

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

ISSN 2072-0297

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



16+

21 2023
ЧАСТЬ III

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 21 (468) / 2023

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, доктор педагогических наук (Узбекистан)
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
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 (Казахстан)
Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук
Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук (Казахстан)
Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук (Азербайджан)
Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук
Бердиев Эргаш Абдуллаевич, кандидат медицинских наук (Узбекистан)
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
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
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 (Узбекистан)
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 (Казахстан)
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)
Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук
Рахмонов Азизхон Боситхонович, доктор педагогических наук (Узбекистан)
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук
Султанова Дилшода Намозовна, доктор архитектурных наук (Узбекистан)
Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук
Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры
Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук (Узбекистан)
Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук
Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

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)
Буриев Хасан Чутбаевич, доктор биологических наук, профессор (Узбекистан)
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)
Досманбетов Динар Бакбергенович, доктор философии (PhD), проректор по развитию и экономическим вопросам (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, доктор педагогических наук, и.о. профессора, декан (Узбекистан)
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)
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Кыят Эмине Лейла, доктор экономических наук (Турция)
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)
Султанова Дилшода Намозовна, доктор архитектурных наук (Узбекистан)
Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)
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)

На обложке изображен *Георг Симон Ом* (1787–1854), немецкий физик, открывший основной закон электрической цепи.

Родился Георг 16 марта 1787 года в городе Эрлангене (Бавария, Германия). Его мать, Элизабет Мария, происходила из семьи портного; она умерла, когда Георгу исполнилось девять лет. Отец мальчика — слесарь Иоганн Вольфганг был весьма развитым и образованным человеком, с детства занимался образованием сына и самостоятельно преподавал ему математику, физику и философию. Он отправил Георга учиться в гимназию, которую курировал университет. По окончании курса в 1805 году Георг Ом начал изучать математические науки в Эрлангенском университете. Уже после трех семестров в 1806 году, бросив университет, принял место учителя в монастыре Готштадт (Швейцария).

В 1809 году Ом покинул Швейцарию и, поселившись в Нейенбурге, всецело посвятил себя изучению математики. В 1811 году вернулся в Эрланген, в том же году сумел окончить университет, защитить диссертацию и получить ученую степень доктора философии. Более того, в университете ему тут же была предложена должность приват-доцента кафедры математики. В этом качестве он проработал до 1813 года, когда принял место преподавателя математики в Бамберге (работал там до 1817 года), откуда перешел на такую же должность в Кёльне. Во время пребывания в Кёльне Ом опубликовал свои знаменитые работы по теории гальванической цепи.

Целый ряд неприятностей заставил его в 1826 году покинуть должность (по личному указанию министра образования Ом был уволен с работы в школе за публикацию в газетах своих открытий в области физики). Следующие шесть лет, несмотря на весьма стесненные обстоятельства, Ом посвятил себя исключительно научным работам и лишь в 1833 году принял предложение занять должность профессора физики, а затем и ректора в политехнической школе в Нюрнберге.

Изучая связь электричества с магнетизмом, в 1826 году Ом открыл один из важнейших законов — количественный закон цепи электрического тока. Ученый воспользовался методом французского инженера и физика Ш. О. Кулона, но несколько изменил его. Над проволокой с током он поместил магнитную стрелку, подве-

шенную на нити. При закручивании она удерживала стрелку в равновесии, а углом кручения измерялась сила тока.

В этом эксперименте Ом установил, что:

- 1) сила тока постоянна в различных участках цепи;
- 2) сила тока убывает с увеличением длины провода и с уменьшением площади его поперечного сечения.

Физик также обнаружил ряд веществ, которые увеличивают сопротивление; в их числе серебро, свинец, медь, золото, цинк, олово, платина, палладий, железо.

Главный труд Ома — «Гальваническая цепь, разработанная математически» (1826 г.).

В 1827 году ученый ввел понятия «электродвижущая сила», «падение напряжения», «проводимость».

Помимо электричества Ом занимался акустикой, оптикой, кристаллооптикой. Он высказал мысль о сложном составе звука и экспериментально установил, что человеческое ухо воспринимает как простой тон лишь тот звук, который вызван простым синусоидальным колебанием. Остальные звуки воспринимаются как основной тон и добавочные обертоны. Открытие получило название акустического закона Ома. Этот закон не был принят современниками Ома, и его полную справедливость Гельмгольц доказал лишь через восемь лет после смерти автора.

В 1842 году Георг Ом стал членом Лондонского королевского общества. В 1849 году Ом, уже в то время весьма известный, был приглашен на должность профессора физики в Мюнхен и назначен там же консерватором физико-математических коллекций академии наук. Он оставался там до своей смерти, наступившей 6 июля 1854 года.

Георг Ом похоронен на Старом южном мюнхенском кладбище.

В 1970 году Международный астрономический союз присвоил имя Георга Ома кратеру на обратной стороне Луны.

В 1881 году на международном конгрессе электриков в Париже решено было назвать его именем теперь общепринятую единицу электрического сопротивления, а в 1892 году в Мюнхене воздвигли памятник Ому.

*Информацию собрала ответственный редактор
Екатерина Осянина*

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Аксентьев Д. С.**
К вопросу об анализе денежных потоков
коммерческой организации 149
- Барabanова М. А.**
Экосистема в сфере страхования 151
- Болотов А. А.**
Основы управления персоналом
организации 153
- Болотов А. А.**
Стратегическое управление организацией 156
- Жирков А. К.**
Формирование и развитие кадрового потенциала
образовательной организации 157
- Загребельская М. В.**
Формирование эффективных команд
как инструмент в достижении поставленных
целей 159
- Калиновский Р. Р.**
Учет рисков составяющей при разработке
и реализации бизнес-плана 162
- Кудряшов Е. А.**
Конкурентоспособность предприятий
химической отрасли как залог национальной
безопасности России 165
- Луппова А. В.**
Влияние санкций на российский рынок
кинопроката 168
- Мочалова Я. В., Голева Е. А.**
Искусственный интеллект: использование
в экономике 170
- Овчинникова А. Е., Хохлова Е. А.**
InsurTech как перспективный путь развития
страховой отрасли 172
- Першина Д. С.**
Основные средства целлюлозно-бумажной
отрасли 174
- Политов В. С.**
Эволюция методологии исследования
инвестиционной стратегии 176

Романова Д. А.

Перспективные направления повышения
конкурентоспособности коммерческого банка
с использованием современных финансовых
технологий 180

Саргсян Л. В.

Уклонение от уплаты налогов 183

Федорова М. Е.

Методы прогнозирования финансового
состояния коммерческой организации 185

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

Алексушин Г. В., Вороня Ц. А.

Особенности репутации гостиничных
предприятий 188

Долинский В. В.

Реклама на асфальте 189

Шиляева В. Э.

Поведенческий маркетинг 192

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Кравченко К. О.

Роль и развитие лесного хозяйства на территории
Добрянского городского округа 194

Tikhomirov O. I.

Control of the technical condition of the working
bodies of soil-truggle machines with the help of
telematic systems 196

МЕДИЦИНА

Аннамухаммедова О. А., Муратова Ш. Д.,

Гурбанова М. С., Худайбердиев Ш. Б.,

Ибрагимов М. Х., Шайымов Б. К.,

Аннамухаммедов Д. И.

Некоторые особенности становления
репродуктивной функции девочек-подростков
с гипотиреозом 199

Газимагомедова Р. А.

