в настоящее время остаются нефтегазовая, энергетическая и другие сырьевые отрасли. Страна добилась скромных успехов в диверсификации экономики, столкнувшись с многочисленными препятствиями. С 2011 года уровень занятости и производительности труда в обрабатывающей промышленности и сфере наукоемких услуг повысился, но все еще остается низким [2].

В будущем усилится воздействие географического положения страны и ключевых структурных факторов. Отсутствие выхода к морю обуславливает зависимость эффективности логистической сети от соседних государств. Однако экономический подъем, наблюдающийся в Китае с 1990 года, а также крупные региональные и трансконтинентальные проекты, такие как Евразийский таможенный союз и Новый шелковый путь, открывают новые возможности для развития Казахстана [2].

Литература:

1. Теняков И. М. Современный экономический рост: источники, факторы, качество: Монография. — М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2015. — 176 с.
2. ОЭСР (2016), Комплексный страновой обзор Казахстана: Часть 1. Предварительная оценка, Пути Развития ОЭСР, Издательство ОЭСР, Париж: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264246768-en>
3. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010—2014 годы.
4. Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015—2019 годы.

Для поддержания устойчивых и динамичных темпов экономического роста в перспективе необходимо отходить от жесткой привязки к динамике развития мировой экономики. Поэтому, в среднесрочном периоде устойчивость экономического развития будет заключаться в переориентации источников роста экономики на внутренние факторы спроса и предложения, повышение их роли в обеспечении роста, развитии несырьевых отраслей, ориентированных на внутренний спрос, и отраслей, обладающих конкурентоспособностью на мировом рынке.

Стратегическое управление строительной организацией в современных условиях

Мылахова Саргылаана Аркадьевна, студент;
Петров Александр Алексеевич, доктор экономических наук, профессор
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Strategic management of the construction organization in the current conditions

Sargylaana Arkadevna Mylakhova, student;
Alexander Alexeevich Petrov, dr. of sci. ec., professor
Saint Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering)

Ключевые слова: стратегическое управление, строительной организации, бизнес-процесс, модель, инвестор

В настоящее время ведущая роль строительной организации в достижении стратегических целей развития базовых элементов формирования эффективного планирования стратегического управления, что важнейшим перспективным направлением является факторы её устойчивого экономического роста. По данной характеристике рынка действуют условия, сдерживающие рост развития строительной индустрии, среди которых выделяются следующие особенности:

- Отсутствие маркетинговых механизмов;
- Рост цен на строительные товары и оборудования;
- Снижение дивидендов строительной организации;
- Сокращение персонала в период кризиса;
- Отсутствие концептуальной решения развития организации;
- Снижение уровня конкурентоспособности;

- Малый бюджет на инновационные проекты;
- Отсутствие стабильной инвестиционной поддержки строительного производства зданий и сооружений.

Данная статья основана на концепцию управления развития строительной организации и создание конкурентоспособных преимуществ с помощью бизнес-процессов. Этап маркетинговой системы строительства в современных условиях, жесткой конкуренции и быстро меняющейся ситуации внешней политики повышает спрос на товары и услуги. Организации не только упраздняют задачи за счет рациональной снижении издержек и использовании человеческих ресурсов, поисков методов для улучшения организации строительного производства, повышение маркетинговых систем привлечения клиентов, но и за счет выработки стратегии к внешней и внутренней среде маркетинга. Стратегическое управление строи-

тельной организации позволяет на долгосрочной и в краткосрочной перспективе быть актуальным на рынке и строит внешнюю политику с учетом точек рисков, также возможность повысить выручку организации, что для потребителей важен, как надежный имиджевый показатель. Актуальным фактом для строительных организаций, что показатели наилучшие результаты исходя, из опытов и навыков имеющие преимущество совместно решить проектные задачи с заказчиками и инвесторами, а также адекватное реагирования со стороны строительной организации на изменения проектной документации и производственных работ, что позволяет поддерживать оценку конкурентоспособности и продление периода получения прибыли.

Целью исследования является разработка системы стратегического управления строительной организации в современных условиях.

Для достижения сформулированной цели в статье были поставлены и решены следующие задачи:

Обоснованы модели стратегического управления строительной организации в современных условиях;

Разработана система стратегического управления строительной организации, ориентированная на бизнес-процессы.

Стратегической целью, строительной организации является, возведение зданий и сооружений, а стратегическое управление обеспечить эффективность в установленные сроки и хорошим качеством достижения поставленной цели.

Система стратегического управления строительной организации, ориентированная на бизнес-процессы формируется на основе диверсификации, то есть с учетом

новых видов производств. Предположение модели стратегического управления строительной организации с усиленным подходом на бизнес-процессы повысит экономическую выгоду ее деятельности (рис 1).

Экономическая выгода не всегда приводит к развитию строительной организации, но является двигателем ее роста.

Пять фактора роста:

1. Стремление улучшения существующих или создание новых услуг и товара;
2. Лидерство и качество товара и услуг;
3. Использование передовых технологий;
4. Наличие уникальной продукции, конструкторской разработки;
5. Инвестиция для повышения квалификации сотрудников.

Непосредственно факторы роста осуществляются по стратегическому плану, разработанному менеджерами строительной организации с учетом динамики внешней среды. При максимизации спроса оптимизируется продажа квартир и коммерческие проекты, а также инвестиции для повышения квалификации сотрудников.

Заранее подготовленный экспертом портфель бизнес-процессов повысит стоимость строительной организации за счет привлечения инвесторов. Выработывается по двум критериям, то есть критерии бизнес-процесса и по данным анализа внешней и внутренней среды, что приводит к итоговым оценкам и к решению выбора инвестора довериться стратегии строительной организации или нет (рис. 2).

Стратегическое управление ориентированная на бизнес-процессы, является ориентиром на мотивационную си-



Рис. 1. Модель стратегического управления строительной организации

стему в форме премирования за достижения оценки роста строительной организации, повышения уровня пяти факторов роста, увеличение прибыли, повышение акции и доли, находящиеся в их владения, а так же сдача объектов в эксплуатацию за определенный срок. С учетом выполнения

предполагаемых критериев позволит повысить эффективность деятельности строительной организации. Тем самым разработав по каждому пунктам бизнес-процессы, избавляет сомнения инвесторов доверительного отношения к организации и повысит рост привлекательности организации.



Рис. 2. Критерии бизнес-процессов строительной организации

Литература:

1. Кролевец П. С. Разработка стратегии развития предпринимательской структуры сферы строительства. // Автореферат. 2009.
2. Ахмедов М. Р. Формирование маркетинговой стратегии развития предприятия жилищного строительства. // Автореферат. 2004.
3. Тарасенко М. К. Управление реформирование бизнес-процессов строительной организации. // Автореферат. 2002.
4. Баронин С. А. Организация, планирование и управления строительства. 2013. учеб. для вузов / под общ. ред. П. Г. Грабового, А. И. Солунского.; Московский государственный строительный университет, Национальный исследовательский университет.; М.: Проспект, 2012. — 516 с.

Задолженность по ипотечному кредитованию в РФ: причины и последствия

Патлатенко Алина Александровна, бакалавр
Тюменский государственный университет

Ипотека — наиболее сложный из всех кредитных продуктов, подразумевающий залог приобретаемой недвижимости. Нередко доходов одного человека для столь крупного приобретения не хватает и в роли созаемщиков могут выступать до четырех клиентов. Кроме того, недвижимость, предлагаемая банку в залог, подлежит экспертной оценке с выдачей соответствующего заключения.

Ипотечное кредитование необходимо для экономического и социального развития любого государства.

Рынок ипотечного кредитования — включает в себя как деятельность кредиторов, так и деятельность заемщиков, между которыми (на основе заключенного договора) возникают определенные обязательства. Субъектами, принимающими участие на первичном ипотечном рынке, могут быть граждане государства, ипотечные банковские учреж-

дения и другие организации, осуществляющие свою деятельность в сфере ипотечного кредитования [2].

Особый интерес вызывает просроченная задолженность по ипотечному кредитованию. Проанализируем данные статистический Банка России и сделаем выводы относительно положения показателя в динамике (Рис. 1).

По данным рисунка 2 можно сделать вывод о том, что в целом задолженность по ипотечным кредитам в рублях на порядок выше, чем в валюте и на протяжении всего анализируемого промежутка возрастает. А вот задолженность в иностранной валюте к отчётному 2015 г. несколько сокращается [3].

Проанализируем задолженность по ипотечным кредитам с помощью показателей темпа роста, прироста, абсолютного изменения.

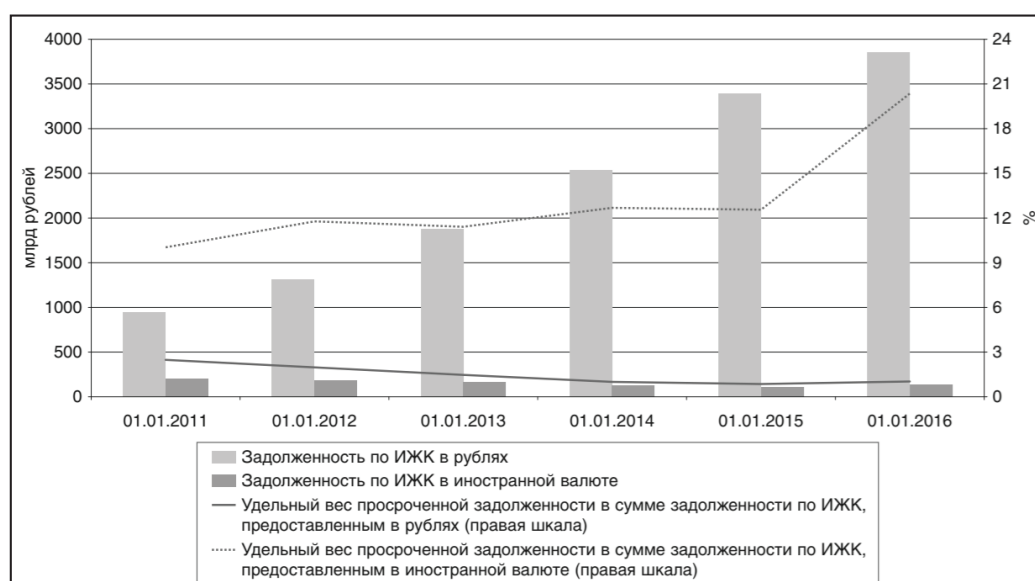


Рис. 1. Динамика задолженности по ипотечному жилищному кредитованию в России

Таблица 1. Динамика объемов задолженности ипотечных кредитов по цепной системе

Год	Задолженность, млрд руб.	Абсолютный прирост (убыль), млрд руб.	Темп роста, %	Темп прироста, %
2010	1 129,4	-	-	-
2011	1 478,9	349,5	130,9	30,9
2012	1 997,2	518,3	135,0	35,0
2013	2 648,9	651,7	132,6	32,6
2014	3 517,1	868,2	132,8	32,8
2015	3 912,8	395,7	111,3	11,3

Из таблицы 1 видно, что по цепной системе изучения, наибольший прирост задолженности отмечается в 2014 г. — 868,2 млрд руб., что соответствует 32,8%

прироста показателя по сравнению с 2013 г. Наименьший прирост приходится на 2011 г. — 349,5 млрд руб. [3].

Таблица 2. Динамика объемов задолженности ипотечных кредитов по базисной системе

Год	Задолженность, млрд руб.	Абсолютный прирост (убыль), млрд руб.	Темп роста, %	Темп прироста, %
2010	1 129,4	-	-	-
2011	1 478,9	349,5	130,9	30,9
2012	1 997,2	867,8	176,8	76,8
2013	2 648,9	1519,5	234,5	134,5
2014	3 517,1	2387,7	311,4	211,4
2015	3 912,8	2783,4	346,4	246,4

Из таблицы 2 видно, что по базисной системе изучения, наибольший прирост отмечается в 2015 г. — 2783,4 тыс. руб., что соответствует приросту почти в 2,5 р. показателя по сравнению с 2014 г. Наименьший прирост приходится на 2011 г. — 349,5 тыс. руб., что соответствует 30,9% прироста показателя по сравнению с 2010 г.

В интервальном ряду динамики с равноотстоящими уровнями во времени расчет среднего уровня ряда (у) производится по формуле средней арифметической простой:

$$y = \frac{\sum y}{n} = 2447,4 \text{ млрд. руб.}$$

Определение среднего абсолютного прироста производится по цепным абсолютным приростам по формуле:

$$\square = \frac{\sum \Delta_F}{n-1} = 556,7 \text{ млрд. руб.}$$

Среднегодовой темп роста вычисляется по формуле:

$$\text{Тр} = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_0}} = 1,282 \text{ или } 128,2 \%$$

Среднегодовой темп прироста получим, вычтя из среднего темпа роста 100 %.

$$\text{Тпр} = \text{Тр} - 100 = 28,2 \%$$

На основе рассчитанных показателей динамики можно сказать, что за период с 2010 по 2015 гг. в Российской Федерации наблюдалось увеличение задолженности на 556,7 млрд руб. или на 28,2%.

Средний уровень ипотечной задолженности за 5 лет составил 2447,4 млрд руб.

Просроченная задолженность по ипотечным кредитам на протяжении 2015 г. последовательно увеличивается. На 1 ноября 2015 г. объем ипотечных ссуд, платежи по которым просрочены на 90 и более дней, достиг 111 млрд руб., что составляет 2,9% всей задолженности по ипотечным кредитам.

Во многом рост связан с курсовой переоценкой задолженности по ипотечным кредитам в иностранной валюте, просроченные платежи по которым достигли 18,4% всей задолженности в иностранной валюте.

Изучение банковского опыта последнего десятилетия дает возможность констатировать, что банки разрабатывают и постоянно совершенствуют методы оценки качества потенциальных заемщиков с помощью различного рода моделей. Цель их состоит в том, чтобы выработать стандартные подходы для объективной характеристики заемщика, найти числовые критерии для разделения будущих клиентов на основе результатов анализа (кредитоспособные и некредитоспособные).

Поэтому важным аспектом снижения рисков ипотечного кредитования является объективная оценка кредитоспособности заемщика.

Несмотря на рост просроченных платежей по ипотечным кредитам, этот сегмент остается наиболее качественным активом по сравнению с другими потребительскими кредитами. По данным Банка России

на 01.10.2015 г., доля ипотечных ссуд населению со сроком задержки платежей более 90 дней составляет 15,1%.

Финансовый кризис добавил проблем большинству россиян, взявшим ранее ипотечный кредит. Поможет не лишиться жилья, возможно, единственного, и восстановить свою платежеспособность реструктуризация ипотеки. Эту помощь оказывает государство в лице Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), уменьшая бремя кредита в сумме до шестисот тысяч рублей [2].

Реструктуризация ипотеки в 2016 г. стала возможна после вступления в силу постановления, подписанного Дмитрием Медведевым 20 апреля 2015 года («Постановление Правительства РФ от 20 апреля 2015 года № 373 »Об основных условиях реализации программы помощи отдельным категориям заемщиков по ипотечным жилищным кредитам (займам), оказавшихся в сложной финансовой ситуации, и увеличении уставного капитала открытого акционерного общества «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию»).