Эпидемиологическая ситуация по кори
в Российской Федерации и зарубежных
государствах 203

**Еремеева К. В., Шалаева Е. А., Березина С. А.,
Пономарёв А. И.**

Риски использования чужой косметики..... 205

**Прудников А. А., Дашковский Д. А.,
Кузнецова А. Д.**

Сравнительное исследование функционального
состояния легких у студентов, курящих
и некурящих электронные сигареты, с помощью
спирометрии 207

Таржанова А. С., Полын А. И., Кожахметов Б. А.

Возможности рентгенографии в диагностике
новообразований средостения 209

**Шайымов Б. К., Моммиева О. К.,
Гурбанова С. О., Кичиева А. А., Аннаева А. Б.,
Халмедов Б. С., Гочмырадов А. Г.**

Пищевые лекарственные растения
Туркменистана, применяемые при сахарном
диабете 210

**Шайымов Б. К., Чопанова А. О.,
Гурбанова М. Ш., Ашырова М. Т.,
Аразназарова О. Я., Данатарова М. К.**

Травянистые лекарственные растения
Туркменистана, повышающие секрецию
молочных желез..... 214

Шаповалова А. Е., Солобуев А. И.

Некоторые психологические и физиологические
особенности питания студентов-медиков разных
факультетов 218

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

К вопросу об анализе денежных потоков коммерческой организации

Аксентьев Дмитрий Сергеевич, студент магистратуры

Научный руководитель: Плотников Виктор Сергеевич, доктор экономических наук, профессор

Новосибирский государственный университет экономики и управления

В статье рассмотрены теоретические аспекты анализа денежных потоков, рассмотрены основные источники информации для анализа, дана характеристика трех методов анализа денежных потоков: прямого, косвенного, и коэффициентного. По итогам проведенной работы сделан вывод о целесообразности комплексного использования методов при анализе.

Ключевые слова: бухгалтерский учёт, анализ, денежные потоки, движение денежных средств

Вопросы учёта и анализа денежных потоков не теряют актуальности, в связи с тем, что все аспекты финансово-экономической деятельности коммерческих организаций связаны с движением денежных средств. Правильно сформированная система учёта денежных потоков позволяет не только иметь достоверное представление о финансовом здоровье компании, но и способствует принятию обоснованных управленческих решений.

Анализ движения денежных средств, в свою очередь, помогает в снижении издержек, обеспечении устойчивого финансового положения компании, и повышении эффективности деятельности.

Для проведения анализа денежных потоков необходимо понимать сущность, содержание и виды денежных потоков, цели анализа, и инструменты его осуществления.

Прежде всего, определимся с понятием денежных потоков. Для этого обратимся к нормативно-правовым актам, устанавливающим порядок формирования отчета о движении денежных средств. В Положении по бухгалтерскому учёту 23 «Отчет о движении денежных средств» денежными потоками называют платежи организации и поступления в организацию денежных средств и денежных эквивалентов [7]. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7, определяет денежные потоки как притоки и оттоки денежных средств и их эквивалентов [4].

Как в отечественном, так и в международном стандарте денежные потоки рассматриваются в разрезе операционной, инвестиционной, и финансовой деятельности, что позволяет оценить движение денежных средств более детально.

Основой анализа является его цель, позволяющая четко определить направление работы и желаемый результат. Рассмотрим

возможные цели анализа денежных потоков. Данный вопрос затрагивается в работах К.Т. Пайтаевой и А.Ю. Ашаганова [6], С.С. Морозкиной и А.В. Рыкало [5], А.И. Аджиевой и Ф.У.-А. Байрамуковой [1]. Обобщая информацию, представленную в данных исследованиях, мы можем сказать, что анализ денежных потоков может проводиться с целью оценки финансовой устойчивости, достаточности денежных средств, ликвидности предприятия, а также в целях контроля и управления денежными потоками.

Главным источником необходимой для анализа информации является отчет о движении денежных средств. Согласно Российским стандартам бухгалтерского учета отчет о движении денежных средств составляется прямым методом, посредством отражения информации об основных видах валовых денежных поступлений и выплат. В соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, также используемыми рядом организаций в России, отчет о движении денежных средств может составляться как прямым, так и косвенным методом. Косвенный метод предполагает корректировку прибыли или убытка с учетом влияния операций неденежного характера. В отдельных случаях, в качестве дополнительных источников информации для анализа может использоваться бухгалтерская отчетность и пояснения к бухгалтерской отчетности. [8]

На сегодняшний день единая методика анализа денежных потоков отсутствует. Рассматривая методики, представленные в работах А.Д. Бурыкина и А.Ю. Тарасовой [3], К.Т. Пайтаевой и А.Ю. Ашаганова [6], Ю.С. Холоповой [9], и З.Р. Бакаевой [2], мы можем сказать, что на сегодняшний день традиционно используются три метода анализа денежных потоков: прямой, косвенный, и коэффициентный.

Прямой метод предполагает расчет показателей абсолютных отклонений, темпов роста и прироста, удельного веса положительных, отрицательных, и чистых денежных потоков. В случае с прямым методом происходит анализ выручки, валовых и чистых потоков по видам деятельности. Использование прямого метода особенно эффективно в случае, если необходимо построить краткосрочный финансовый план.

Косвенный метод предполагает корректировку чистой прибыли или убытка на сумму неденежных операций, и операций, которые связаны с выходом долгосрочных активов. Данный способ базируется на изучении отчета о финансовых результатах «снизу вверх». В таком случае происходит анализ взаимосвязи прибыли, изменениями капитала, и денежными потоками. Использование косвенного метода в большей степени подходит для долгосрочного финансового планирования.

Следует отметить, что прямой метод в большей степени представляет интерес для кредитных организаций, так как позволяет оценить ликвидность компании, в то время как косвенный метод в большей степени подходит для анализа, благодаря возможности более глубоко изучить соотношение прибыли с движением денежных средств. Таким образом, можно сказать, что в процессе анализа прямой и косвенный методы дополняют друг друга, и позволяют увидеть более полную картину.

В качестве метода, дополняющего прямой и косвенный, выступает коэффициентный анализ. Этот инструмент помогает оценить рациональность использования денежных средств, и их достаточность.

Показатели, рассчитываемые при применении коэффициентного анализа, позволяют проанализировать эффективность управления денежными средствами, оценить эффективность инвестиций, а также изучить отклонения реальных и планируемых денежных потоков.

В связи с тем, что перечень коэффициентов, которые могут использоваться для анализа денежных потоков достаточно широк, мы рассмотрим лишь некоторые из них.

Так, например, для оценки ликвидности может использоваться коэффициент ликвидности денежных потоков.

$$Кл_{дп} = \frac{ПДП}{ОДП}$$

где: ПДП — положительный денежный поток за период;

Литература:

1. Аджиева, А. И. Международная практика составления отчета о движении денежных средств / А. И. Аджиева, Ф. У. Буйрамукова. — Текст: непосредственный // Вестник Академии знаний. — 2019. — № 6. — С. 24–28.
2. Бакаева, З. Р. Основные методические подходы к анализу денежных потоков / З. Р. Бакаева. — Текст: непосредственный // Известия Кабардино-Балкарского государственного аграрного университета им. В. М. Кокова. — 2019. — № 4. — С. 87–91.
3. Бурыкин, А. Д. Методика анализа денежных средств и денежных потоков организации / А. Д. Бурыкин, А. Ю. Тарасова. — Текст: непосредственный // Экономика и управление: проблемы, решения. — 2019. — № 3. — С. 99–106.
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств»
5. Морозкина, С. С. Анализ денежных потоков организации / С. С. Морозкина, А. В. Рыкало. — Текст: непосредственный // Естественно-гуманитарные исследования. — 2019. — № 24. — С. 55–59.
6. Пайтаева, К. Т. Денежные потоки организации: прямой, косвенный и коэффициентный методы анализа движения денежных средств / К. Т. Пайтаева, А. Ю. Ашаганов. — Текст: непосредственный // Вектор экономики. — 2019. — № 6. — С. 2.

ОДП — отрицательный денежный поток за период.

Данный показатель позволяет оценить, насколько интенсивно генерируется денежный капитал.

Важным показателем, используемом в коэффициентном анализе, является коэффициент Бивера. Данный показатель позволяет оценить финансовую устойчивость организации, и вероятность её банкротства.

$$Кб = \frac{(ЧП + Ам)}{(ДО + КО)}$$

где: ЧП — чистая прибыль за период;

Ам — амортизация;

ДО, КО — долгосрочные и краткосрочные обязательства.

Предполагается, что для финансово устойчивой компании нормальным является значение коэффициента в промежутке от 0,4 до 0,17.

Для оценки платежеспособности может использоваться соответствующий коэффициент.

$$К_{пл} = \frac{(ДС_{нп} + ДС_{п})}{(ДС_{в})}$$

где: ДС_{нп} — денежные средства на начало периода;

ДС_п — поступления денежных средств за период;

ДС_в — выбытия денежных средств за период.

Данный коэффициент демонстрирует способность компании покрывать расходы за счет собственных средств в рассматриваемом периоде.

Важно отметить, что коэффициентный анализ следует применять совместно с прямым и косвенным методами анализа, для получения наиболее полного представления о финансовом здоровье предприятия.

Подводя итог, мы можем сказать, что анализ денежных потоков — важный элемент управления финансами любой коммерческой организации, позволяющий не только иметь достоверное представление о финансовом здоровье компании, но и принимать управленческие решения более обоснованно. При проведении анализа денежных потоков важно понимать теоретические основы их формирования, иметь четкое представление о цели осуществления анализа, и использовать методы анализа комплексно, для получения наилучшего результата.

7. Приказ Минфина РФ от 02.02.2011 N11н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту »Отчет о движении денежных средств« (ПБУ 23/2011)»
8. Рыканин, Н. В. Методика анализа денежных потоков коммерческой организации / Н. В. Рыканин. — Текст: непосредственный // Вестник Академии знаний. — 2021. — № 2 (43). — С. 405–411.
9. Холопова, Ю. С. Анализ денежных потоков предприятия / Ю. С. Холопова. — Текст: непосредственный // Гуманитарный научный журнал. — 2022. — № 2. — С. 132–136.

Экосистема в сфере страхования

Барабанова Марина Алексеевна, студент

Научный руководитель: Бакиева Марьям Юсефовна, кандидат экономических наук, доцент

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю. А.

В статье рассматривается на примере компании ПАО СК «Росгосстрах» и ООО «Капитал Лайф» страхование жизни» существование, принципы работы и цель создания экосистемы в сфере страхования, а также различие в подходах к выстраиванию сервисных вертикалей в этих компаниях. Рассмотрена польза экосистем для страховых компаний и общества в целом.

Ключевые слова: экосистема, страховая компания, компания-партнер.

Экосистема для страховой компании — это инновационная модель, которая создает условия для повышения прибыли.

Страхование — это достаточно консервативная модель построения финансовых отношений. Для многих клиентов страховых компаний сложно понять и еще сложнее предусмотреть все нюансы заключения договоров. Современная тенденция отношения людей к деньгам такова, что покупатель готов заплатить больше, чтобы получить более выгодный пакет услуг или собрать больше товаров в «одну корзину». При этом, современный покупатель предпочитает выбирать и собирать финансовый продукт самостоятельно. Стоит отметить, что страхование всегда связано с неблагоприятными обстоятельствами, не каждый задумывается о ценности данной услуги. Страховые компании прикладывают максимум усилий, чтобы продвинуть свои продукты на рынок. Экосистемы позволяют компаниям выйти на новый уровень за счет не только предоставления в одном месте конструктора набора продуктов компаний, которые дополняют и улучшают друг друга, но и возможности управления всеми выбранными позициями из одного цифрового решения: приложения или веб-сайта. Таким образом, актуальность экосистем возрастает в связи с тем, что это выгодно как компании, так и клиенту.

Создание экосистемы — это не только заключение партнерских соглашений страховой компании с другими компаниями для перепродажи через свою сеть услуг этих компаний-партнеров, но и изменение культуры работы внутри самой компании и работы с заказчиками. Стоит рассмотреть модель работы экосистемы в сфере страхования на примере страховой компании ПАО СК «Росгосстрах» — российской страховой компании, которая является одной из крупнейших по масштабам, собранным страховым премиям, активам и резервам страховой организации в России.

Страховая компания ПАО СК «Росгосстрах» внедрила комбинированную систему работы с клиентами, то есть вне зависимости от прописанных пунктов в страховом полисе компания

предлагает за счет выстроенных сервисных вертикалей решить любую проблему клиента, связанную с объектом страхования, но не предусмотренную договором. Такой способ имеет признаки экосистемы, где в центре стоит основной продукт и пользователь. Другими словами, если данный риск не застрахован, то страховая компания перенаправляет клиента к другому специалисту, имеющему релевантный опыт. Страховая компания, имея большую базу партнеров, становится местом встречи клиента и компании-партнера. Однако, «Росгосстрах» не имеет принципов построения работы с клиентами по типу маркетплейса, то есть страховая компания помогает совершить выбор пользователю и далее направляет его. По итогам работы такой модели получается, что страховая компания решает проблему клиента, экономически используя свои принципы ценообразования, то есть компании «Росгосстрах», а компания-партнер получает новую базу клиентов, которые уже более лояльно настроены. Клиент чувствует заинтересованность страховой компании в решение его проблемы и более быстро идет на контакт с компанией-партнером, уже готовый заплатить деньги. Здесь срабатывает психологический аспект влияния на пользователя, чтобы тот совершил покупку. Это выгодно для всех, и для всей экосистемы, и для пользователей.

Страховая деятельность — это предпринимательская деятельность и страхования компания создает экосистему в первую очередь для достижения целевых показателей. Метрики, которые достигает страховая компания при создании экосистемы:

1. Дополнительная монетизация клиентов страховой компании за счет не страховых продаж. При сервисных продажах, которые осуществляются за счет решения вопросов клиента, которые он не предусмотрел при заключении страхового договора, компания получает дополнительных доход.

2. Снижение убыточности. Происходит предотвращение страхового случая за счет предоставления сервисных услуг. Например, «Росгосстрах» на базе имущественного страхо-

вания создал продукт, который заключается в предоставлении через своих агентов определенных услуг бытового характера до наступления страхового случая для того, чтобы проверить и в рамках установленных пределов предоставить бесплатную диагностику и ремонт объекта страхования. Другими словами, можно сказать, что предотвращать страховой случай выгоднее, чем возмещать по нему убытки.

3. Лояльность агентов. Происходит генерация пассивного дохода с каждого клиента, который производит платежи кроме страховых. Агенты страховой компании получают дополнительное комиссионное вознаграждение. Это удерживает и увеличивает их активность с точки зрения продаж страховых услуг.

Итак, увеличение выручки, снижение убыточности и повышение лояльности агентов — это основные показатели, которые в рамках экосистемы достигаются быстрее, делая предпринимательскую деятельность рентабельнее.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что создание экосистем страховыми компаниями открывает перед ними возможности для оптимизации бизнеса, происходит увеличение конкурентоспособности компании на рынке страховых услуг, расширении клиентской базы и достижение целевых показателей как в относительных, так и в абсолютных значениях. При работе с клиентами в рамках модели экосистемы происходит ориентации на потребности клиента, что в свою очередь повышает стоимость страховой защиты. Итак, создание экосистемы приносит выгоду самим страховым компаниям и ее агентам. Кроме того, экосистема потенциально может приносить выгоду и как отдельно взятому человеку, так и всему обществу.