Ежемесячные выплаты по кредиту после проведения реструктуризации снижаются до 12% годовых, и к тому же кредитор предоставляет отсрочку по выплате ипотечного долга до полутора лет. А половину процентов банк получает от государства. Таким образом существенно снижается финансовая нагрузка на заемщика, и банки не теряют свои деньги.

Для того чтобы получить поддержку и воспользоваться услугами агентства по реструктуризации ипотеки, существует ряд условий и параметров.

Во-первых, они касаются самого ипотечного жилья, находящегося в залоге у банка.

— Это должно быть единственным жильем заемщиков. Таким образом, реструктуризации не подлежат ипотечные кредиты, на которые приобретались несколько квартир или домов. Допускается наличие в собственности у заемщиков другой недвижимости, а точнее, совокупной доли не более 50% на всех членов семьи.

— Реструктуризация ипотеки 2016 распространяется на относительно недорогое жилье, стоимость квадратного метра на которое не должна превышать среднерыночную стоимость на аналогичную недвижимость более, чем на 60%.

— Размер жилья также имеет значение. Это должна быть небольшая квартира или дом. В постановлении указываются максимально допустимые метражи. Для однокомнатной квартиры не более 45 кв. м, для двухкомнатной — не более 65 кв. м., а для трехкомнатной эта площадь не должна превышать 85 кв. м.

— Покупка жилья и выдача ипотечного кредита должны быть произведены не ранее чем за год до реструктуризации.

Многие специалисты отмечают что пик кредитного бума уже пройден и при условии отсутствия кризисных явлений в ближайшее время должно было бы наблюдаться постепенное снижение ипотечного рынка [2].

По данным НБКИ, сегодня около 11 миллионов россиян уже обслуживают более двух потребительских кредитов одновременно. Из них более 1 миллиона 300 тысяч человек оформили на себя по четыре кредита, а 624 тысячи — пять и более. Обычно столь большое количество кредитов граждане оформляют для обслуживания старых кредитов.

Это говорит о высокой закредитованности населения, которая также связана с текущим падением потребительского спроса. Если сравнивать производство в 2014 и 2015 году наибольшее падение происходит именно в тех отраслях, которые связаны с потребительским спросом. А именно, эти отрасли вносили наибольший вклад в развитие и рост экономики РФ в последние годы. Поэтому мы сейчас и наблюдаем падение ВВП.

Такая модель экономического роста себя уже исчерпала и поэтому необходима переориентация экономики. Решением данного вопроса мы видим переориентацию в сознании граждан, которые активно пользуются услугами банка, с кредитопользования на накопительство. Текущую ситуацию с должниками уже не изменить, но в дальнейшем государству необходимо стимулировать население на активные вклады и избавление от кредитной «удавки» [2].

Ипотечное кредитование является потенциальным фактором развития экономических отношений, перевоплощение объектов недвижимости в рабочий капитал. Все это поможет заемщикам получить недвижимые средства, а кредиторам — высокий уровень гарантированного дохода. Ипотека могла бы стать одним из немногих условий вывода экономики некоторых стран из кризиса, а также поддержанию ее стабильности.

Литература:

1. Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 № 102-ФЗ.
2. Ипотечное кредитование жилищного стр-ва: Учеб. пос. / С. А. Баронин, В. В. Бочкарев и др.; Под общ. ред. С. А. Баронина и др. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014—189 с.
3. Официальный сайт Банка России — <https://www.cbr.ru/>
4. Федеральная служба государственной статистики — <http://www.gks.ru/>

Сущность конкурентоспособности предприятия

Рудой Евгений Владимирович, магистр

Балтийская академия туризма и предпринимательства (г. Санкт-Петербург)

Конкурентоспособность можно охарактеризовать как один из наиболее важных интегральных показателей, используемых для анализа эффективности деятельности предприятия. Термин конкурентоспособность фактически означает способность какого-либо субъекта выдерживать конкуренцию (потенциальную и/или реальную).

Прежде всего, следует определить понятие конкурентоспособности предприятия. В таблице 1 «Трактовка понятия конкурентоспособность» проработаны 10 трактовок понятия конкурентоспособность, которые наиболее точно отражают его сущность.

Осуществив компиляцию данных трактовок, можно выдвинуть определение термина «конкурентоспособность предприятия», наиболее подходящее для данной работы, а именно:

Конкурентоспособность предприятия — это свойство, характеризующее уровень развитости предприятия в рамках удовлетворения своими товарами (работами, услугами) потребностей потребителей.

Конкурентоспособность предприятия может быть охарактеризована как его потенциальное качество, включающее:

1. Способность предприятия выявлять реальные ожидания целевых групп потребителей и грамотно определять тренды в потребительском поведении. Иными словами, организация должна объективно, точно и своевременно анализировать потребности потребителя, как в текущем времени, так и на прогнозный период в будущем. Данный анализ возможен благодаря использованию научной модели целевой потребительской группы, которая учитывает её психологические, экономические и социально-культурные факторы;

2. Способность предприятия организовать производство, результаты которого будут соответствовать ожиданиям потребителей, в отношении цена — качество. В данном случае, речь идет не только о потребительских качествах товара, но и его маркетинговых свойствах (гарантия, цена и т.д.);

Таблица 1. Трактовка понятия конкурентоспособность

Литературный источник	Трактовка понятия
Экономика. Толковый словарь.	Способность конкурировать на рынках товаров и услуг [1].
Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки.	Способность, преодолевать барьеры для входа в рынок, выступать на этом рынке, выдерживая конкуренцию других аналогичных субъектов рыночных отношений [2].
Толковый словарь Ожегова.	Способность выдержать конкуренцию, противостоять конкурентам [3].
Большая актуальная политическая энциклопедия.	Способность к соревнованию, к лидерству, к победе [4].
Учебное пособие: «Управление конкурентоспособностью организаций сферы услуг».	Результат реализации конкурентных преимуществ, который отражает способность организации адаптироваться к постоянно меняющимся условиям внешней и внутренней среды и выступает условием ее эффективного функционирования [5].
Учебное пособие: «Управление конкурентоспособностью».	Относительная характеристика, которая выражает степень отличия развития данной организации от конкурентов по степени удовлетворения своими товарами потребностей людей [6].
Учебное пособие: «Современная реклама».	Свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке [7].
Учебное пособие: «Основы менеджмента».	Относительная характеристика, которая выражает отличия развития от развития конкурентных организаций по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности деятельности [8].
Учебное пособие: «Управление конкурентоспособностью организации».	Способность объекта выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке [9].
Научно-практический журнал: «Современная конкуренция 2013 № 6».	Свойство субъекта, указывающее на его способность выдерживать конкуренцию с себе подобными, на его способность совершать конкурентные действия и прочее [10].

3. Способность реализации эффективной маркетинговой политики;

4. Способность предприятия в поиске и создании условий снижения затрат на обеспечение факторами производства, а именно: рабочей силой, капиталом, энергией, сырьем и материалами;

5. Способность создавать и удерживать технологическое производство в сравнении с отраслевыми конкурентами. Следовательно, создается необходимость в постоянном и своевременном технологическом обновлении;

6. Способность создавать и проводить эффективную маркетинговую и производственную стратегию, базирующуюся на инновациях;

7. Способность создавать и реализовывать, на исполнительском и управленческом уровнях, высокий кадровый потенциал. Исполнительский персонал является качественным, если он способен эффективно использовать производственные технологии, существующие на предприятии, и готов осваивать новые технологии [11]. Управленческий персонал является качественным, если он способен выявлять и эффективно использовать рыночные возможности.

Реализация данных качеств дает возможность предприятию создать реальные конкурентные преимущества, выражающиеся в укреплении торговых марок, росте рыночной стоимости и создании дополнительной устойчивости по отношению к неблагоприятным воздействиям внешней среды [12].

В совокупности, это способствует расширению возможностей предприятия и снижению его удельных затрат,

что в свою очередь отражается на цене производимых товаров (работ, услуг) и приносимой прибыли.

Следовательно, конкурентоспособность предприятия и рыночная конкуренция соотносятся между собой как потенциал и его использование. Качества 1, 2 и 3 способствуют увеличению доходов организации за счёт сравнительно более точного осознания потребностей основных потребителей и умения удовлетворять данные потребности [13].

Качество под номером 4 позволяет снижать затраты на выпуск продукции. В совокупности, качества с 1 по 4 обеспечивают экономическую эффективность деятельности организации и характеризуют его способность адаптироваться под текущие требования внешней среды.

Качества 5 и 6 способствуют планированию и реализации технологических, товарных и маркетинговых стратегий, которые создают базис конкурентоспособности предприятия. Данные качества, в сущности, являются инновационным потенциалом предприятия. Они позволяют прогнозировать состояние внешней среды в будущем и генерируют условия для более успешной адаптации.

Качество под номером 7 может быть охарактеризовано, как необходимое условием для создания, удержания и реализации потенциальных преимуществ на продолжительных временных интервалах, тем самым превращая конкурентоспособность в данный момент, на данном отраслевом рынке и с данным товаром в долговременную, стратегическую устойчивость компании [14].

Литература:

1. Экономика. Толковый словарь. — М.: «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир». Дж. Блэк. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И. М. 2010.
2. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — М.: Дело. Л.И. Лопатников. 2009.
3. Толковый словарь Ожегова. С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова.
4. Большая актуальная политическая энциклопедия. — М.: Эксмо. А.В. Беляков, О.А. Матвейчев. 2009.
5. Управление конкурентоспособностью организаций сферы услуг: Учебное пособие. — СПб.: Изд во СПбГУЭФ, 2009. С. 52.
6. Мазилкина Е. И., Паничкина Г. Г. Управление конкурентоспособностью Издательство: Омега-Л Год: 2009, С. 27.
7. Бовэ К. Л., Аренс Ч. Ф. Современная реклама. «Довгань», — Тольятти, 2009. С. 79.
8. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: «Дело», 2010. С. 94.
9. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. М: Изд-во Эксмо, 2009, С. 31.
10. Коваленко А.И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях // Современная конкуренция. 2013. № 6 (42). С. 67.
11. Еленева Ю. Я. Разработка и внедрение системы обеспечения конкурентоспособности в комплексе «предпринимательское дело»: Дис. канд. техн. наук. — М., 2010. — 215 с. С. 43.
12. Дашков Л. П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли: Учебник для вузов. 3-е изд., перераб., доп. — М: Маркетинг, 2009. — 596 с. С. 97.
13. Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии: Учебное пособие. — М.: ЗАО «ТК Велби», 2010. — 264 с. С. 87.
14. Конников Е. А., Мокейчев Е. В. Три характеристики успешной организации // Монография, Казань, 2016.
15. Конников Е. А., Алексеев А. А., Метелев П. С., Мокейчев Е. В., Шматко А. Д. Экономика передовых производственных технологий // Монография, Казань, 2016.

16. Забелин Б. Ф., Конников Е. А., Погребова О. А. Природа сопротивлений персонала в свете неизбежности изменений на предприятии // Экономика и предпринимательство. 2017. № 3–1 (80–1). С. 901–904.
17. Забелин Б. Ф., Конников Е. А. Методические вопросы управления процессом принятия решений // Вестник научных конференций. 2017. № 1–2 (17). С. 49–52.
18. Карлик А. Е., Забелин Б. Ф., Конников Е. А. Оперативно-производственное планирование на предприятиях машиностроения // Монография / Казань, 2016.
19. Белостоцкая А. А., Забелин Б. Ф., Конников Е. А., Мокейчев Е. В. Содержательный аспект тенденции к отражению действительного результата управления // Экономические науки. 2016. № 136. С. 42–46.
20. Жиллюк Д. А., Забелин Б. Ф., Конников Е. А. Анализ эффективности комплексных моделей прогнозирования финансовой несостоятельности (банкротства) промышленных предприятий // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12–1 (77–1). С. 831–841.
21. Забелин Б. Ф., Конников Е. А., Мартынов В. И. Методика анализа показателей эффективности управления производственной системой // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2–1 (67–1). С. 955–958.
22. Конников Е. А. Оценка вероятности потенциального банкротства // Экономика. Управление. Право. 2015. № 3 (60). С. 31–34.
23. Конников Е. А. Технология недобросовестной конкуренции // В сборнике: Пути стабилизации экономики региона в условиях кризисных явлений материалы II Всероссийской научно-практической конференции (с международным участием). Под общей редакцией И. А. Максимцева. 2011. С. 180–183.

Пути повышения уровня конкурентоспособности

Рудой Евгений Владимирович, магистр

Балтийская академия туризма и предпринимательства (г. Санкт-Петербург)

Управление конкурентоспособностью представляет собой экономическое, организационно-распорядительное и морально-психологическое воздействие субъектов управления в лице государственных и региональных органов, собственников, менеджеров, непосредственно производителей и потребителей на процессы разработки, изготовления, рыночного обращения, потребления товаров и услуг, осуществляемое с целью укрепления позиций на рынках, максимизации объема продаж, выручки от продаж, дохода, прибыли посредством использования конкурентных преимуществ. Конкурентными преимуществами является, прежде всего, более высокое в сравнении с конкурентами техническое оснащение и качество продукции, сравнительно низкий уровень цен, издержек обращения и производства.

Управление конкурентоспособностью на микроэкономическом и макроэкономическом уровнях, которое направлено на её повышение, состоит из следующих элементов:

1. Управление научными исследованиями, проектными, конструкторскими, технологическими разработками, опытным производством, испытаниями в их взаимосвязи с обновлением и улучшением товаров и услуг;
2. Управление качеством труда, профессиональной подготовкой, уровнем образования работников;
3. Поиск, распространение, передачу передового опыта ведения производства и организации рыночных продаж;

4. Освоение и применение ресурсосберегающих технологий производства и обращения продукции;

5. Управление качеством товаров и услуг с применением стандартов качества и сертификации продукции;

6. Осуществление системы маркетинговых мероприятий по продвижению товаров и услуг на рынки сбыта, удержанию и расширению секторов рынка, вытеснению конкурентов;

7. Использование возможностей повышения спроса на товары и услуги со стороны определённых групп потребителей [1].

В свою очередь, государство имеет возможность прибегать к мерам повышения конкурентоспособности продукции посредством стимулирования высокого качества, регулирования и контроля параметров качества, установления налоговых ставок, таможенных пошлин, тарифов, способствующих усилению конкурентных возможностей отечественных товаропроизводителей. Необходимо отметить, что потребители, посредством повышенного или пониженного спроса на определенные виды продукции, оказывают значительное влияние на конкурентоспособность товаропроизводителей.

Управление конкурентоспособностью наиболее целесообразно разделить на оперативное и стратегическое. Это обусловлено общими принципами классификации видов управления по признаку продолжительности периода времени, охватываемого действием управленческих решений. Оперативное управление конкурентоспособно-

стью состоит в комплексном изучении и своевременной реакции на состояние рынка, изменение спроса, покупательских вкусов и предпочтений, запросов потребителей и многих других факторов [2].

Стратегическое управление конкурентоспособностью предприятия основано на реализации долгосрочной структуры рыночного поведения в зависимости от складывающихся и прогнозируемых условий функционирования рынка. В контексте стратегического управления генерируется и реализуется долгосрочный курс функционирования предприятия.