Страховая компания ООО «Капитал Лайф страхование жизни» внедрила в свою экосистему медицинских роботов, которые работают на базе искусственного интеллекта, что позволяет на ранних стадиях понять клиенту, есть ли у него риск каких-то серьезных заболеваний, например, онкология или сердечно-сосудистые заболевания. ООО «Капитал Лайф страхование жизни» имеет порядка десяти роботов с искусственным интеллектом, запрограммированных с учетом международных стандартов медицинской помощи, принятых в США и Израиле. Роботы позволяют подробно опросить клиента и на основе анализа собранных данных оценить риски того или иного заболевания. Пользователь получает отчет с рекомендациями касательно его здоровья. При рисках выше, чем минимальные, система предлагает клиенту инструкцию по дальнейшим действиям: пройти диагностические исследования, посетить ведущие клиники России. Таким образом, пользователь может поправить свое здоровье. Данная услуга в рамках экосистемы является очень популярной. Очевидна польза для клиента, которая заключается в том, что при страховании жизни в ООО «Капитал Лайф страхование жизни» он может получить и сведения о своем здоровье, и самостоятельно оценить риски и необходимость включения в страховую полис тех или иных пунктов, и начать работать над состоянием своего организма. Другими словами, страховая компания благодаря созданию экосистемы помогает своим клиентам не заболеть или даже вылечить его от серьезных недугов. Это в свою очередь предупреждает наступление страхового случая и повышает лояльность пользователей, что подталкивает их к покупке других продуктов страховой компании, увеличивая ее вы-

ручку. Так, стоит отметить и пользу для всего общества, заключающуюся в поддержании трудоспособного населения в состоянии осуществлять трудовую деятельность. Диагностика здоровья людей, что в той или иной степени переведет к увеличению продолжительности жизни или как минимум укреплению иммунитета. Страховая компания при этом оценивает эффективность внедрения данного решения через целевые показатели, перечисленные выше: увеличение выручки, уменьшение убытков, которые компания могла бы понести в будущем при развитии заболевания или смерти клиента, повышение лояльности.

Страховая компания ПАО СК «Росгосстрах» в этом же ключе внедрила сервисную вертикаль, где люди связываются не с чат-ботами или роботами искусственного интеллекта, а с реальными людьми, которые имеют действующие сертификаты. Так, клиент получает консультацию с квалифицированным специалистом. Данная услуга действует с медицинской «мой сервис мед», авто «мой сервис авто» и имущественной «мой сервис дом» страховкой. «Росгосстрах» в отличие от «Капитал Лайф страхование жизни» делает акцент на экспертизности, то есть на взаимодействии пользователя с профессионалом, у которого есть опыт в ЖКХ, автомобильных и медицинских вопросах. Таким образом, происходит переориентация работы самой страховой компании. В первую очередь в центре становится сам клиент.

Идея создания экосистем пошла от финансовых корпораций, которые ведут конкуренцию с маркетплейсами. Экосистема предлагает клиенту комплексное решение его вопроса с сопровождением специалистов. Отзывы пользователей во время тестирования той или иной фичи, которую собираются добавить в приложение, помогают компаниям оценить необходимость и предсказать популярность выхода на рынок тех или иных продуктов. Приоритет деятельности смещается с массового предложения услуг на индивидуальный подход. В сфере страхования это играет значительную роль. Так, компания «Росгосстрах», используя современные сложные технологии в построении своих сервисов, как бэкенд, так и фронтенд частей своих цифровых продуктов, то есть архитектуры ит-решения, достигают высокого качества обслуживания. Другими словами, получение скорости и точности решения для своих клиентов без лишних дополнительных технических условий, которые могут мешать или отталкивать клиента от приобретения услуг страховой компании, например создание личных кабинетов, общение с автоответчиками и чат-ботами. Страховая компания «Росгосстрах» при выстраивании сервисной вертикали делает акцент на простоте взаимодействия клиента с экспертами в той области, по которой осуществляется консультация страхования. Таким образом, на примере страховой компании «Росгосстрах» раскрывается еще два преимущества экосистемы. Первое это индивидуальный подход, что актуально в современном мире. Такой метод работы используется во многих постиндустриальных странах, таких как Китай, США и Южная Корея. Второе преимущество заключается в отличии экосистемы от маркетплейса, то есть сопровождение клиента для его удержания, повышения лояльного отношения к компании и увеличения желания приобретения других продуктов. Таким образом, внедрение сервисов для создания экосистемы меняет внутреннюю работу самой страховой компании.

Для клиента ценность сотрудничества с экосистемой выгоднее, так как он получает комплекс услуг, одна из которых — это страхование. Таким образом, можно сказать, что экосистема — это шаг в будущее.

Развитие экосистемы как модели ведения предпринимательской деятельности получило популярность и развитие именно сейчас благодаря изменению мышления людей. После пандемии коронавируса значительная часть бизнеса перешла в онлайн. Люди были вынуждены перейти на использования веб-приложений и сайтов для решения своих личных вопросов. В этих условиях очевидно удобство использования мобильных приложений. Однако, наличие нескольких приложений не выгодно для использования потребителя. Первые экосистемы появились у банков. Тогда пользователи оценили, что рациональнее иметь одно приложение банка, через которое решаются его личные вопросы, даже не связанные с личным счетом, чем несколько от разных компаний. Поскольку страхование затрагивает почти все сферы деятельности человека, потенциал разработки экосистем практически неограничен. Компании все более персонализируют работу своих приложений, что позволяет получить пользователям персональные скидки в тех областях, где они готовы и имеют возможность тратить деньги, среди сотни других. В таких условиях и клиент экономит свои средства и время, а компания получает прибыль. Страховые компании перенимают опыт у банков. Создание удобной сервисной вертикали в сфере страхования меняет отношение клиентов к предоставляемым услугам страховыми компаниями, а также привлекает новых клиентов своей функциональностью. Экосистемы трансформируют страхование из обязательной услуги, продиктованной законодательством РФ, в желаемую услугу. Другими словами, меняется само восприятие страхования. Экосистема дает понять, что страхование — это защита и помощь, которая не требует больших затрат. Таким образом, экосистема популярна в современном мире по двум причинам:

изменение поведения самих потребителей, второе изменение самого рынка, развитие технологий.

Исходя из всего выше сказанного, можно подвести следующие выводы:

1. Экосистема в сфере страхования это эффективная модель ведения предпринимательской деятельности. Компании, которые не смогут проинвестировать свою трансформацию будут терять свои конкурентные преимущества. Для страховых компаний метриками измерения эффективности создания экосистемы являются такие показатели как увеличение выручки, улучшения лояльности клиентов, которые впоследствии тоже влияют на прибыльность, снижение потенциальных убытков.

2. Меняет философия страхования, которая не зациклена исключительно на защиту от рисков или компенсацию возникших расходов. Задача страхового бизнеса заключается в создании экосистемы с заключением договоров с проверенными компаниями-партнерами, при возможности предоставления клиенту выгодного персонального предложения. Таким образом, ориентация переключается на комфорт и безопасность потребителей страховых услуг.