Существуют следующие виды обеспечения конкурентоспособности предприятия:

1. Виолентная стратегия (принуждение) основанная на массовом производстве и поставке на рынки продукции приемлемого для потребителей качества при низких издержках производства, что позволяет производителям устанавливать невысокие цены в расчёте на значительный объём спроса. Такие товары несложно «навязать» массовому потребителю, формулируя одновременно высокий имидж фирмы-производителя, получающий широкую известность в масштабе страны или даже мира.

2. Пациентная стратегия рассчитана на завоевание и удержание относительно узких рыночных «ниш», в пределах которых обращаются эксклюзивные товары специального предназначения и весьма высокого качества. Производители и продавцы таких товаров реализуют их на рынке по высоким ценам в расчёте на состоятельных покупателей, что даёт возможность при небольших объёмах продаж получать высокий доход и значительную прибыль.

3. Коммутантная стратегия по аналогии с пациентной организована на удовлетворение небольших по объёму потребителей. Но она существенно отличается тем, что призвана удовлетворять не редкие, а быстро изменяющиеся, кратковременные нужды потребителей товаров и услуг. Поэтому коммутантная стратегия характеризуется прежде всего высокой гибкостью, что предъявляет особые требования к перестройке производства на выпуск периодически обновляемой продукции.

4. Эксплерентная стратегия опирается на достижение конкурентных преимуществ фирмы посредством осуществления конструктивных и технологических инноваций, позволяющих опережать конкурентов в выпуске и поставке на рынок принципиально новых видов продукции. Эксплеренты вкладывают капитал в многообещающие, но рискованные инновационные проекты.

Необходимо отметить, что наличие однотипной стратегии не является обязательным признаком потенциально перспективного курса развития предприятия. В рамках отдельных программ, связанных с производством и продажей разных видов товаров, многопрофильные фирмы, компании способны придерживаться различных стратегий. Стратегия обеспечения, повышения конкурентоспособности производственной, торговой организации не является также раз и навсегда заданной. Она в существенной степени подвержена влиянию конъюнктуры внутренних и внешних рынков,

условий в окружающей фирму среде, ресурсных источников, воли и устремлений руководства фирмы [3].

Основными составляющими, обеспечивающими конкурентоспособность предприятий, являются: качество продукции и услуг; стратегия маркетинга и сбыта; квалификация персонала; технологический уровень производства. Качество как средство удовлетворения потребностей потребителей и снижения издержек является наиболее эффективным.

Совершенствуя технологии производства и повышая его экономичность, можно достигнуть оптимального уровня качества выпускаемой продукции. Установление уровня качества продукции состоит из следующих этапов: установление номенклатуры показателей качества товара; определения числовых значений показателей качества товаров; установление значимости показателя качества товаров; определение уровня качества оцениваемого товара.

Успешное руководство организацией и ее функционирование обеспечивается путем ее систематического и прозрачного управления. Успех может быть достигнут в результате внедрения и поддержания в рабочем состоянии системы менеджмента качества, разработанной для постоянного улучшения деятельности с учетом потребностей всех заинтересованных сторон.

В ГОСТ Р ИСО 9000—2008 рассматриваются восемь принципов менеджмента, посредством которых руководство в состоянии улучшать деятельность предприятия. Данные принципы представляют из себя следующий список:

1. Ориентация на потребителя. Организации зависят от своих потребителей и поэтому должны понимать их текущие и будущие потребности, выполнять их требования и стремиться превзойти их ожидания.

2. Лидерство руководителя. Руководители обеспечивают единство цели и направления деятельности организации. Им следует создавать и поддерживать внутреннюю среду, в которой работники могут быть полностью вовлечены в решение задач организации.

3. Вовлечение работников. Работники всех уровней составляют основу организации, поэтому их полное вовлечение в решение задач дает возможность организации с выгодой использовать их способности.

4. Процессный подход. Желаемый результат достигается эффективнее, когда деятельностью и соответствующими ресурсами управляют как процессом.

5. Системный подход к менеджменту. Выявление, понимание и менеджмент взаимосвязанных процессов как системы содействуют повышению результативности и эффективности организации при достижении ее целей.

6. Постоянное улучшение. Постоянное улучшение деятельности организации в целом следует рассматривать как ее неизменную цель.

7. Принятие решений, основанное на фактах. Эффективные решения должны основываться на анализе данных и информации.

8. Взаимовыгодные отношения с поставщиками. Организация и ее поставщики взаимозависимы, поэтому от-

ношения взаимной выгоды повышают способность обеих сторон создавать ценности.

Данные принципы менеджмента качества являются основой стандартов системы менеджмента качества, входящих в семейство ИСО 9000 [4].

Для решения задачи, когда высокое качество соответствует высокой конкурентоспособности выпускаемых товаров, необходимо, чтобы был соответствующий уровень подготовки специалистов в области менеджмента качества. Подготовке специалистов по управлению качеством уделяется повышенное внимание во всем мире.

Достижение конкурентных преимуществ должно строиться на четырех стратегических факторах: рыночной эффективности (максимальный охват потребителей), эффективности издержек (минимизация затрат), экологической эффективности и эффективности менеджмента. Для их развития необходимы значительные, часто продолжительные по времени вложения капитала и человеческих ресурсов. Необходимое условие создания факторов — это использование высококвалифицированных кадров и высоких технологий. Рыночные факторы характеризуют уровень требований, объек-

тивно сложившийся на рынке и во многом определяют уровень конкурентоспособности продукции и самого предприятия.

В зависимости от воздействия внешней среды, внутренних факторов, стратегических задач, особенностей предприятия механизм устойчивого развития может включать в себя множество различных элементов, например, таких как организационно-управленческих, технологических, маркетинговых, финансовых, информационных и других. Особое внимание необходимо обратить на квалифицированное управление производством, на разработку и реализацию внешней и внутренней конкурентной политики предприятия. Однако практика показывает, что не всегда на это обращается внимание, не всегда имеем высокое качество управленческих решений в отечественной промышленности [5].

Одним из критериев устойчивого развития предприятия является имидж предприятия, который оказывает влияние на динамичность развития предприятия, на достижение поставленных им целей, на эффективность использования экономического потенциала, на расширение рынков сбыта своей продукции.

Литература:

1. Жданкин Н. А. Всеобщий ликбез по СМК / Н. А. Жданкин // Экономические стратегии. — 2009. — № 5/6. С. 108.
2. Наципаева Е. А. К вопросу о сущности взаимосвязи понятий «конкурентоспособность» и «деловая активность предприятий» / Е. А. Наципаева // Вестник Саратовского государственного социально — экономического университета. — 2011. — № 2. С. 102.
3. Райзберг Б. А. Курс управления экономикой — Спб.: Питер, 2009. — 528 с. С. 282.
4. ГОСТ Р ISO 9000—2008 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. — 35 с. С. 3.
5. Конников Е. А., Мокейчев Е. В. Три характеристики успешной организации / Е. А. Конников // Монография, Казань, 2016.
6. Конников Е. А., Алексеев А. А., Метелев П. С., Мокейчев Е. В., Шматко А. Д. Экономика передовых производственных технологий / Е. А. Конников // Монография, Казань, 2016.
7. Конников Е. А. Технология недобросовестной конкуренции // В сборнике: Пути стабилизации экономики региона в условиях кризисных явлений материалы II Всероссийской научно-практической конференции (с международным участием). Под общей редакцией И. А. Максимцева. 2011. С. 180–183.

Налоговые льготы как инструмент стимулирования «зеленой энергетики»

Рыбальченко Иван Сергеевич, магистр

Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления (г. Улан-Удэ)

В статье рассмотрена ситуация в секторе «зеленой энергетике», приведены основные показатели мощностей СЭС и ВЭС, рассмотрены результаты использования нетрадиционных источников энергии в США и странах Европы. Изучено текущее состояние использования возобновляемых источников энергии в СССР и Российской Федерации, предложены меры по стимулированию потребителей использования нетрадиционных источников энергии.

Ключевые слова: нетрадиционные источники энергии, зеленая энергетика, подоходный налог, налог на добавленную стоимость, энергосбережение

Tax benefits as a green energy stimulus tool

I. S. Rybalchenko, master

East Siberian State University of Technology and Management, Ulan-Ude, Russia

The article examines the situation in the sector of «green energy», shows the main indicators of power SES and wind farms, the results of the use of non-traditional energy sources in the US and European countries. The current state of the use of renewable energy sources in the USSR and the Russian Federation has been studied, and measures have been proposed to stimulate consumers to use unconventional energy sources.

Keywords: non-traditional sources of energy, green energy, income tax, value added tax, energy saving

Начиная с 80-х годов XX века, и по сей день человечество переживает самый настоящий бум использования нетрадиционных возобновляемых источников энергии. Солнечный свет, ветровая энергия, энергия вод, теплота скрытая в недрах земли, гейзерные воды и многие другие возобновляемые источники энергии активно ис-

пользуются человеком. Многие развитые страны, обладающие необходимыми природными условиями, в том числе ОАЭ, США, Испания, Дания, Нидерланды, Исландия, Китай уже давно активно используют весь потенциал нетрадиционной энергетики, улучшая тем самым экологическую обстановку на своих территориях, а также заметно



Рис. 1. Рост суммарных мощностей солнечных электрических станций в ГВт

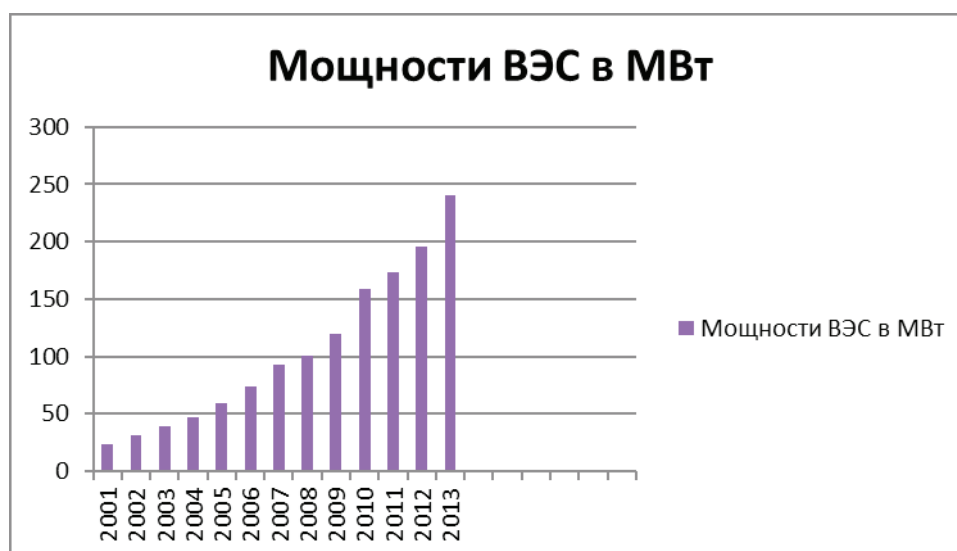


Рис. 2. Рост суммарных мощностей ветровых электрических станций в МВт

снижая стоимость коммунальных ресурсов для потребителя. В настоящее время эта тенденция только усиливается, чему способствуют и новейшие разработки мировых ученых в области нетрадиционной энергетики, и конечно же достаточно высокий уровень озабоченности защитой экологии населением.

В период с 1996 по 2014 год, суммарная мощность всех солнечных электрических станций возросла в 200 раз — с 0.7 до 140 ГВт, суммарная мощность всех ветровых электрических станций увеличилась в 10 раз — с 24 до 240 МВт [1].

При этом, многие государства создают льготные налоговые условия для предприятий или частных лиц, которые добровольно отказываются от традиционных источников энергии в пользу возобновляемых. Так, например, правительство США не только вводит налоговые льготы на предприятия, использующие альтернативные источники энергии, но и активно поддерживает субсидиями развитие все новых и новых объектов альтернативной энергетике. В результате цена за 1 кВт электрической энергии в США составляет порядка 5 центов. При этом правительство, видя успех реализации внедрения альтернативной энергетике, постепенно снижает субсидии для традиционной энергетике, тем самым, надеясь уже в обозримом будущем работать только на возобновляемых источниках энергии [2].

Если рассматривать опыт европейских стран, то становится очевидным что сегодня Германия — лидер по использованию нетрадиционных источников энергии. Еще в 2005 году правительство взяло курс на так называемый «Энергетический поворот» — концепция которого, заключается в полном отказе от углеводородов и переход на возобновляемые источники энергии, в первую очередь — солнечный свет. Более половины всех энергоустановок, работающих на возобновляемых энергоресурсах, находятся в государственной собственности, тем самым обеспечивая население доступной электрической энергией. Так же как и в США, правительство Германии поддерживает предприятия, которые полностью или частично переходят на «зеленую» энергетiku.

С сожалением необходимо признать, что при всех своих природных возможностях Российская Федерация не использует даже 10% всего своего энергетического потенциала. Во многом это связано с доступностью традиционных источников топлива для тепловых и электрических станций — твердотопливное топливо — уголь, газовое топливо — как природный, так и сжиженный газы, жидкое топливо — мазут, в результате чего никогда не возникала необходимость экономии топлива, а также поиск альтернатив. Однако, необходимо отметить, что все же разработки в данных направлениях велись советскими учеными и продолжают вестись их приемниками. Из наиболее крупных проектов, которые воплотились в жизнь можно вспомнить Крымскую Солнечную Электрическую Станцию, построенную в 80 годы 20 века. Станция обеспечивала около 10% потре-

бителей полуострова Крым электрической энергией, однако после развала Советского Союза станция была выведена из работы. В настоящее время ведутся работы по ее модернизации и запуску в работу. Остальные проекты, применялись преимущественно в южных Советских Республиках, и были нацелены на индивидуального потребителя — небольшие солнечные тепло- или электростанции.

Тем не менее, необходимо отметить, что развитию использования нетрадиционных источников энергии в России, как на государственном, так и на потребительском уровне, в значительной мере препятствуют достаточно высокие цены, на необходимое технологическое оборудование, используемое в возобновляемой энергетике. В совокупности с достаточно высоким сроком окупаемости, переход на нетрадиционные источники энергии, в промышленных отраслях практически не возможен в современных экономических условиях. Даже для регионов РФ, с достаточно высоким тарифом за электроэнергию для юридических лиц, сроки окупаемости оборудования составляют порядка 20 лет. А ведь снижение затрат на коммунальные ресурсы благоприятно сказалось бы на уровне конкурентоспособности отечественной продукции, по сравнению с более дешевыми западными аналогами. Однако, незаинтересованность руководителей, а также достаточно сложная экономическая ситуация, тормозят повсеместное внедрение этих технологий.

Сельскохозяйственный сектор экономики, наряду с промышленностью так же мог бы с успехом использовать нетрадиционные источники энергии в своей деятельности, тем более, что в контексте производимой продукции, у аграриев появляются дополнительные источники топлива — отходы жизнедеятельности скота, отходы урожая. При грамотном использовании биогазовых установок эти ресурсы могли бы с легкостью заменить фермерам традиционные источники энергии и обеспечить их теплом, электричеством, горячей водой круглый год.