3. Новый подход предоставляет людям возможность более эффективно строить свои планы, управлять своим имуществом, то есть повышать качество жизни. Использование единого ит-решения для клиента все больше приносит популярности экосистемам, что увеличивает клиентскую базу и добавляет преимущества на рынке страховых услуг страховым компаниям, которые инвестировали свои средства в создание экосистемы.

Компании, которые инвестируют в создание экосистем, это компании будущего. Бизнесу присущи такие черты как динамика и трансформация. Исходя из этого, компании, которые идут на пути изменений, будут устойчивы на своем рынке.

Вывод: экосистема в сфере страхования играет важную социально-экономическую роль в национальной экономике.

Литература:

1. Губернаторов, А. М. Цифровизация бизнес-процессов в страховании: монография / Губернаторов А. М., Тесленко И. Б., Дигилина О. Б., Муравьева Н. В., Вахромеева М. П. — Москва: Русайнс, 2019. — 149 с.
2. Никулина, Н. Н. Актуарная деятельность в страховании. Теория и практика: учебник / Никулина Н. Н. — Москва: Русайнс, 2020. — 396 с.
3. Щербаков, В. А. Страхование: учебное пособие / Щербаков В. А., Костяева Е. В. — Москва: КноРус, 2021. — 319 с.

Основы управления персоналом организации

Болотов Артём Александрович, студент магистратуры
Московский международный университет

В статье исследуются ключевые аспекты, связанные с эффективным управлением персоналом.

Ключевые слова: менеджмент, персонал, управление, стратегия.

Для современного развития экономических отношений в России характерны процессы их трансформации между

работниками и работодателями, которые существенно влияют на менеджмент персонала предприятий. Проведение экономи-

ческих реформ и вызванный этим спад объемов производства вызвали обострение отношений занятости, уменьшение спроса на рабочую силу, усиление процессов роста безработицы населения, в результате чего возникли проблемы менеджмента персонала. Управление персоналом предприятия предусматривает формирование и развитие конкурентоспособного кадрового потенциала согласно его стратегическим целям развития.

Управление персоналом является одной из важнейших сфер деятельности предприятия, которая может многократно повысить эффективность любого производства и предусматривает сформированную и документально закреплённую совокупность подходов к формированию, развитию и использованию работников предприятия с целью повышения их конкурентоспособности для достижения стратегических целей организации. Каждое из приведенных определений достойно внимания, хотя далеко не все авторы указывают, что основной целью управления персоналом является достижение целей функционирования предприятия, ведь система управления персоналом является составляющей системы управления предприятием в целом.

В современных условиях руководство любой организации не может не уделять внимание развитию своего кадрового потенциала ввиду того, что человеческий фактор является одним из важнейших ресурсов, позволяющих организации успешно функционировать, развиваться и повышать свой уровень конкурентоспособности на рынке. Именно для осуществления этих задач в организации разрабатывается и реализуется определённая кадровая политика

В современном обществе управление считается комплексным понятием. Во-первых, его можно определить, как целенаправленный процесс воздействия субъекта на объект. Во-вторых, это труд людей, связанный с организацией деятельности как трудового коллектива, так и отдельных работников. В широком смысле управление представляет собой умение руководить чем-либо или кем-либо. Концепция управления с позиций психологии и человеческих отношений впервые определила менеджмент как «обеспечение выполнения работы с помощью других лиц» [2, с. 55].

Основой любой организации выступает ее персонал, который выполняет квалифицированные задачи для достижения общей цели. Однако, для слаженного функционирования организации необходимо выстроить четкую систему управления персоналом, которая включает в себя самые разнообразные элементы, начиная от особенностей отбора и назначения работника на должность, и заканчивая его постоянным стимулированием к эффективному труду.

Так, например, в современной практике внешнего подбора кандидатов используют преимущественно следующие технологии: скрининг, рекрутинг и хедхантинг. Реальный выход из сложившейся ситуации обеспечивает использование такой технологии подбора персонала, как хедхантинг, предполагающий целенаправленный поиск и привлечение самых ценных и перспективных кадров. Хедхантинг является наиболее сложной и затратной технологией, предполагающей переманивание конкретного специалиста из одной организации в другую. На сегодняшний день это самая эффективная технология, сформировавшаяся в ответ на потребность в эксклюзивных кандидатах на позиции топменеджеров и ключевых специалистов. С его помощью кадровые

агентства осуществляют поиск высококвалифицированных специалистов высшего звена с учетом особенностей деятельности заказчика, требований к кандидатам, используя базы кандидатов. Скрининг — «поверхностный подбор», осуществляемый по формальным признакам: образованию, возрасту, роду, опыту работы. Низкие вакансии обычно закрываются путем скрининг. Рекрутинг — углубленный подбор, учитывающий личностные характеристики и деловые качества соискателя. Осуществляется рекрутинговыми агентствами для подбора специалистов среднего звена. По методике Executive Search подбирается персонал на руководящие должности и специалисты редких профессий. Executive Search в отличие от рекрутинга подразумевает инициативный поиск кандидатов, даже если они в настоящее время не заняты активным поиском работы.

Ключевым аспектом в достижении эффективности деятельности предприятия является мотивация персонала, а важнейшим ресурсом в деятельности организации — трудовой ресурс. Регулирование социально-экономической эффективности деятельности управляющих осуществляется с внедрением разработанных мотивационных теорий. Существует множество теорий мотивации, выделяющих те или иные потребности работников и механизмы их удовлетворения. Для успешной реализации стратегии предприятия, достижения высокого уровня социально-экономической эффективности систем менеджмента предприятия следует четко выделить потребности работников. Поскольку на многих отечественных предприятиях по результатам научных исследований не учитываются интересы конкретного человека, возникает психологическое отчуждение от коллективных целей, снижается уровень социальной эффективности [2, с. 369].

Для работников, работающих на отечественных предприятиях, мотивационный фактор играет незаурядную роль. Эффективным труд будет только тогда, когда персонал будет чувствовать себя защищенным как в материальном, так и моральном плане и будут удовлетворены их потребности. Управление развитием персонала должно включать разработку и реализацию мероприятий, направленных на усовершенствование качественных характеристик работников (навыков, знаний, мотивации, компетенций и т.п.), необходимых в соответствии с общей стратегией развития предприятия.

Совершенствование управления мотивацией на предприятии должно быть направлено на повышение эффективности принятых стимуляционных мер. Необходимость исследования эффективной мотивационной деятельности обусловлена тем, что она адекватно изменяется под влиянием окружающей среды и позволяет максимально использовать профессиональность сотрудников для достижения положительных результатов.

Для эффективного управления мотивацией труда на предприятии необходимо понять, что мотивация не самоцель, а средство реализации цели организации. Возрастающие мотивационные меры могут привести к обратной реакции: пассивности, безразличию, самовлюбленности, ожидания еще большей ее дозы.

Организация эффективного управления мотивационным процессом, на наш взгляд, должна начинаться с решения вопроса определения наиболее оптимальной структуры органи-

зации труда и управления персоналом и выбора адекватной системы рычагов, влияющих на его мотивацию.

Прямое мотивационное влияние оказывает развитие персонала. Ведущие компании мира развитие персонала обычно начинают с хорошо организованной и продуманной системы адаптации. Можно без преувеличения сказать, что адаптация — это предпосылка для развития мотивационного процесса. Проф. Титаренко Г. А. представляет адаптацию как процесс вхождения и закрепления работников в организации. Ее экономической составляющей является восприятие имеющихся условий труда, система мотивации и стимулирования на предприятии [1, с. 66].

Искусство управления включает в себя целую систему положений и принципов, определяющих тактику влияния на трудовой коллектив, создающих мотивацию персонала. Оно основывается на теоретической базе, накопленной в течение длительного времени. Прежде чем осуществлять управленческую деятельность необходимо изучить основы управления, а именно его принципы. Система управления определяет конкретные и обоснованные инструменты и принципы. Они являются фундаментом для формирования системы управления персоналом и организацией в целом.

Известный специалист в области менеджмента Анри Фойль сформировал систему принципов, которые обеспечивают эффективность управления персоналом:

- порядок;
- скалярная цель;
- централизация;
- вознаграждение персонала;
- подчиненность личных интересов общим;
- разделение труда;
- власть (полномочия и ответственность);
- дисциплина;
- единоначалие;
- ответственность;
- единство действий.

В развитии принципов управления важен акцент также и на психологические аспекты в управлении.

Так, в современных условиях руководителю для эффективного управления следует учитывать следующие принципы:

- 1) неформальное вовлечение сотрудников в процесс оптимизации организации;
- 2) контроль выполнения и корректировка плановых установок;
- 3) улучшение условий работы сотрудников;
- 4) создание эффективной системы стимулирования труда, четкой системы мотивации труда;
- 5) формирование механизма реагирования на внешние изменения.

Литература:

1. Комарова Н. Н. Мотивация труда и повышение эффективности работы // Человек и труд. 1997. № 10. С. 66–68.
2. Удалов Ф. Е., Алёхина О. Ф., Гапонова О. С. Основы менеджмента: Учебное пособие. — Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2013. — 277 с.
3. Елкина, В. Н. Управление мотивацией персонала предприятия / В. Н. Елкина. — Текст: электронный // [сайт]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-motivatsiey-personala-predpriyatiya?ysclid=li4h9r5jww794023685> (дата обращения: 26.05.2023).

Таким образом, принципы управления являются фундаментом эффективного функционирования любой компании. В современном мире происходит постоянное совершенствование методов менеджмента, это обусловлено постоянным развитием общества. Современный управленец должен учитывать изменения, происходящие в обществе и использовать эффективные способы управления, что позволит повысить конкурентоспособность, улучшить эффективность трудовой деятельности в условиях настоящего времени.

Однако для стабильного функционирования организации недостаточно лишь только наличия отдельно взятых принципов управления персоналом. На приоритетную позицию выходит кадровая стратегия, которая представляет собой определенные руководством приоритетные направления, которые способствуют формированию высококвалифицированного и сплоченного коллектива, учитывающие при этом ресурсные возможности и стратегические цели развития организации в целом. Сюда также относятся цели развития, методы и инструменты работы с кадрами, которые способствуют увеличению профессионального и личностного потенциала работников. Кадровая стратегия помогает руководству организации своевременно реагировать на изменения внешней и внутренней сред, повышать уровень своей конкурентоспособности на рынке и достигать поставленных целей развития ввиду того, что находится в непрерывной взаимосвязи со стратегическими задачами организации и направлена на их осуществление.

При формировании кадровой политики организации необходимо реализовать следующие этапы:

- определить приоритетные направления развития организации и утвердить основные принципы;
- сформировать кадровый резерв и обеспечить наличие необходимых кадров на производстве, а также заняться вопросом их обучения;
- своевременно проинформировать работников об изменениях;
- определить количество финансовых ресурсов, которые будут использованы в дальнейшем на реализацию кадровой политики;
- проводить постоянную оценку результатов деятельности по работе с кадрами организации.

Подводя итог данному исследованию, отметим, что для эффективной деятельности организации обязательным элементом выступает грамотное управление персоналом, которое основано на определенных принципах и реализовано в кадровой политике организации. При этом, важнейшей составляющей данной сферы управления является мотивационный фактор в отношении персонала, посредством которого происходит стимулирование работников к труду.

Стратегическое управление организацией

Болотов Артём Александрович, студент магистратуры
Московский международный университет

В статье исследуются ключевые аспекты, связанные с эффективным управлением персоналом.

Ключевые слова: менеджмент, персонал, управление, стратегия.

Стратегический менеджмент — это система организационного управления, в которой профессиональные менеджеры осуществляют ряд действий по стратегическому анализу, разработке, внедрению и мониторингу стратегии организации.

Необходимость стратегического менеджмента вытекает из истории и содержания развития мировой экономики и ее отраслей. Это не значит, что стратегия является уникальной особенностью сегодняшнего дня. Но необходимость стратегического управления была осознана только тогда, когда начался переход от стратегического планирования к стратегическому управлению, поскольку большинство компаний по всему миру были вынуждены применить систематический подход к увязке долгосрочного планирования с текущей деятельностью.

Сложившаяся к настоящему времени система стратегического планирования нуждается в совершенствовании: требуется принятие мер правового и организационного характера, научно-методологического, информационно-аналитического и кадрового обеспечения этой сферы деятельности. Сказанным определяется актуальность, теоретическая и практическая значимость монографии В. П. Назарова [2, с. 67–70].

Для того, чтобы грамотно разработать стратегию необходимо понимать две вещи: во-первых, достижение поставленных целей повлечет за собой их смену на новые, так как цифровое развитие — это бесконечный, непрерывный процесс, который не позволит остановиться на достигнутом. Во-вторых,

нужно уметь быстро ориентироваться на месте и в перспективу на будущее, то есть определять наиболее выгодные направления развития, осознано подходить к планированию каждого этапа, а также продумывать «пути отступления» — запасные варианты во избежание больших потерь.

Стратегия может позволить увидеть новые возможности и направления развития для достижения крупномасштабных целей, которые нельзя реализовать, планируя на короткий срок.

Стратегия развития должна охватывать различные стороны деятельности организации, так как узкая направленность не сможет обеспечить глобальных изменений, и вообще можно будет остаться без какого-либо видимого результата. Для упрощения работы можно разбить всю стратегию на отдельные проекты в рамках конкретных подразделений.

Таким образом, можно выделить несколько этапов формирования стратегии развития цифровых технологий на предприятии (рисунок 1).

Рассмотрим каждый этап более подробно.

Первый этап предполагает выделение ключевых показателей деятельности организации, на развитие которых и будет направлена стратегия: прибыль, объем продаж, выручка, ассортимент и так далее. Исходя из этого определяются цели с перспективой в 5–10 лет. При этом четко определяется период времени, в который должна быть достигнута каждая из поставленных целей.



Рис. 1. Этапы стратегического планирования

Второй этап заключается во внешнем исследовании конкурентов и определения их преимуществ в разрезе информационных технологий, необходимо установить место нашей организации в данной отрасли: на сколько развитие близко или отстает от лидеров. Здесь стоит отметить, что отставание — это не отрицательный показатель, поскольку можно учесть ошибки конкурентов.

Следующий, третий этап, представляется наиболее значимым, в виду того, что исследование и выбор инструментов эффективной трансформации должен строиться на актуальных данных, которым должна соответствовать деятельность организации.

На этапе формирования стратегических проектов обобщается факт того, что стратегии можно и даже нужно разделять. Здесь происходит создание поэтапного плана для каждого аспекта, где необходима цифровизация, составляется календарный план работ и выбирается руководитель каждого проекта. Иными словами — здесь закладывается первоначальная версия всей общей стратегии.

Расчет экономической эффективности проектов необходим для предварительной оценки эффективности. Даже пробуя реализовать один проект, можно увидеть или не увидеть заделки желаемого результата и в необходимом случае скорректировать стратегию.

Выбор метода проектного управления складывается из предпочтений и навыков каждого руководителя проекта в последующем управлении организацией.

На последнем этапе происходит формирование конечного варианта стратегии, который был разработан посредством реализации предыдущих этапов.