Если рассматривать ситуацию с собственниками индивидуальных жилых домов, то в данном сегменте картина более радостная — стоимость бытового оборудования в разы меньше, сроки окупаемости заметно ниже. Как показывает практика, для Республики Бурятия, жителю хватит суммы порядка 1 млн рублей, для того что бы оборудовать частный 2 этажный дом всем необходимым оборудованием, для полной независимости от ресурсоснабжающих организаций, в любое время года. Однако более дешевые традиционные источники топлива и отсутствие финансовых возможностей у населения, на покупку и установку оборудования, не позволяют населению в полной мере использовать альтернативные источники энергии.

Решать проблемы, связанные с использованием возобновляемых источников энергии необходимо не на территориальном, а на федеральном уровне. Без вмеша-

тельства правительства каких-либо подвижек в этом направлении энергетики не может быть.

Наиболее очевидным способом стимулирования рядовых граждан, к приобретению и установке оборудования для использования солнечной, ветряной энергии, а также тепла грунта может являться возврат подоходного налога. В соответствии со статьей 231 Налогового Кодекса Российской Федерации граждане имеют право получить компенсацию подоходного налога в ряде следующих случаев:

- Покупка квартиры
- Отделка квартиры
- Покупка комнаты (доли квартиры)
- Покупка или строительство дома
- Покупка земельного участка
- Проценты по ипотеке (целевому займу)
- Обучение собственное и детей
- Расходы на лечение и лекарства
- Расходы на добровольное медицинское страхование (ДМС)

– Расходы на добровольное пенсионное обеспечение

Пункт о приобретении оборудования для использования нетрадиционных возобновляемых источников энергии может быть внесен отдельно, а может стать частью пункта «Покупка или строительство дома». В обоих случаях целесообразной суммой выплат стали бы 13% от стоимости оборудования, но в пределах 200 тысяч рублей. При средней стоимости 1 установки порядка 150–200 тысяч рублей, средняя сумма выплат составит порядка 25 тыс. рублей. Загрязнение атмосферы снижается, так же как снижается и нагрузка на тепловые и электрические станции, население получит дополнительный стимул к «обелению» своей заработной платы, а также к продвижению технологий использования альтернативных источников энергии [3].

Говоря о мерах стимулирования предприятий к использованию возобновляемых источников энергии, необходимо вспомнить о налоговых льготах. В соответствии со

статьей 56 Налогового Кодекса Российской Федерации облагаемая сумма прибыли может быть уменьшена на следующие расходы: расходы на техническое переоснащения, модернизацию производства и ввод в эксплуатацию новых мощностей на нефтяных и угольных предприятиях, предприятиях производящих медицинское оборудование и технику, оборудование для переработки пищевых продуктов, а также предприятиях, занимающихся производством медикаментов, продуктов питания и товаров народного потребления; расходы на содержание находящихся на балансе объектов образования, здравоохранения, спорта и культуры, а также детских дошкольных образовательных учреждений и некоторых иных социальных объектов. Но если к этому перечню добавить пункт: «расходы на техническое переоснащение предприятий оборудованием для использования нетрадиционных возобновляемых источников энергии, их обслуживание, содержание» предприятия обратили бы свое внимание на такие возможности. Налоговые льготы, в сумме со снижением затрат на коммунальные ресурсы — горячее водоснабжение, пароснабжение, электроснабжение, теплоснабжение, могли бы создать более комфортные условия для производства, а также для выхода продукции на мировой рынок, при этом имея возможность конкурентной борьбы с западными аналогами [3].

В заключении необходимо отметить, что для полноценного и эффективного внедрения политики энергосбережения и энергоэффективности во все отрасли народного хозяйства, Правительству Российской Федерации необходимо рассмотреть возможности внедрения налоговых льгот для предприятий, а также расширение перечня мероприятий подлежащих компенсации подоходного налога для физических лиц. Это позволило бы заинтересовать больше потребителей коммунальных ресурсов для использования нетрадиционных источников энергии в рамках своей деятельности. При грамотном подходе к данному вопросу это существенно помогло бы в реализации политики энергосбережения в России.

Литература:

1. Интернет портал <http://www.greenpeace.org/russia/ru/>
2. Интернет портал <http://energoberejenie.org/analitika/vozobnovlyaemye-istochniki-energii-ssha-obzor-citigroup>
3. Налоговый кодекс Российской Федерации

Анализ инновационных возможностей на примере магазина ООО «Мир подарков»

Сагань Анастасия Олеговна, магистрант;
Бабанов Владимир Николаевич, доктор экономических наук, профессор
Тульский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

В данной статье рассмотрены анализ инновационных возможностей на примере магазина ООО «Мир подарков».

Ключевые слова: розничная торговля, магазин, инновационные возможности, рынок, площадь, интернет, система маркетинга, реклама

Последние несколько лет акценты в развитии розничной торговли делались, в первую очередь, на увеличение количества торговых площадей (численности магазинов, размера торговой площади), и даже для улучшения их качества порой не находилось времени. Это было оправданным в условиях бурного роста торговли, но сейчас приходится задуматься о самой стратегии работы. Условия рынка уже заставляли торговцев обратить внимание на формат торговли и концепцию магазина.

Первая стратегия — развитие крупных и средних форматов магазинов на территориях с более низкой стоимостью земли, близко к местам перспективных продаж [1, с. 978].

Основным методом информирования покупателей о магазине и его специальных предложениях были рекламные щиты на дорогах и фасадах; рассылки буклетов и рекламные кампании в СМИ проводили только крупные торговцы, а информация о магазине в Интернет нередко ограничивалась тем, что торговец считал главным, — схемой проезда и перечнем товарных групп.

Вторая стратегия — открытие небольших магазинов в «дорогих» местах. Небольшая площадь неминуемо влекла за собой проблему представления ассортимента, и торговцы по-разному подошли к ее решению.

На площадях в городских районах развивались, в основном, магазины продуктовые и хозяйственные.

В дорогом сегменте основные коммуникации с конечными потребителями осуществлялись на страницах специализированных глянцевого журналов, которых за последние годы становилось все больше, а также в тихой зоне салона, на кожаном диване и за чашечкой кофе.

На сегодняшний день для людей очень важен быстрый и качественный доступ к информации, поэтому Интернет является очень перспективной средой для развития торгового бизнеса [2, с. 392]. Все больше людей получают доступ к информации через всемирную паутину, а сама информация становится цифровой и доносится от продавца к покупателю за считанные секунды вне зависимости от их местонахождения. В этом процессе Интернет является самой быстроразвивающейся информационной средой.

Рассмотрим применение современных инновационных возможностей для ООО «Мир подарков». На данном торговом предприятии существует следующий ассортиментный перечень: весовой чай; зеленый чай; зеленый чай с ароматизаторами; травяные смеси; фруктовые смеси; чай в упаковке; кофе весовой в зернах; кофе в упаковке; кофе молотый; кофе растворимый; посуда для чайных и кофейных церемоний (глиняные чайники; фар-

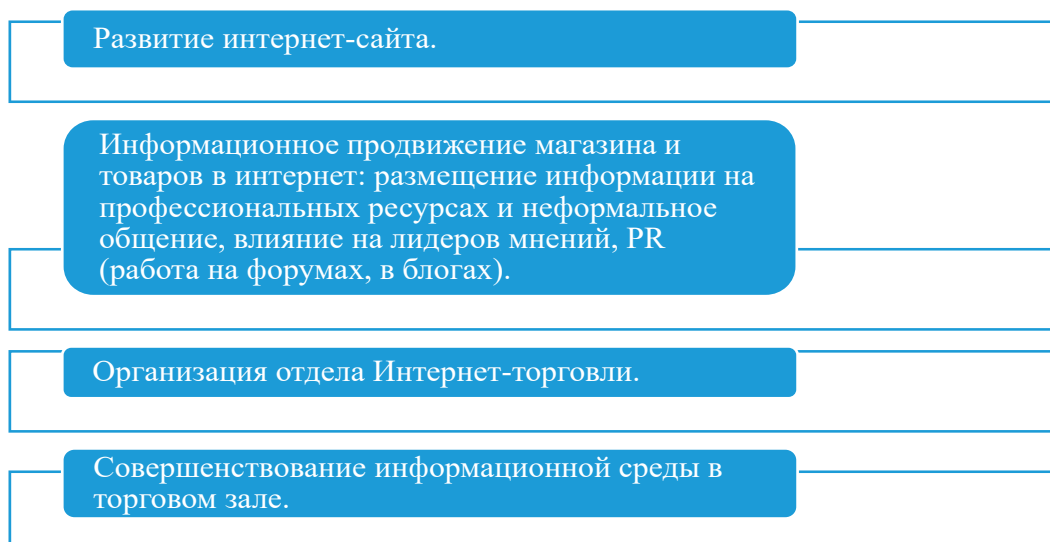


Рис. 1. Основные направления развития инновационных возможностей работы ООО «Мир подарков»

форовые наборы; керамические наборы; стеклянные чайники; наборы из жаропрочного стекла; чугунные чайники; фильтры для воды; кофемолки; турки [3].

Характеризуя систему маркетинга и сбыта отметим, что предприятие использует наружную рекламу (баннер), применяет фирменный стиль в одежде для персонала магазина. Весь товар упаковывается в специальную упаковку с фирменной эмблемой предприятия.

Характеризуя корпоративную культуру можно отметить, что ее характеризует: фирменная одежда; световая подсветка витрин; вежливый персонал; высокое качество обслуживания.

Отметим, что, говоря об электронных коммуникациях торговых компаний, можно выделить 4 основных направления работы ООО «Мир подарков», представленные на рисунке.

Преимущества электронных коммуникаций для ООО «Мир подарков»:

1. Более эффективное распределение рекламного бюджета;

2. Сокращение затрат на эксплуатацию традиционных торговых площадей (аренда, эксплуатационные расходы);

3. Сокращение затрат на персонал: экономия при наборе сотрудников путем размещения информации на сайте, на обучении сотрудников при использовании электронных презентаций, снижение негативного влияния плохих продавцов на продажи;

4. Улучшение качества презентации товара. Возможности представления вариантов практически неограниченны благодаря 3D-графике и анимации. Электронная демонстрация товаров позволяет увидеть покупку в реальном режиме, показать большее количество вариантов, и это прямой путь от фантазии дизайнера к сердцу и кошельку покупателя;

5. Возможность увеличения территориального охвата. Неограниченные географические возможности Интернета предоставляют шанс заявить о себе не только на локальном уровне, а привлечь покупателей из соседних районов, административных округов и городов;

6. Получение маркетинговой информации. Интернет является важным источником маркетинговой информации. Изучение структуры и динамики запросов, мнений покупателей и пользователей какого-либо продукта поможет оптимизировать ассортимент, более гибко реагировать на изменения спроса и предпочтений, при относительно низких затратах на сбор информации [4, с. 59–63].

Основными пользователями Интернета и цифровой техники являются люди молодого и среднего возраста, стремящиеся работать и иметь стабильный доход. Преимущества электронных коммуникаций для покупателей заключаются в возможности экономить личное время при покупке товара. С точки зрения удобства электронная торговля — это реалистичная версия сказочного джинна. В последнее время значение Интернета при поиске и выборе нужных товаров и магазинов существенно возросло. Одна часть покупателей рассматривает интернет-ресурсы

как удобный справочник, получая информацию и консультации при выборе материала, модели, характеристик. А другая — как возможность найти товары по самой выгодной цене.

Процесс покупок тоже все больше переходит в Интернет, и во времена кризиса российские потребители более склонны изменять свои привычки. Люди, уже вошедшие во вкус покупок и хорошей жизни, даже при снижении доходов и отсутствии доступных кредитов не захотят экономить на качестве, а будут искать более низкую цену на понравившийся товар. Экономящих и рациональных может особенно привлекать возможность покупать «по списку»: ведь многие боятся, что в обычном магазине покупают ненужные импульсные товары, принимают необдуманные решения и поэтому неправильно расходуют бюджет. Удобство сравнения цен в Интернет даёт преимущество тем магазинам, которые имеют товар в наличии и действительно предлагают выгодные цены.

Для ООО «Мир подарков» собственный сайт в эпоху кризиса — это возможность иметь собственное СМИ, снизить расходы на рекламу и PR и поднять их эффективность. Сайт остается постоянным и стабильным источником информации для потенциальных покупателей, доступным 24 часа. Кроме этого сайт — очень удобный новостной носитель, где можно размещать информацию о товарных новинках, проводимых акциях, мероприятиях, сезонных и праздничных распродажах. Для предоставления более полной информации о сложных товарах возможно сотрудничество с сайтами поставщиков и производителей.

Помимо официальной, представительской функции очень важно неформальное общение в Интернет, и первыми к форумам и блогам обратились бутики одежды и модных аксессуаров, которые быстрее и сильнее других пострадали от кризиса. Интерьер и домоводство — не менее популярная тема для бесед. Помимо обмена мнениями, в ходе которого можно дать полезный совет и подсказку, можно организовывать специальные мероприятия: например, конкурс оформления кухонь или ванных комнат, форум дизайнеров, продвижение передовых энергосберегающих технологий.

Игнорируя направление интернет-торговли, традиционная розница реально может потерять прибыль в будущем, отдавая ее мобильным, не привязанным к месту и даже ассортименту электронным торговцам. С каждым годом популярность сайтов, предлагающих on-line-торговлю, увеличивается. Известно, что интернет-магазинами сейчас пользуется каждый 10-й житель планеты, а в России объемы виртуальной торговли ежегодно растут в среднем на 30%. По данным участников ассоциации электронной торговли за последние несколько лет больше одного десятка миллионов россиян совершили виртуальные покупки, а объем розничной торговли в сети превысил 1,2 млрд долларов США. В отличие от Запада развитию российской интернет-торговли благоприятствует тот факт, что оплата покупки производится не через сеть, а курьеру или экспедитору, доставившему товар. Это помогает избе-

жать различных проблем, в том числе, неполучения документов и гарантийных талонов, воровства при электронном расчете. Традиционная розница, работая в Интернете, будет иметь преимущество перед компаниями, у которых нет реальных магазинов. Причины этого — доверие покупателей к качеству, остающаяся потребность осмотреть многие товары до покупки, лучшее знание целевой аудитории розничным торговцем. Сам магазин может располагаться в местах с низкой арендной ставкой, и если интернет-коммуникации эффективно организованы, покупательский поток будет целенаправленным [5, с. 21–26].

Электронные средства коммуникации должны совершенствоваться также в торговом зале, и вероятно, что с развитием технологий магазины технически сложных товаров будут больше развиваться в сторону информационно-ознакомительной концепции в торговом зале и «ценовой» — в Интернет. Каталоги и презентации товаров могут создаваться одновременно для терминалов в торговом зале и для Интернет. В будущем для взаимодействия с покупателями непосредственно в точке продажи могут использоваться средства беспроводной связи, такие как Bluetooth, WiFi и их будущие аналоги.