В науке стратегического менеджмента выделяют четыре вида стратегии:

— базовые стратегии, которые являются наиболее распространенными вариантами развития компании, включая стратегии сокращения, стратегии роста и комбинированные стратегии;

— конкурентные стратегии, которые основаны на получении конкурентного преимущества и стратегии действий в конкурентной среде;

— портфельные стратегии, которые обеспечивают общее направление деятельности компании с различными видами бизнеса. Они направлены на сбалансирование портфеля товаров и услуг;

— функциональные стратегии, в основе которых заложено распределение ресурсов отдела (службы) и поиск эффективного поведения функционального подразделения в рамках общей стратегии [1, с. 45].

В заключении данного исследования отметим, что совершенствование организации в сфере стратегического управления выступает обязательным элементом для успешного планирования, а также способствует моделированию перспективного направления развития организации. Стратегическое управление предполагает эффективную ориентацию для компании и ее сотрудников. Характерной чертой стратегического планирования считается сосредоточение на долговременных целях, а также задачах. Его результативность содействует расширению рынка, увеличению производительности, повышению доходов. Нормализованные управленческие процессы направят менеджеров организации осуществлять правильные решения, а также стремительно создавать новые цели в ответ на изменение технологических, рыночных и деловых условий. Стратегический менеджмент способен прийти на помощь организациям приобрести конкурентоспособный приоритет, повысить долю рынка и составлять перспективный план.

Литература:

1. Веснин В. Р. Практический менеджмент персонала: пособие по кадровой работе. М.: Юрист, 2019. — 496 с.
2. Назаров В. П. Развитие теоретических и методологических основ стратегического планирования: монография (под общ. ред. Т. А. Алексеевой). М.: Кнорус. 2022. — 332 с.

Формирование и развитие кадрового потенциала образовательной организации

Жирков Александр Константинович, студент магистратуры
Московский городской педагогический университет

Статья посвящена важности формирования сильной и профессиональной команды педагогов и административного персонала в образовательных учреждениях. Автор обращает внимание на процесс правильного подбора квалифицированных специалистов, их профессиональное развитие и оценку эффективности работы. Также рассматривается значение создания благоприятной рабочей среды, которая способствует развитию кадрового потенциала. Статья предлагает конкретные подходы и рекомендации по формированию и развитию кадрового потенциала в образовательных организациях.

Ключевые слова: кадровый потенциал, образовательная организация, административный персонал, подбор специалистов, профессиональное развитие, педагогический персонал.

Formation and development of the personnel potential of an educational organization

Zhirkov Aleksandr Konstantinovich, student master's degree
Moscow City Pedagogical University

The article is devoted to the importance of forming a strong and professional team of teachers and administrative staff in educational institutions. The author draws attention to the process of proper selection of qualified specialists, their professional development and evaluation of work efficiency. The importance of creating a favorable working environment that promotes the development of human resources is also considered. The article offers specific approaches and recommendations for the formation and development of human resources in educational organizations.

Keyword: personnel potential, educational organization, administrative staff, selection of specialists, professional development, teaching staff.

Современное образование ставит перед образовательными организациями сложные задачи, требующие высокого профессионализма и гибкости в работе. Ключевым фактором, определяющим успех образовательного процесса, является кадровый потенциал учреждения. Кадровый потенциал — это совокупность знаний, навыков, компетенций и опыта, которыми обладают педагогические работники, администрация и другие специалисты образовательной организации.

Однако формирование и развитие кадрового потенциала представляют собой сложный и многогранный процесс, требующий системного подхода

и специальных усилий. В данной статье рассмотрим основные аспекты формирования и развития кадрового потенциала образовательной организации.

I. Формирование кадрового потенциала

Первоначальное формирование кадрового потенциала образовательной организации начинается с правильного подбора квалифицированных и мотивированных сотрудников. Это включает в себя: [1, 6]

– **Определение потребностей.** Формирование кадрового потенциала начинается с анализа потребностей образовательной организации. Необходимо определить, какие специалисты и какие навыки требуются для успешного функционирования учреждения и достижения его целей. Это может включать педагогических работников, административный персонал, специалистов в области информационных технологий и других областей.

– **Процесс подбора.** Правильный процесс подбора кадров является ключевым шагом в формировании кадрового потенциала. Это включает определение требуемых квалификаций и навыков, разработку объявлений о вакансиях, проведение собеседований, проверку резюме и референций. Важно выбрать кандидатов, которые соответствуют ценностям и культуре организации, а также обладают необходимыми навыками и опытом.

– **Обучение и развитие.** После найма сотрудников необходимо предоставить им возможности для обучения и развития. Это может включать проведение внутренних тренингов, участие во внешних семинарах и конференциях, обучение на рабочем месте и программы долгосрочного развития. Целью является расширение знаний, развитие навыков и повышение компетентности сотрудников.

II. Развитие кадрового потенциала

Развитие кадрового потенциала является непрерывным процессом, направленным на повышение эффективности

и профессионализма сотрудников. Включает в себя следующие аспекты: [2]

– **Оценка и развитие компетенций.** Оценка компетенций помогает определить сильные и слабые стороны сотрудников и разработать планы развития. Это может включать проведение оценочных собеседований, анкетирование и оценку производительности. Результаты оценки могут быть использованы для разработки индивидуальных планов развития и обучения.

– **Повышение квалификации.** Сотрудники образовательной организации должны иметь возможность постоянного повышения своей квалификации. Это может включать участие в профессиональных тренингах, мастер-классах, конференциях и семинарах, как внутри организации, так и за её пределами. Повышение квалификации способствует расширению знаний и навыков сотрудников, а также применению передовых методик и инноваций в образовательном процессе.

– **Менторство и коучинг.** Эффективное использование менторства и коучинга может помочь сотрудникам развивать свои навыки и компетенции. Опытные и квалифицированные специалисты могут выступать в роли наставников и поддерживать молодых педагогов в их профессиональном росте. Коучинговые программы также могут помочь сотрудникам развивать лидерские качества и управленческие навыки.

– **Создание благоприятной рабочей среды.** Образовательная организация должна создать благоприятную рабочую среду, которая способствует мотивации и удовлетворенности сотрудников. Это включает поддержку коллективного духа, стимулирование командной работы, предоставление возможностей для профессионального роста и развития, а также участие сотрудников в процессе принятия решений и формирования стратегии развития учреждения.

Формирование и развитие кадрового потенциала являются неотъемлемой частью эффективного функционирования образовательной организации.

Это требует системного подхода, анализа потребностей, правильного подбора сотрудников, их обучения и постоянного развития. Создание благоприятной рабочей среды и использование менторства и коучинга также играют важную роль в развитии кадрового потенциала.

Развитие кадрового потенциала способствует повышению качества образования, развитию инноваций и укреплению позиций образовательной организации. Поэтому организации необходимо уделять должное внимание формированию и развитию своего кадрового потенциала, чтобы обеспечить вы-

сокий уровень профессионализма, качественное обучение и успешное достижение поставленных целей. [5]

Важно отметить, что формирование и развитие кадрового потенциала являются долгосрочным и непрерывным процессом. Организации должны постоянно отслеживать изменения в образовательной сфере, а также потребности и ожидания своих студентов, чтобы адаптироваться и эффективно реагировать на эти изменения. Это позволит организации оставаться конкурентоспособной и успешной.