Литература:

1. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь / под ред. А. Б. Борисова. — М.: Кн. мир, 2014. — 978 с.
2. Видяпина В. И. Бакалавр экономики. Хрестоматия, Т. 2 — М.: ИНФРА-М, 2012. — 392 с.
3. Инновационные технологии в торговле. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.usconsult.ru/b_081-retail-innovation.html
4. Акмаев Д. Р. Инновации в торговле: типы и перспективы // Российский государственный торговый — экономический университет. — 2013 — С. 59–63.
5. Валеева, Ю. С. Социальные аспекты инновационной деятельности торговых организаций // Маркетинг в России и за рубежом. — 2015. — № 4. — С. 21–26.

PR-технологии и основные методы коммуникации

Смирнова Ксения Александровна, студент
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

В статье рассмотрены основные PR-технологии, применяемые в комплексе интегрированных маркетинговых коммуникаций. Особый интерес вызывает то, что в условиях перехода к рыночным отношениям вопросы умелой и грамотной организации коммерческой деятельности в торговле и других отраслях хозяйствования приобрели исключительную актуальность. В статье говорится о самом понятии комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций, его основных составляющих, перечислены цели и преимущества системы, а также перечислены задачи и инструменты PR-технологий. Подчеркивается, что любая структура заинтересована не только в собственных сотрудниках, но и во внешних связях, коммуникациях. Делается вывод о том, что отношения между компанией и общественностью — одна из важнейших тем на данный момент. Благоприятные взаимовыгодные отношения помогут создать доверительный фон взаимодействия компании с клиентами, партнерами, инвесторами. С повышением уровня цивилизованности бизнеса будет возникать все большая потребность в PR-услугах.

Ключевые слова: PR-технологии, коммуникация, система интегрированных маркетинговых коммуникаций, инструменты PR

В современных, подверженных частым кризисам, экономических условиях, согласно приводимым статистическим данным, каждые полтора года почти в два раза увеличивается объем потребляемой рекламной информационной продукции. Это обстоятельство связано с ростом запросов и индивидуальных потребности покупателей, хотя в результате чрезмерного насыщения потребительского рынка многочисленными группами товаров, традиционные маркетинговые и рекламные способы частично утратили свою эффективность.

В ряде случаев, из-за повышения конкуренции в условиях нестабильного рынка, компании вынуждены во многих случаях затрачивать время и усилия не только на создание принципиально нового и ранее не существовавшего товара, но и на разработку уникальных технологий, способствующих продвижению данной продукции на рынке товаров и услуг [1].

Многочисленные и разнообразные средства коммуникативного воздействия уже достаточно давно стали обязательным атрибутом современного быстромняющегося

мира. Поэтому, именно сегодня, как никогда актуален переход к активному использованию понятия, которое уже давно вошло в обиход на Западе, а именно к понятию «интегрированные маркетинговые коммуникации» (ИМК). Именно оно стало ответом, на все возникающие сложности продвижения товаров и услуг на современном, имеющем сложный конкурентный характер, многогранном рынке [2].

Коммуникации представляют собой сложную и многоуровневую систему, согласно которой компания тщательно выверяет, составляет планы и строго следит за работой своих многочисленных каналов коммуникации: рекламы в СМИ, прямого маркетинга, личной продажи, стимулирования сбыта, PR, упаковки товара и других. Конечной целью их деятельности является выработка четкого, последовательного и убедительного представления о компании, ее возможностях, ее товарах, о ее целях и задачах [3]. Происходит складывание определенного информационно-коммуникационного процесса, который, в большинстве случаев, отвечает целям коммуникатора.

Использование методов и технологий, предложенных в рамках вышеуказанных коммуникаций в коммерческой деятельности ряда существующих сегодня предприятий и организаций, позволяет наиболее грамотно и выгодно сочетать рыночные интересы производителя, посредника и потребителя. Здесь, на наш взгляд, необходимо подчеркнуть основные составляющие комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций: реклама в СМИ, сейлз промоушн, связи с общественностью. Сюда же относится и директ-маркетинг [3].

В целом, основная, первостепенная и самая главная цель всего комплекса осуществляемых интегрированных коммуникаций заключается в стимулировании продаж товаров и услуг, осуществляемом в соответствии с предпочтениями и образами потенциальных клиентов [4], а также в формировании благоприятного имиджа компании.

Среди главных преимуществ в использовании методов присущих интегрированным коммуникациям обычно выделяют некоторые, присущие маркетинговым коммуникациям. Это общее финансирование из одного центра, единый аппарат управления компанией по продвижению продукта или услуги [9]. И, конечно же, грамотное системное планирование кампании. Тем самым устраняется эффект неоднозначных, а иногда и вовсе противоречивых данных о продукте, неодинаковых обращений от разных лиц, различных отделов и специалистов ряда областей [5].

В последние годы коммуникативные PR-технологии приобретают все большую популярность как в странах Европы и Америки, так и в России и странах бывшего СССР. Вероятнее всего это связано с насыщением рынка, увеличением разборчивости потребителей, а также с тем, что у определенного числа потребителей накапливается неприязнь к традиционной рекламе в СМИ. Следовательно, появляется необходимость совершенствоваться, а в некоторых случаях и создавать новые устойчивые сте-

реотипы, частично преодолевая уже существующие и тормозящие развитие коммуникаций [10].

Эффективные коммуникации с потребителями или просто потенциальными клиентами посредством связей с общественностью играют значимую роль в продвижении товара или услуги, а также являются значимыми предпосылками успеха любого предприятия, вне зависимости от юридического основания собственности, размера и сферы деятельности ее менеджеров [12, С. 12].

В современных условиях, к основным целям, которые компании пытаются реализовать в процессе продвижения товаров или услуг, посредством связей с общественностью можно отнести информационную (информирование потребителей о своём продукте или услугах), убеждающую (убеждение потребителей в целесообразности покупки именно этого товара именно у этого производителя или этого торгового предприятия), манипулятивную (внушение покупателю, что именно этот товар или этот продавец отвечают всем его интересам) и мобилизационную (убедить потребителя действовать: пойти и купить товар данной марки или у данного продавца) [12, С. 14].

Как один из методов, применяемых в процессе продвижения, связи с общественностью имеют определённые достоинства и определённые недостатки. К достоинствам можно отнести гибкость коммуникационных обращений, широкий охват потенциальных клиентов, возможность наладить отношения с потребителями, которые не доверяют рекламе, создание положительного имиджа и репутации компании, возможность проведения исследований общественного мнения и контроль его изменений; небольшие финансовые вложения, доверительный характер обращений.

К недостаткам обычно относят невозможность чётко измерить результат, возникающий при использовании связей с общественностью в процессе продвижения товара и сложный контроль за коммуникационным процессом в ситуативных действиях.

Таким образом, связи с общественностью на современном этапе стали важным элементом в продвижении товаров и услуг на современном рынке, что сделало их самостоятельной управленческой функцией, с помощью которой обеспечивается достижение взаимопонимания между предприятием и клиентами.

Связи с общественностью используются на каждом этапе производства, они дают возможность преодолевать возникающие барьеры коммуникаций и решать проблемы, которые появляются в процессе продвижения товара или услуги.

Главными инструментами в деятельности PR-специалистов выступают, прежде всего, заказные материалы в СМИ. Они подаются в формате новостей, аналитических материалов, экспертных тестов и т.д. Именно благодаря их применению создается ощущение особой значимости и, в то же время, независимости материалов для не уверенных в себе потребителей. Они могут в зна-

чительной степени изменить отношение к потенциальным клиентам к объекту продвижения. Несмотря на быстрое развитие электронных — технологий, они пока еще не заняли главного места в системе ИМК. Нельзя не упомянуть и про пропагандистские информационные технологии, главная задача которых — с помощью различных форм, методов и средств воздействовать на людей с целью изменения в желаемом направлении их настроения, а иногда и очернить компанию-конкурента в глазах потребителей и партнеров и по бизнесу [13, С. 26].

В целом, PR технологии — это прежде всего, искусство и наука. Они представляют собой систему целенаправленных, последовательных, эффективных действий, рассчитанных, в первую очередь, на достижение необходимого положительного результата. Подобные технологии в структуре PR не только упорядочивают средства достижения цели, но и закрепляют иерархию производимых действий, позволяют выработать соответствующие формы социального поведения определенных групп населения для обретения общественного понимания.

Можно сказать, что PR выступает как максимальный комплекс процедур, эмоционально насыщенных способов, методов, различных приемов и видов деятельности, а также процедур, которые направлены на наилучшее и максимально эффективное выполнение целей и задач организации от которых зависит ее успех [11]. Главным объектом технологий связей с общественностью является, прежде всего, поведение, сознание и подсознание населения, которыми управляют при помощи специально ориентированных коммуникативных актов [6].

В рамках технологии PR обычно выделяют некоторые характерные признаки. В первую очередь технологии связей с общественностью всегда предусматривают осознанное управление информационно-коммуникативными ресурсами. В результате данного процесса обязательно должна реализовываться социально — значимая, сточки зрения общественности, цель. Во — вторых, технологии связей с общественностью — это согласованная система методов, действий и мероприятий. Следует подчеркнуть, что деятельность PR является в этом случае планомерной. План мероприятий и процедур создается по заранее, однако люди остаются постоянно включенными в процесс [6]. В-третьих, все технологии связей с общественностью структурно похожи между собой, и без сомнения четко планируются.

Существует разветвленный инструментарий, благодаря которому осуществляются технологии связей с общественностью. Рассматривая специфику поставленных целей и задач, обычно выбирают именно те инструменты, благодаря использованию которых можно добиться максимальной эффективности и результативности.

К таким инструментам относятся: встречи с представителями потенциальных клиентов, публичные обращения к аудитории, которые чаще всего используются в виде многочисленных и разно образных по своему содержанию презентаций. Благотворительность, как один

из инструментариев, также является отличным способом придать социальную значимость деятельности организации. Сюда относятся также мероприятия и события самого различного характера, такие как ярмарки, благотворительные вечера, распродажи, спортивные мероприятия, концерты, выставки, презентации, съезды. Символы и их сочетание также используются как метод коммуникации, метод, который весьма эффективен с позиций психологии. С помощью символов можно уверить в правоте своих взглядов, привлечь на свою сторону больше клиентов [14, С. 137].

Вопрос о PR-технологиях и в настоящее время остается одним из актуальных как для науки, так и для практики связей с общественностью [7].

Широкое применение в рамках PR-технологий получили мифы и стереотипы по отношению к различным организациям, продуктам и личностям. В настоящее время не вызывает никакого сомнения тот факт, что влияние стереотипов на общественное сознание огромно и многогранно [8].

На сегодняшний день, в рамках PR-технологий чаще всего используются всевозможные слухи, скандалы и специальные события. Связано это, прежде всего с тем, что одной из самых главных задач PR вы ступает привлечение внимания. В отличие от пропаганды, связи с общественностью предполагают не только воздействие, но и взаимодействие, где речь идет уже о двустороннем общении и взаимосвязях [13, С. 28]. Вместе с тем многие фирмы пытаются решать задачу поиска их оптимального соотношения.

Сегодня достаточно сложно выделить какую-то приоритетную область интегрированных коммуникаций, однако хорошо отлаженная система деятельности специалистов в области рекламы и связей с общественностью помогает четко видеть рамки возможностей той или иной фирмы, своевременно использовать изменения настроений в обществе, возможностей и желаний пользователей и не дать себя опередить конкуренту.

В полном соответствии с сегодняшними современными тенденциями, сфера применения возможностей информационно-коммуникационной системы постоянно расширяется. Как уже говорилось, она охватывает все новые и новые сегменты рынка как отечественного, так и зарубежного. Так, лишь небольшое число российских предприятий способны в настоящее время успешно вести бизнес без применения PR-технологий, без рекламы и маркетинга в том или ином виде. Создание и поддержка имиджа компании, обеспечение сбыта товаров, продвижение на рынке новых товаров и услуг — число конкретных задач, которые может помогать решать специалист по связям с общественностью, настолько велико, что невозможно перечислить их все в рамках одной работы. Однако, специалисты отмечают, что цели практически всегда остаются неизменными: максимальная популяризация предлагаемых фирмами и организациями товаров и услуг, приобретение новых клиентов, решение проблем маркетинга, расширение и совершенствование отношений с общественностью.

Литература:

1. Интегрированные маркетинговые коммуникации. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.satio.by/publications/marketing/5.html> (дата обращения 5.10.15).
2. Интегрированные маркетинговые коммуникации в местах продаж. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://diplomba.ru/work/63863> (дата обращения 5.10.15).
3. Сущность комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций и его основные — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://eclib.net/18/2.html> (дата обращения 5.10.15).
4. Сущность комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций и его основные составляющие. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://eclib.net/18/2.html> (дата обращения: 21.11.15).
5. Инструменты PR. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/pr/tools.htm> (дата обращения 21.11.2015).
6. Всероссийский специализированный журнал «Пресс-служба». [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.press-service.ru/about/> (дата обращения 16.04.16).
7. Интегрированный подход к управлению маркетинговыми коммуникациям. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://mydocx.ru/2-6989.html> (дата обращения 5.12.15).
8. Комплекс маркетинговых коммуникаций и его планирование на предприятии. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://otherreferats.allbest.ru/marketing/00137360_0.html (дата обращения 5.12.15).
9. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход — СПб: Питер 2001. — 864 с.
10. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/biznes/organizacijakommercii.html> (дата обращения 5.12.15).
11. Применение интеграционных маркетинговых коммуникаций. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.lib-5.ru/sheet-52286&p=1.htm> (дата обращения 5.10.15).
12. Душкина М. Р. PR и продвижение в маркетинге: коммуникации и воздействие, технологии и психология. — СПб.: Питер, 2010. — 560 с.
13. Бочкарева А. с. К вопросу о взаимосвязи политической пропаганды и PR. // PR в России: образование, тенденции, международный опыт. Тезисы докладов Всероссийской научно-теоретической конференции. Краснодар. 28 сентября — 1 октября 2004 года — Краснодар, 2004. — С. 25–28
14. Бочкарева А. С. Политическая пропаганда и агитация партийно-советских органов власти на Кубани в 20-е гг. XX в. Дис. канд. ист. наук.

Развитие франчайзинга во Вьетнаме

Чу Тху Тхао, магистрант

Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Вьетнам активно развивает международные экономические отношения, подписал многие международные экономические соглашения, что создало условия для широкого распространения во вьетнамском бизнесе различных франчайзинговых операций. Перспективы развития франчайзинга во Вьетнаме, безусловно, благоприятны, что обеспечит приход в страну новых зарубежных брендов, существенно увеличит инвестиционные возможности и повысит конкурентоспособность вьетнамских предприятий [2, с. 131–137]. Соответственно, национальные вьетнамские предприятия также будут иметь возможность выхода на новые зарубежные рынки со своей продукцией и технологиями за счет развития различных направлений бизнеса, основанных на франчайзинге вьетнамских брендов.

Термин «франчайзинг» происходит от французского слова «fran-chise», что означает «льгота, привилегия, освобождение от налога, взноса». Впоследствии это слово закрепилось в англоязычных странах. В ГК РФ (с. 1027) это понятие получил название «коммерческая концессия» и «договор коммерческой концессии» и ему дается следующее определение: «По договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю, в том числе право на фирменное наименование и (или) коммерческое обозначение правообладателя, на охраняемую коммерческую информацию,

а также на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав — товарный знак, знак обслуживания и т.д.» [1, с. 1027].

В современной экономике существует немало вьетнамских и иностранных брендов, которые преуспели во франчайзинге, помогая расширить долю рынка и продвигать свои товары и услуги. Тем не менее, в связи с историческими особенностями развития страны и национальной экономики во Вьетнаме франчайзинг все еще воспринимается как достаточно новое понятие, поэтому правильное понимание и применение различных моделей франчайзинга остается для Вьетнама пока еще достаточно сложной проблемой. Наряду с тенденцией мировой экономической интеграции, развитие франчайзинговой деятельности во Вьетнаме получает всё более активное распространение. Тем не менее, несмотря на рост франчайзинга в стране, операции франшизы остаются вплоть до последних лет недостаточно эффективными, что ярко высвечивает необходимость быстрого завершения правовой основы для этой деятельности во Вьетнаме.

Современное состояние франчайзинга во Вьетнаме

Франчайзинг оказался одной из успешных бизнес-моделей в последние десятилетия после Второй мировой войны. В развитых странах, таких как Северная Америка, Западная Европа, Япония, Австралия, франчайзинг является одной из ключевых моделей для предприятий и компаний, осуществляющих свою деятельность на мировом рынке.

Во Вьетнаме бизнес-модель франчайзинга впервые возникла в 1975 году через франчайзинговую систему Американских бензиновых станций, таких как Mobil, Exxon (Esso), Shell. Затем франшиза вновь появилась в середине 90-х годов 20-го века. В связи с развитием этого вида бизнеса в 2005 году был принят Коммерческий закон (№ 284), регулирующий экономическую деятельность на основе франчайзинга.

В результате осуществления быстрой экономической интеграции Вьетнам стал рынком, который заметили крупные международные бренды и регионы. Сотни крупных международных брендов и регионов в области ресторанного бизнеса, продуктов питания, образования, здравоохранения из США, Австралии, Сингапура, Испании не пропустили прекрасную возможность найти партнеров эксклюзивной франшизы во Вьетнаме, такие как McDonald's, Starbucks, KFC, Pizza Hut, Lotteria, The Coffee Bean & Tea Leaf, Circle K, Baskin Robbins, Burger King...

В то же время, отечественные предприятия также начали использовать франчайзинг в развитии рынка как «кредитное плечо», повышая качество бренда. Чунг Нгуен (Trung Nguyen) — вьетнамец, который применил эту бизнес-модель, развивая дилерскую систему в форме франчайзинга. К настоящему времени эта компания не только расширила свою сеть магазинов по всей стране, но

также распространилась на некоторые страны, такие как Япония, Таиланд, Китай, Сингапур...

Фо 24 (Pho 24) один из самых успешных франчайзинговых бизнесов во Вьетнаме. Появившись в 2003 году, менее чем за 3 года Фо 24 уже имел более 20 франчайзинговых магазинов по всей стране, а затем распространился на Филиппины, Индонезию, Южную Корею, Австралию. Кроме того, франчайзинг включает в себя также Кинь До Bakery, мода Nipomax, Focі, обувь T&T, являющаяся одной из первых компаний, имеющих лицензию Министерства промышленности и торговли для франчайзинга в Малайзии и Австралии. Иностранные трейдеры во Вьетнаме осуществляют франчайзинг, в основном, в области ресторанов, в том числе фаст-фуды или торты, кофе и другие напитки; магазины модной одежды; супермаркет; магазины розничной торговли; образование — обучение. По данным статистики Министерства промышленности и торговли на начало 2016 года во Вьетнаме насчитывается 144 бренда из национального регистра франшизы. В то же время только 5 из Вьетнамских брендов имеют франчайзинговую регистрацию за рубежом, например, в области кофе, моды, таких как Чунг Нгуен, T & T, Фо 24... В будущем рынок франчайзинга во Вьетнаме продолжит расти на 25% в год с поступлением международных брендов, особенно из региона АСЕАН [6, с. 90—91].

Проблемы развития франчайзинга в условиях международной интеграции

По мнению экономических экспертов, после периода исследования, рынок франшизы во Вьетнаме постепенно становится заметным каналом инвестиционного бизнеса с высокой степенью адаптивности. Многие иностранные инвесторы также высоко оценивают огромный потенциал развития инвестиций во Вьетнаме в связи с большой долей молодежи в населении страны, быстрым ростом потребления, повышением доходов населения, особенно молодежи.

Однако, по мнению экономических экспертов, в настоящее время франчайзинг иностранных партнеров для предприятий Вьетнама останавливается на первом уровне модели франшизы (монопольный франчайзинг), международные бренды вручают права и возможности местным предприятиям, чтобы развивать филиальную сеть на всей территории в виде самого бизнеса и инвестиций, также известную, как развитие цепной системы. Небольшая часть международных брендов во Вьетнаме развивает рынок с формой франчайзинга второго уровня (также называемый вторичным франчайзингом), в то время как партнеры 1-го уровня продолжают франчайзинг в филиалах или областях для последующих вторичных партнеров.

В то же время отечественные франчайзеры сталкиваются не только с жесткой конкуренцией с ведущими иностранными франчайзерами на внутреннем рынке, но и со многими другими трудностями. Например, с недоста-

точностью капитала, отсутствием навыков управления и контроля, неумением стандартизировать процессы и брэндинг, отсутствием стратегического планирования и построения рациональной бизнес-модели, что затрудняет реализацию модели всеобъемлющего франчайзинга.

Кроме того, франчайзинг требует от инвесторов соблюдения правил, процессов и систем франчайзинга, что полностью противоречит духу самостоятельности, самоопределения руководства, что в настоящее время популярно во Вьетнаме. Таким образом, не все могут работать в рамках франчайзинга.

В развивающихся странах одними из важных секторов франчайзинга являются банки и финансовые институты, активно участвующие в необеспеченных кредитах, кредитах от общего объема инвестиций в проектах (до 70% от общего объема инвестиционных затрат), кредитах на покупку оборудования и техники, а также кредит рабочего капитала для развития бизнеса. Благодаря этому во многих случаях также предоставляют кредит франчайзи в целях содействия развитию франчайзинговой системы. Поэтому франчайзинг в этих странах хорошо развит.

Но во Вьетнаме доступ к банковским кредитам для предприятий, особенно для франчайзи, не так прост. Там не существует ни одной организации или банка, которые официально объявляют о ипотечном кредите для партнеров франчайзи. Тем не менее, было несколько случаев банковских кредитов на покупку недвижимости в качестве приобретенных ипотечных активов.

По этой причине вторичный франчайзинг до сих пор не был широко развернут и число участвующих франчайзинговых брендов во Вьетнаме можно пересчитать по пальцам. В результате этого много предприятий Вьетнама потерпели неудачу, в том числе бренд, который считается успешным, как «Фо 24», также должен быть закрыт в трех франчайзинговых магазинах в Сингапуре и Вьетнаме.

Создание условий для партнеров и расширения рынка во Вьетнаме

Для того, чтобы помочь отечественным предприятиям воспользоваться возможностью интеграции в целях развития франчайзинга, а также создать благоприятные условия для иностранных партнеров, чтобы расширить рынок во Вьетнаме, необходимо реализовать целый ряд мероприятий.

Во-первых, следует улучшить правовые основания франчайзинга. В соответствии с нормами интеграцией во Вьетнаме занимается Во Ван Куэн — директор Департамента внутреннего рынка, Министерство промышленности и торговли. Он заявил, что закон о франчайзинговой операции во Вьетнаме было принят около 10 лет назад, и он уже соответствует новым реалиям. Адвокат Фан Нгок Там из юридического университета Хошимин отмечает: «Правовой основе, существующей для франчайзинговой деятельности, еще предстоит охватить все аспекты ее. В частности, положения об администра-

тивных штрафах за нарушения в области франчайзинга носят общий характер, санкции почти просто символические и не соразмерны с характером и правилами размера операции франчайзинга на практике.»

Кроме того, нормативно-правовая база не может защитить деятельность франчайзинга от франчайзи в сделке франшизы. В частности, если франчайзи лопаются или распускаются, договор франчайзинга будет расторгнут досрочно. Тем не менее, в случае, если франчайзеры лопаются или распускаются, закон не определяет однозначные последствия для сторон договора.

На наш взгляд, правительство должно проводить политику, направленную на то, чтобы поддержать развитие этого типа бизнеса, содействовать административной реформе, создать возможности для благоприятного инвестиционного бизнеса, упростить налоговую процедуру и лицензирование для иностранных партнеров во Вьетнаме. В то же время, для отечественных предприятий часто планируют франшизы за рубежом, поэтому государство должно предоставлять информацию об основных рынках, создавать возможности предприятиям по участию в работе конференций, стимулировать отечественные предприятия для создания собственных брендов и их продвижения за рубежом.

Во-вторых, необходимо сосредоточить внимание на подготовке франшизы в контексте интеграции для сотрудников и партнеров франшизы [3, с. 54–68]. Только непрерывное обучение, полная передача философии бизнеса от франчайзеров франчайзи может обеспечить успех франчайзинга. В результате все процессы, правила, бизнес-модель... в франчайзи будут становиться стандартом. Кроме того, это обучение дает возможность для франчайзи обмениваться информацией с франчайзером, тем самым повышая уровень взаимопонимания, чтобы совместно поддерживать и развивать хорошую систему франчайзинга.

В-третьих, предприятия должны определить целесообразность франчайзинговой модели для своей профессии бизнеса, реструктуризации и консолидации внутренних ресурсов предприятия, прежде чем перейти на применение модели франшизы. В конце концов, построить поддержку и основательную базу для франчайзинга, включая платформы бренда и маркетинга, операторов и поставщиков, платформы людских ресурсов, подготовки кадров и разработки системы франшизы. Если этих условий для реализации франшизы не будет, то риск отказа системы будет очень высок.

В-четвертых, необходимо создать культуру честности и взаимного доверия между сторонами франчайзинга. Любая неоднозначность в построении системы также создаёт большой риск, влияющий на приверженность и доверие франчайзи против франчайзера. Таким образом, сообщения и политика из франчайзеров должны быть четко прописаны в франчайзинговом договоре, обязуясь осуществлять эту политику. С этих пор политика и процессы от франчайзеров будут эффективно осуществляться. Это является необходимым условием устойчивого развития системы франчайзинга во Вьетнаме.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая). № 14-ФЗ от 26 января 1996 г. С. 1027.
2. Гусов А. З., Кайбылдаева Ч. З. Сущность и основные факторы конкурентоспособности отраслей промышленности в современной экономике. / Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2014. № 41. С. 131–137.
3. Гусов А. З. Управление предприятием как социально-экономической системой. // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2008. № XII. С. 54–68.
4. Гусов А. З., Моргунов А. В., Чиянова А. А. Сущность и основные направления инновационного развития промышленного предприятия // Путеводитель предпринимателя. — 2008. — № 1. — С. 71–81.
5. Франчайзинг. Построение предприятия, бухгалтерский учет, правовые аспекты
6. Автор: Р.Б. Кац / Издательство: ГроссМедиа, РОСБУХ. / 2011 г. 136 с.
7. Хоанг Тхи Туи. Проблема франчайзинга во Вьетнаме / Финансы журнал / Ханой, июнь 2016, с. 90–91.
8. Нгуен Фи Ван. Франчайзинг — короткий путь, чтобы выйти в мир во Вьетнаме/Издательство молодежь, Ханой, ноябрь 2015, 440 с.
9. Ли Кви Трунг. Франчайзинг — Секрет успеха в бизнесе франшизы модели/Издательство молодежь, Ханой, сентябрь 2005, 144 с.
10. Ли Кви Трунг. Покупка франчайзинга — Новые возможности для бизнеса во Вьетнаме/Издательство молодежь, Ханой, май 2006, 204 с.

Регулирование инвестиционной деятельности в Красноярском крае через предоставление земельных участков в аренду

Шлома Дарья Олеговна, студент
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

«Увеличение объема инвестиций не менее чем до 25% ВВП к 2015 году и до 27% к 2018 году» [1] — показатель, заданный майским указом Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике».

Целью данного указа является повышение темпов и обеспечение устойчивости экономического роста, увеличение реальных доходов граждан Российской Федерации и достижение технологического лидерства российской экономики, соответственно, достижение поставленной цели напрямую зависит от инвестиционной политики государства.

Департамент инвестиционной политики Минэкономразвития России [2] под инвестиционной политикой понимает «создание и поддержание такого предложения на рынке капитала, которое будет максимально удовлетворять потребности экономики в инвестициях определенного объема и структуры, устанавливаемых на основе заинтересованности субъектов хозяйственной деятельности в экономическом эффекте от данных инвестиций».

В целом государственная инвестиционная политика представляет собой комплекс мер по принятию управленческих решений и по их реализации для достижения поставленных целей, направленных либо на стимулирование инвестиционной активности субъектов предпри-

нимательской деятельности, либо на их ограничение. При этом участие государства в инвестиционной политике происходит через непосредственное участие в финансировании инвестиций (прямо) или путем создания условий для высвобождения дополнительных средств у хозяйствующих субъектов для финансирования инвестиций собственными средствами (косвенно). В зависимости от выбранной формы участия используются прямые или косвенные методы государственного регулирования [3].

В рамках указа «О долгосрочной государственной экономической политике» для достижения качественных и количественных показателей улучшения инвестиционного климата был принят указ Президента Российской Федерации от 10.09.2012 № 1276 «Об оценке эффективности деятельности руководителей федеральных органов исполнительной власти и высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности», который стал основой для принятия указа Губернатора Красноярского края от 17.12.2013 № 239-уг «Об утверждении Инвестиционной стратегии Красноярского края на период до 2030 года» [4] (далее — Стратегия 2030).

Стратегия 2030 является продолжением уже существующей Стратегии инновационного развития Красноярского края на период до 2020 года «Инновационный край — 2020», определившей основные отрасли опережающего инновационного развития региона.

Красноярский край является крупнейшей ресурсно-сырьевой базой России. Природные богатства региона достаточно разнообразны — большие площади земельного и лесного фондов, обширные запасы минерального сырья, обеспеченность водными ресурсами и уникальные рекреационные зоны. Однако ведущие позиции в России и в мире край занимает именно по запасам и производству полезных ископаемых.

Мощная в первую очередь ресурсно-сырьевая, а также промышленная база позволяет краю входить в число 10 регионов-лидеров по объемам инвестиций в основной капитал, а также обеспечивать безусловное лидерство по данному показателю среди регионов Сибирского федерального округа. Инвестиционный процесс в крае характеризуется высокой динамикой. Даже в кризисном 2009 г. объем инвестиций в основной ка-

питал вырос в сопоставимых ценах к предыдущему году на 18,5% (таблица 1).

Снижение физического объема инвестиций в 2013 г. (на 3,9%) и в 2014 г. (на 12,1%) связано с объективными причинами — окончанием строительных работ и вводом в эксплуатацию последних агрегатов Богучанской ГЭС, а также сокращением объемов инвестиций на предприятиях нефтедобывающего сектора и металлургии. Кроме этого отмечено снижение инвестиционной активности крупнейшего на территории края промышленного предприятия ОАО «ГМК »Норильский никель». В то же время в 2014 г. по объему и инвестиций в основной капитал Красноярский край сохранил лидерство в Сибирском федеральном округе и присутствие в первой десятке инвестиционно-активных регионов Российской Федерации (девятое место) [5].

Наличие в регионе крупных представителей горно-металлургического и нефтегазового комплексов обуславливают подавляющую долю инвестиций в основной капитал в добывающую и обрабатывающую промышленности (около 50%). В 2014 г. в крае сложилась

Таблица 1. Динамика инвестиций в основной капитал Красноярского края*

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах), млрд рублей	204,2	247,8	266,9	308,6	381,7	376,9	344,5
в процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	141,4	118,5	110,8	114,9	117,2	96,1	87,9
Инвестиции в основной капитал на душу населения, рублей	72033,25	87477,68	94278,35	108901,6	134286,3	132262,2	н/д
По видам экономической деятельности, в%							
Всего	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:							
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2,1	1,6	1,8	2,0	1,6	1,9	1,7
добыча полезных ископаемых	5,8	44,7	32,7	30,3	27,5	27,8	23,6
обрабатывающие производства	21,5	15,6	19,7	22,2	26,4	26,5	25,8
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	10,8	13,5	19,4	14,3	12,4	14,4	13,8
строительство	7,4	4,8	0,6	1,6	1,1	0,8	0,8
транспорт и связь	10,7	7,4	9,2	11,0	13,3	11,0	14,7
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	35,0	6,8	9,2	7,7	9,5	9,7	12,7
Прочие	8,8	7,2	9,2	12,9	9,8	9,8	8,6

*Составлено по [5]

следующая структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности. Наибольший удельный вес (25,8%) приходится на обрабатывающие производства (в разрезе обрабатывающих производств наибольший объем инвестиций отмечен, как и прежде, в металлургии и деревообработке). Удельный вес добычи полезных ископаемых в структуре инвестиций в отчетном году занимает вторую позицию по величине и составил 23,6%.

В рамках реализуемых проектов комплексное развитие территории неразрывно связано с развитием транспортно-логистического комплекса в части удовлетворения потребностей производства и добычи в грузообороте и транзите, а также с развитием строительного комплекса.

Реализация инвестиционных проектов (как в части строительства объектов, так и добычи ресурсов) неразрывно связана с процедурой предоставления земельных участков.

Согласно действующему законодательству предоставление земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, для строительства осуществляется на торгах, проводимых в форме аукциона.

Однако, при проведении аукциона по продаже права на заключение договора аренды земельного участка высок риск, что победителем аукциона окажется не предполагаемая «компания-инвестор», а другое физическое или юридическое лицо.

В такой ситуации победитель аукциона по своей сути также является инвестором, так как земельный участок предоставляется под определенные цели, заранее ограниченные видом разрешенного использования участка и территориальным зонированием. Согласно положениям земельного законодательства внесение изменений в заключенный по результатам аукциона договор аренды земельного участка в части изменения вида разрешенного использования такого земельного участка не допускается, а также не допускается передача прав и обязанностей по договору аренды такого участка третьему лицу, поэтому выигравшему аукцион арендатору остается только использовать земельный участок по целевому назначению — строительство объекта (здания, сооружения), который предусмотрен видом разрешенного использования данного участка, в соответствии с установленным градостроительным регламентом.

Но не все арендаторы добросовестно используют предоставленные участки под установленные договором цели. В случае неиспользования участка в указанных целях победитель аукциона рискует не только потерять вложенные инвестиции, но и лишиться участка вместе с построенными на нем объектами, так как в указанном случае земельное законодательство запрещает дальнейшее предоставление этого участка данному субъекту, а также предусматривает возможность изъятия объектов незавершенного строительства у собственника по решению суда путем продажи с публичных торгов.

Таким образом, победа в аукционе по продаже права на заключение договора аренды земельного участка непредполагаемой «компанией-инвестором» влечет риски нарушения рационального использования участка и территориального планирования.

Для предотвращения рискованных ситуаций Стратегия 2030 в качестве региональной меры поддержки и стимулирования инвестиционной деятельности предусматривает предоставление частному партнеру в аренду или на ином законном основании земельных участков, находящихся в собственности края, на которых располагаются или должны располагаться объекты соглашения и (или) которые необходимы для осуществления частным партнером деятельности, предусмотренной соглашением.

Однако такая мера поддержки основывается на том, что предоставляемый земельный участок должен находиться в собственности Красноярского края.

Согласно Отчету о деятельности Агентства по управлению государственным имуществом Красноярского края в 2015 году [6] по состоянию на 01.01.2016 в собственности Красноярского края находилось 27289 земельных участков общей площадью 8282,96 кв. км. (0,35% общей площади края), из которых 22804 участка площадью 8101,62 кв. км. — сельскохозяйственного назначения, и только 953 участка площадью 130,23 кв. км. принадлежат к землям промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения.

Таким образом, количество находящихся в собственности Красноярского края земельных участков, которые могут быть предоставлены в рамках поддержки и стимулирования инвестиционной деятельности, существенно ограничено, поэтому для того чтобы согласно Стратегии-2030 предоставить частному партнеру в аренду или на ином законном основании земельный участок, необходимо оформить на него право собственности Красноярского края.

А это в свою очередь означает, что необходимый земельный участок может быть либо передан из федеральной или муниципальной собственности в краевую собственность, либо подлежит образованию и разграничению, что в любом из случаев занимает очень длительный промежуток времени.

Разграничение государственной собственности на землю осуществляется в соответствии с Земельным кодексом РФ и федеральными законами, поэтому находящееся в федеральной собственности имущество, которое может находиться в собственности субъектов РФ, или имущество, находящееся в муниципальной собственности, которое может находиться в собственности субъектов РФ, подлежит безвозмездной передаче в собственность субъектов РФ, согласно статье 154 федерального закона от 22.08.2004 № 122-ФЗ.

Однако, в соответствии с пунктом 1 статьи 18 Земельного кодекса РФ, в собственности субъектов РФ находятся следующие земельные участки:

1) которые признаны таковыми федеральными законами (например, земельные участки, занятые зданиями, строениями, сооружениями, находящимися в собственности субъектов РФ, или занятые внутрихозяйственными дорогами, коммуникациями, лесными насаждениями, предназначенными для обеспечения защиты земель от негативного воздействия, водными объектами);

2) право собственности субъектов РФ на которые возникло при разграничении государственной собственности на землю;

3) которые приобретены субъектами РФ по основаниям, предусмотренным гражданским законодательством;

4) которые безвозмездно переданы субъектам РФ из федеральной собственности.

Следовательно, круг земельных участков, которые могут находиться в собственности субъектов РФ, ограничен, что в свою очередь существенно ограничивает и круг земельных участков, возможных для передачи в собственность субъектов РФ из федеральной и муниципальной собственности.

В случае если участок не может быть передан безвозмездно, он может быть изъят субъектом РФ для нужд субъекта в исключительных случаях по основаниям, связанным со строительством и реконструкцией объектов регионального значения (энергетических систем, связи, инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования, систем электро-, газоснабжения, объекты систем теплоснабжения, объекты централизованных систем горячего водоснабжения, холодного водоснабжения и (или) водоотведения, автомобильные дороги) при отсутствии других возможных вариантов строительства, реконструкции этих объектов.

В соответствии со статьей 56.2 Земельного кодекса РФ исполнительные органы государственной власти субъекта РФ принимают также решения об изъятии земельных участков, необходимых для ведения работ, связанных с пользованием участками недр местного значения.

Изъятие земельных участков происходит путем их выкупа по рыночной стоимости с учетом возможных экономических потерь.

Случаи изъятия участков подходят под возможные цели предоставления земельных участков частному партнеру в аренду или на ином законном основании в рамках региональной меры поддержки и стимулирования инвестиционной деятельности Стратегии 2030, однако данная мера возможна только при отсутствии других возможных вариантов строительства и реконструкции этих объектов.

Передача или изъятие земельного участка возможны, если земельный участок образован и поставлен на государственный кадастровый учет. В случае если земельный участок не зарегистрирован в государственном кадастре недвижимости, то такой земельный участок не сможет быть предметом сделки, т.к. местоположение и границы индивидуализируют земельные участки и позволяют им участвовать в гражданском обороте. Таким образом, до установления прав на земельный участок и определения

его характеристик земельный участок существует не юридически как недвижимая вещь, а фактически.

Следовательно, если земельный участок не имеет описанных и удостоверенных в установленном порядке границ, для оформления права собственности Красноярского края на данный участок возникает необходимость проведения кадастровых работ. Согласно Земельному кодексу РФ землеустройство проводится по инициативе уполномоченных исполнительных органов государственной власти на основании решения органов государственной власти.

Таким образом, для образования и разграничения необходимого земельного участка субъекту РФ — Красноярскому краю необходимо выступить в качестве заказчика проведения кадастровых работ в целях образования земельного участка и проведения его государственного кадастрового учета.

В качестве подрядчика землеустроительных работ выступают субъекты хозяйственной деятельности любой организационно-правовой формы, имеющие лицензию на проведение геодезических и картографических работ, привлекаемые к работе на конкурсной основе.

Однако так как подрядчиками являются субъекты хозяйственной деятельности любой организационно-правовой формы, то оплата услуг данных организаций должна быть предусмотрена в бюджете соответствующего органа государственной власти, что значительно затрудняет возможность принятия решения о проведении землеустройства.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что предусмотренная в рамках Стратегии — 2030 региональная мера поддержки и стимулирования инвестиционной деятельности «предоставление частному партнеру в аренду или на ином законном основании земельных участков, находящихся в собственности края, на которых располагаются или должны располагаться объекты соглашения и (или) которые необходимы для осуществления частным партнером деятельности, предусмотренной соглашением» в силу действующего законодательства требует длительных процедурных и процессуальных отношений, приводя к финансовым и временным затратам. Что в свою очередь ставит под сомнение эффективность указанной меры поддержки и стимулирования инвестиционной деятельности.

Для предотвращения указанных последствий, по мнению автора, региональной мерой поддержки и стимулирования инвестиционной деятельности может выступать издание в отношении юридических лиц распоряжения высшего должностного лица Красноярского края о предоставлении земельных участков для размещения объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения, реализации масштабных инвестиционных проектов при условии соответствия указанных объектов, инвестиционных проектов установленным законом критериям. Указанное распоряжение, в соответствии с земельным законодательством, является основанием для заключения аренды земельного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности, без проведения торгов.

Литература:

1. О долгосрочной государственной экономической политике [Электронный ресурс]: указ Президента РФ от 07.05.2012 № 596 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Государственная инвестиционная политика. Концепция, программа и система реализации / Департамент инвестиционной политики Минэкономразвития России, 2001.
3. Руйга И. Р. Формы и методы регулирования инвестиционной деятельности в зарубежной и отечественной практике // Актуальные вопросы экономических наук. — 2008. — № 1. — С. 36–40.
4. Об утверждении Инвестиционной стратегии Красноярского края на период до 2030 года [Электронный ресурс]: указ Губернатора Красноярского края от 17.12.2013 № 239-уг ред. от 30.04.2015 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Руйга И. Р. Мониторинг состояния инвестиционной сферы и реализуемой инвестиционной политики Красноярского края // European Social Science Journal (Европейский журнал социальных наук). 2015. № 12. С. 145–159.
6. Агентство по управлению государственным имуществом Красноярского края. Отчет о деятельности в 2015 году

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Урожайность при равномерном увлажнении почвы

Ахмеджонов Дилмурод Гуломович, кандидат технических наук, доцент;
Туркменов Хасан Эшимович, кандидат технических наук, доцент
Ташкентский институт ирригации и мелиорации (Узбекистан)

Качество поливов сельскохозяйственных культур во многом зависит от равномерности увлажнения орошаемого участка. Этому посвящен целый ряд исследований. Полученные данные свидетельствуют о том, что до сего времени нет достаточно надежной техники и технологии поливов, обеспечивающих равномерное распределение поливной воды на поле.

При оценке равномерности поливов мы определяли [1] зависимость урожая от оросительной (поливной) нормы при прочих равных условиях (число и сроки поливов, сорт хлопчатника, почвенно — мелиоративные и климатические условия, агротехника):

$$y = f(M) \text{ или } y = M(K_1 - K_2M) + y_0K_3 \quad (1)$$

В 2014–2016 гг. на опытном участке фермерского хозяйства «Омад» Уртачирчикского района Ташкентской области, нами проводились исследования по установлению оптимальной оросительной нормы в зависимости от равномерности распределения на поливаемом участке. Полученные результаты отображены на рис 1. Между продуктивностью хлопчатника и количеством впи-

тавшейся воды в почву существует квадратичная зависимость, которая может быть изображена как соотношения приростов урожая и оросительных норм (рис. 1).

Прежде всего отметим, что в условиях высоких грунтовых вод на глубине 1,4–2 м, на болотно-луговых почвах можно получить 16–18 ц/га хлопка без поливов. При оросительных нормах 700–900 м³/га выращивают 40-центнеровый урожай на агротехническом фоне, соответствующем данному региону.

Но такие показатели достижимы, если равномерно распределяются поливные нормы на поле. Как показали наши исследования по определению степени увлажнения почвы, урожайность хлопчатника варьирует в зависимости от режима и технологии орошения. Полученные опытным путем данные совпадают с расчетными., которые определены методом соотношений (рис.2).

Как видно из рисунка 1, линия AC дает представление о потерях урожая от неравномерного распределения поливной воды по орошаемой площади. Функция y_1 характеризует установленные зависимости при начальной оро-

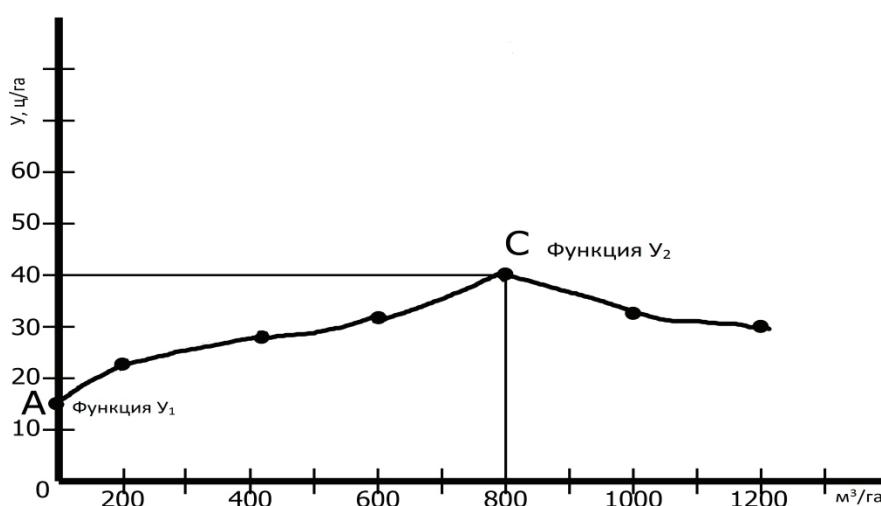


Рис. 1. Зависимость урожайности хлопчатника от оросительных норм

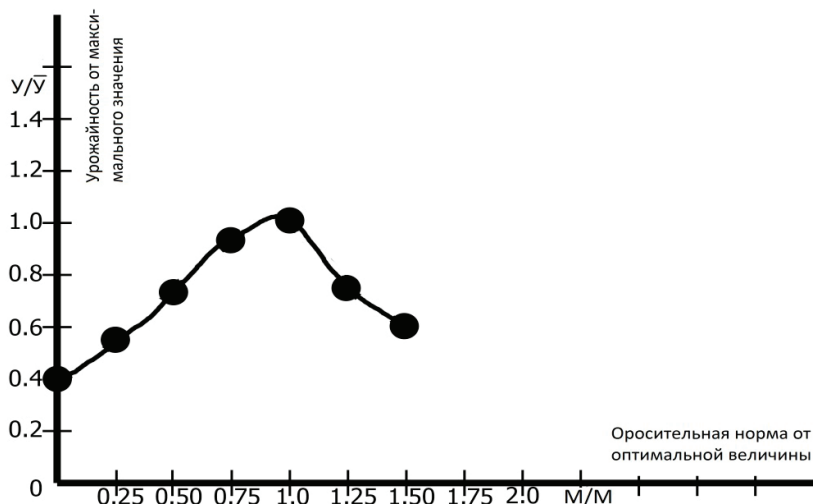


Рис. 2. Соотношение между приростами урожая и оросительной нормы

сительной норме (точка А). Функция y_2 (точка С) отображает оптимальный вариант, когда поливная вода равномерно распределяется по орошаемой площади. При этом урожайность является максимальной.

Снижение урожая (y_c) можно выразить как $y_2 - y_1$, определяемое по формуле

$$y_2 - y_1 = K_2 M_{cp}^2 - K_1 M - y_0 K_3 \tag{2}$$

где $y_2 - y_1 = y_c$ — потери урожая от неравномерности распределения оросительных норм по площади. Функция $y_2 = K_1 M_{cp}^2$ характеризует равномерное распределение оросительной нормы по орошаемой площади, урожайность при этом максимальная. Функция $y_1 = K_1 M + y_0 K_3$ характеризует урожайность при отсутствии полива.

В результате исследований, проводимых в условиях близких грунтовых вод были получены следующие соотношения (табл. 1).

При существующей в фермерском хозяйстве «Омад» Уртачирчикского района Ташкентской области технике полива, несмотря на сглаживающее влияние пресных грунтовых вод, отклонение оросительных норм по отдельным участкам довольно значительные. Они составляют более 30%, что приводит к снижению урожайности хлопчатника в подобных условиях на 11%.

Также, на основании исследований получены соотношения между оросительными нормами и урожайностью хлопчатника в почвенно-мелиоративных условиях объекта исследований (табл. 2).

Для различных вариантов техники полива определены отклонение оросительных норм по площадям от оптимальных показателей [1] и в связи с этим установлено снижение урожайности хлопчатника. Одним из них является опыты, проведенные на полях данного фермерского хозяйства по поливам хлопчатника с водосберегающими технологиями через противодиффузионный экран заложенный на поверхности почвы с применением интерполимерных комплексов [2].

Отклонение оросительных норм от оптимального уровня зависят:

- в период полива по бороздам с гибкими трубопроводами — 0,06–0,1;
- при поливах через поверхностный экран заложенный в 1/3 части начала борозды — 0,05–0,1;
- на бороздах с экраном в 1/2 части начала борозды 0,056–0,11;
- в контроле при полива без специальных устройств — 0,1–0,2, в зависимости от характеристики

Таблица 1

Оросительные нормы от оптимальной величины	0	0,25	0,50	0,75	1	1,25	1,5
Урожайность хлопчатника от максимальной величины	0,45	0,55	0,75	0,94	1	0,9	0,75

Таблица 2

Оросительные нормы от оптимальной величины	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1	1,1	1,2	1,3	1,4	1,5
Урожайность хлопчатника от максимальной величины	0,45	0,54	0,59	0,69	0,75	0,83	0,89	0,94	0,98	1	0,95	0,9	0,86	0,8	0,5

уклонов, почвенной структуры, а также квалификации поливальщиков.

Равномерное увлажнение почвы хлопкового поля достигается при поливах через противofильтрационный экран в 1/3 части начала борозды. Отклонение от оптимальной поливной нормы при этом составляют 0,05–0,1. Отклонения, превышающие 0,1, снижают урожайность хлопчатника на 0,02–0,05 от расчетной величины в условиях высокого уровня грунтовых вод.

Следовательно, на каждой оросительной системе необходимо провести производственные исследования по отдельным характерным участкам. Они позволяют определить допустимые отклонения поливных норм (не более 0,05) при заданной проектной урожайности. Для оценки качества поливов следует сравнивать поливные (оросительные) нормы по участкам с допустимыми отклонениями, которые не должны превышать 0,15 на 90% площади.

Литература:

1. Г. Ахмеджанов. Режим полива хлопчатника в условиях близких грунтов х вод. Автореферат диссертации на соискание ученой степени канд.техн.наук. Ташкент, 1986, с. 16–18.
2. Д. Г. Ахмеджонов, Г. Ахмеджанов, Х. Усмонов Режим полива хлопчатника при различной глубине грунтовых вод. // Ж-л: АгроИлм № 2(30), 2014, с 60–62

Таким образом равномерное распределение поливной нормы по полю обеспечивают поливы через противofильтрационные экраны, созданные с применением интерполимерных комплексов. Они позволяют устранить большие отклонения, которые наблюдаются при обычных поливах по бороздам.

Оплату труда поливальщиков (операторов) следует поставить в прямую зависимость от качества орошения, равномерности увлажнения поля.

Выводы

1. Равномерности поливов оцениваются по зависимостью урожайности хлопчатника от оросительных норм.
2. Отклонение оросительных норм зависят от техники полива. Равномерное увлажнение поля достигается при поливах через противofильтрационные экраны из интерполимерного комплекса.

Клубневая продуктивность сортов и сортообразцов топинамбура в лесостепи Омской области

Якуб Анна Вячеславовна, магистрант;

Приходина Мария Владимировна, магистрант;

Христоч Вячеслав Викторович, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент
Омский государственный аграрный университет имени П. А. Столыпина

Топинамбур или земляная груша (*Helianthus tuberosus* L.). Семейство астровых. Растение природной флоры Северной Америки. В Европу оно было завезено в 17 веке, в Россию — в конце 18 века, до появления картофеля. Широко пока не распространилось, хотя является культурой будущего, перспективно для районов Сибири. Перспективность культивирования топинамбура отмечал еще в 30-е годы академик Н. И. Вавилов, который назвал его «богатырской культурой» и призывал к широкому внедрению ее в нашей стране. Академик К. А. Тимирязев считал топинамбур одной из наиболее интенсивных культур.

В настоящее время топинамбур благодаря уникальному составу все шире включаются в биотехнологическую переработку — на пищевые, кормовые, технические, лекарственные и экологические цели.

Биологические особенности, хозяйственное значение. Топинамбур по строению надземных органов (стебель, листья, соцветия) имеет большое сходство с подсолнечником. Но в отличие от него топинамбур —

клубненосное растение. В компактном клубневом гнезде на столонах формирует до 30 и более клубней массой от 20 до 50 г. Урожайность зеленой массы в лесостепи Западной Сибири составляет 25–47 т/га, клубней — 9,7–25,6 т/га. На корм используют как зеленую массу, так и клубни. По кормовой ценности зеленая масса топинамбура не уступает массе кукурузы. Содержит 22,5 кормовых единиц (в 100 кг зеленой массы), до 15% сахара, 4% переваримого протеина (в абс. сухом в-ве), а клубни — до 22% сахара и 2,5% переваримого протеина. Клубни охотно поедаются всеми видами скота и птицы в свежем и переработанном виде. У коров становится больше молока, увеличивается его жирность. Телята и свиньи заметно прибавляют в массе.

Особая ценность клубней топинамбура заключается в том, что они содержат инулин (8–12%), который используется для лечения больных сахарным диабетом. По содержанию железа топинамбур превосходит картофель, морковь и свеклу.

Топинамбур — растение биологически однолетнее, по хозяйственному использованию — многолетнее. Продолжительность хозяйственного использования посевов до 10–15 лет, а иногда до 25–30 лет.

В Западной Сибири топинамбур пока не получил широкого распространения, хотя исследования по разработке приемов возделывания этой культуры проводились. Прежде всего, для того чтобы распространять плантации топинамбура в регионе, необходимо подобрать адаптированные к конкретным условиям сорта.

В связи с этим, изучение и отбор наиболее перспективных для возделывания в Омской области сортов и образцов топинамбура российской и зарубежной селекции является актуальным [6].

Объект, условия и методика исследований

В качестве объекта исследований использовали 37 сортов, гибридов и сортообразцов, включенных в Государственный реестр Российской Федерации и сортов мировой коллекции ВИР.

Опыты проводили в южной лесостепи Омской области. Климат зоны тёплый, умеренно влажный. Сумма среднесуточных температур воздуха за период с температурой выше 10°C составляет 2050–2250°C продолжительность этого периода в среднем 130–140 сут. Безморозный период в среднем составляет 110–120 суток.

Многолетняя среднегодовая сумма осадков составляет 300–350 мм за тёплый период 200–250 мм, за период

Таблица 1. Биометрические показатели и урожайность клубней растений топинамбура (в среднем за 2015–2016 гг.)

Сорт	Количество клубней в 1 гнезде, шт.	Масса клубней в 1 гнезде, кг.	Урожайность в пересчете на 1 га, т/га.
1	Находка	635	22,2
2	Одесский красный	310	10,8
3	№ 1	520	18,2
4	Панский	1200	42,0
5	33–35	310	10,9
6	№ 7	250	8,8
7	Сиреники-1	990	34,6
8	№ 11	650	22,8
9	Сиренники-2	810	28,4
10	Трансваль	240	8,4
11	Майкопский 33–650	468	16,4
12	№ 12	410	14,4
13	Омский белый	520	18,2
14	№ 3	510	17,8
15	Dagngytral	830	29,0
16	Гигант	790	27,6
17	Вьльгортский	490	17,2
18	Новость ВИРа	510	17,8
19	Северо-кавказский	486	17,0
20	Интерес	630	22,0
21	Bratis	750	26,2
22	Канадский образец	340	11,9
23	Вланспресосе	675	23,6
24	Шанхайский	437	15,3
25	Митянин	500	17,5
26	Сахалинский красный	700	24,5
27	№ 9	450	15,8
28	Французский Д-5	425	14,9
29	Омский красный	175	6,1
30	Гибрид 7–22	850	29,8
31	Гибрид 85/К	650	22,8
32	Торіанка	300	10,5
33	М-34–23	400	14,0
34	Гибрид 13/15	700	24,5
35	Киевский белый	50	1,8
36	Сахалинский	400	14,0
37	ЗМ-13–4	800	29,0

с устойчивой средней температурой воздуха выше 10°C осадков выпадает 150–180 мм.

Устойчивый снежный покров образуется в среднем 10 ноября. Высота снежного покрова увеличивается медленно, преимущественно в марте достигает максимальной высоты в среднем 20–30 см. Снег лежит, как правило, неравномерно.

Снежный покров в среднем сходит 6–11 апреля с отклонением в отдельные годы в сторону более ранних сроков 25–31 марта и более поздних 23 апреля–2 мая. Продолжительность периода с устойчивым снежным покровом в среднем составляет 150–160 суток [1].

Поверхность южной лесостепи плоская, ровная, слегка волнистая. Характерной чертой ландшафта является градообразующие возвышенности (гривы). Широкие междуречные пространства — «лощины» — нередко заняты болотами, озёрами и речками.

Почва опытного участка — лугово-черноземная маломощная малогумусная среднесуглинистая. Мощность горизонта A_{max} — 0–18 см, A — 18–26, AB — 26–39, B_1 — 39–55, B_2 — 55–69, C_k — 69–107 см. Вскипание от соляной кислоты наблюдается с глубины 69 см. Уровень грунтовых вод 2,5–4,5 м. В пахотном слое содержится 3,4% гумуса. P_2O_5 и K_2O (по Ф.В. Чирикову) — соответственно 28,4 и 22,5 мг/100 г почвы. В составе поглощенных оснований преобладают кальций — 74,9% и магний — 25,1%; натрия в горизонте A — 0,1% и с глубиной содержание его уменьшается [5].

В соответствии с методикой исследования нами были поведены следующие учеты и наблюдения:

1. Фенологические наблюдения проводятся по всем вариантам опыта. Отмечаются следующие фенологические фазы развития: всходы (отрастание), стебление,

бутонизация, цветение, клубнеобразование. Начало каждой фазы отмечается при вступлении в нее 10–15% растений, полная при 75%. Определение проводится методом подсчета числа растений, вступивших в данную фазу. Наблюдения за прохождением фенофаз проводятся не реже одного раза в пять дней.

2. Биологический урожай. За 1–2 дня до уборки отбирают пробы не менее чем с трех площадок в разных местах делянки на всех повторениях опыта.

3. Учет урожая проводится путем уборки клубней со всей делянки и взвешивание на весах [2,3].

Результаты исследования

На рост и развитие растений топинамбура оказали влияние погодные условия. Прохладная весна, дождливое лето и теплая осень привели к тому, что фазы развития топинамбура были несколько растянуты, особенно у растений посадки текущего года. Несмотря на то, что динамика роста надземной массы была удовлетворительная, к третьей декаде августа фаза цветения наступила лишь у единичных растений. Все вышеперечисленное повлияло на урожайность клубней топинамбура (таблица 1). Необходимо отметить, что развитие клубней топинамбура в условиях вегетационного периода 2015–2016 г. продолжалось до середины октября.

По результатам наблюдений были выделены сорта и формы, перспективные для дальнейших исследований и внедрения в производство в условиях Омской области и, в частности, в южной лесостепи региона.

Так, из сортов топинамбура наибольший интерес представляют Панский, Сиреники-1, Сиреники-2, Dagnytral, Гибрид 7–22 и ЗМ-13–4с урожайностью клубней 28,4–42,0т/га

Литература:

1. Агроклиматические ресурсы Омской области. — Л.: Гидрометеиздат, 1971. — 187с.
2. Доспехов Б.А. Методика полевого опыта / Б.А. Доспехов. — М.: Колос, 1973. — 335 с.
3. Методика Госсортиспытаний сельскохозяйственных культур. — М.: Колос, 1971. — Вып. 1–2. 176 с.
4. Методика и техника учета сорняков: науч. тр. / науч. — исслед. ин-т сел. хоз-ва Юго-Востока. — Саратов: [б.и.], 1969. — Вып. 26. — 196 с.
5. Мищенко Л.Н. Почвы Омской области и их сельскохозяйственное использование / Л.Н. Мищенко. — Омск: ОмГАУ, 1991. — 164 с.
6. Приходина М.В. Кормовая продуктивность топинамбура в зависимости от сорта в лесостепи омской области / М.В. Приходина, А.В. Якуб, В.В. Христинич. — Молодой ученый. 2017. — № 6 (140). — С. 178–181.

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал
Выходит еженедельно

№ 19 (153) / 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*)
Гайнич 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 24.05.2017. Тираж 500 экз.

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