Итак, формирование и развитие кадрового потенциала образовательной организации являются ключевыми факторами для обеспечения качественного образования. Правильный

подбор сотрудников, их обучение, оценка и развитие компетенций, создание благоприятной рабочей среды — все это способствует повышению эффективности работы и улучшению результатов учебного процесса. [6]

Образовательные организации должны уделять должное внимание формированию и развитию своего кадрового потенциала, инвестировать в обучение и развитие сотрудников, а также постоянно анализировать и оценивать свои потребности и достижения. Только так они смогут успешно адаптироваться к изменяющимся требованиям образовательной среды и продолжать обеспечивать высокое качество образования для своих обучающихся.

Литература:

1. Кучеров, Д. Ю. Кадровый потенциал организации: формирование, развитие, эффективность / Д. Ю. Кучеров. — М.: Юрайт, 2015.
2. Романова, А. В. Управление кадровым потенциалом в образовательных организациях / А. В. Романова. — М.: Проспект, 2017.
3. Сидорова, Е. В. Кадровый потенциал и его формирование в организациях / Е. В. Сидорова. — М.: КноРус, 2018.
4. Лазарева, Н. В. Развитие кадрового потенциала образовательных организаций: опыт и перспективы / Н. В. Лазарева, Е. А. Маркова // Вестник Московского университета. Серия 14: Педагогика. — 2019. — № 2. — С. 75–89.
5. Киселева, О. В. Педагогический потенциал образовательной организации: содержание, структура, факторы развития / О. В. Киселева // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Педагогика и психология образования. — 2017. — № 4. — С. 417–426.
6. Куликова, Е. М. Формирование и развитие кадрового потенциала образовательных организаций / Е. М. Куликова // Педагогика и психология образования. — 2016. — № 4. — С. 36–42.

Формирование эффективных команд как инструмент в достижении поставленных целей

Загребельская Милена Владимировна, Phd, доцент

Филиал Российского государственного университета нефти и газа (Национальный исследовательский университет) имени И. М. Губкина в г. Ташкенте (Узбекистан)

В сложившейся системе современных экономических отношений особое значение приобретает формирование эффективных команд, деятельность которых приводила бы к достижению поставленных целей. В статье рассматриваются ключевые параметры эффективной командной работы, также анализируются преимущества и недостатки работы в команде. Предложены советы и рекомендации по содействию в сплочении команды и повышению продуктивности в команде.

Ключевые слова: команда, командообразование, менеджмент, командное взаимодействие.

В условиях растущей конкуренции особое значение принимает формирование эффективной команды, которая способна достигать поставленной цели путем формирования синергетического эффекта от приложенных индивидуальных усилий.

Быстро меняющиеся тенденции рынка являются основной предпосылкой формирования эффективной команды, которая бы в кратчайшие сроки могла адаптировать пути к достижению стратегических целей с учетом факторов внутренней и внешней среды организации.

Обратимся к трактовке понятия команда различными авторами, в разное время исследовавшими проблемы командообразования и взаимодействия личностей в рамках командной работы.

«Команда — это группа из 3–8 человек, обладающая общей целью, в выборе которой принимали участие все члены данной группы. При этом каждый участник команды, помимо инди-

видуальной ответственности, несет ответственность и за результат всей команды в целом» [1].

«Малая группа, состоящая из 5–7, реже из 15–20 человек, которые разделяют цели, ценности и общие подходы к реализации совместной деятельности; имеют взаимодополняющие умения; принимают на себя ответственность за конечные результаты деятельности; способны исполнять любые внутрикомандные роли и определяют себя и своих партнеров принадлежащими к команде» [2].

«Группа от 2 до 8 специалистов, совместно работающих над решением общей комплексной задачи, проблемы или реализующих совместный проект на основе интеграции знаний разных профессиональных областей и по правилам, выработанным путем коллегиального решения» [3].

Из вышеуказанных толкований термина «команда» становится ясно, что большинство авторов называют командой

малочисленную группу людей, члены которой проводят командную работу, направленную на достижение общих целей, при этом они признают важность этих целей и добровольно разделяют командную ответственность за достигнутый результат. Обращаясь к определению понятия «командная работа», мы быстро поймем, что нет единого толкования данного определения. И пока специалисты в области командообразования и психологии межличностного взаимодействия людей в коллективе проводят масштабные исследования, направленные на важность командной работы и эффективного взаимодействия ее членов, они не дают точного и ясного определения самого термина.

«Командная работа — это процесс совместной работы группы людей, направленной для достижения поставленной цели. Командная работа предполагает, что ее члены стараются сотрудничать друг с другом, используя свои индивидуальные навыки, знания и опыт, предоставляя конструктивную обратную связь, несмотря на наличие межличностного конфликта между ее членами» [4].

«Командная работа — это совместный процесс, который позволяет обычным людям добиться экстраординарных результатов» [5].

«У команды есть общая цель, для достижения которой члены команды могут развивать эффективные взаимоотношения. Командная работа зависит от людей, работающих вместе в кооперативе для достижения общих командных целей путем обмена знаниями и навыками» [6].

«Успешная командная работа основывается на синергизме, существующем между всеми членами команды, в среде, в создание которой они готовы внести свой вклад. Члены команды должны быть достаточно гибкими, чтобы адаптироваться к совместной рабочей среде, где цели достигаются посредством сотрудничества и социальной взаимозависимости, а не созданием индивидуальных конкурентных целей» [7].

Согласно тематическому исследованию, проведенному П. Тарриконе и Дж. Лукой [8], выделяют шесть ключевых параметров эффективного командного взаимодействия:

1. **Стремление к командному успеху.** Члены команды должны разделять общие цели, ценности, убеждения, а также приверженность и мотивацию к успеху: например, каждый член команды должен стремиться к совершенству, а это значит, что если разработчики сайта имеют превосходную производительность, дизайнеры должны не отставать, и наоборот.

2. **Взаимозависимость.** Индивидуальный успех невозможен, если другие члены команды потерпят неудачу. Если дизайнеры преуспели в создании сайта, а разработчики не смогли добиться его слаженной работы, и он «слетает» с каждым «кликом» — то о каком успехе проекта разработки сайта может идти речь?

3. **Межличностные навыки.** Уважение, поддержка и реалистичные взаимные ожидания членов команды обязательны. К примеру, члены команды не могут ожидать от неопытного младшего веб-разработчика тех же навыков и знаний, как и от старшего веб-разработчика.

4. **Открытое общение.** Создание благоприятных условий обратной связи, а также развитие командного духа для появления конструктивной критики имеют первостепенное значение.

К примеру, если неопытный дизайнер охотно прислушивается к конструктивным советам более опытных коллег, он может улучшить свои навыки, что пойдет на пользу всей команде.

5. **Соответствующий состав команды.** Конкретные задачи решаются конкретными ролями, а конкретные роли требуют определенных талантов и навыков: например, команда, которая состоит исключительно из разработчиков сумеет создать функциональное приложение, однако, дизайн, вероятно, будет не на высшем уровне.

6. **Приверженность командному лидерству и ответственности.** Поскольку члены команды ожидают определенной свободы, когда речь идет о принятии решений, они более склонны принимать индивидуальную подотчетность и личную ответственность за свои действия. К примеру, в то время как руководитель группы делегирует задачи и следит за прогрессом группы в целом, дизайнеры и разработчики должны использовать свои навыки и представить конечный продукт.

Так как командная работа обеспечивает взаимную моральную поддержку и чувство выполненного долга, очевидно, что командная работа приносит взаимное удовлетворение от проделанной работы всем участникам коллектива.

Повышенная эффективность. Работа в команде иногда сопряжена с необходимостью достижения общекомандной цели в нереальные сроки и отсутствием возможности договориться о пролонгировании даты сдачи проекта. В такие моменты лидеру команды недостаточно донести до членов коллектива, что необходимо мобилизовать общие усилия. Особое значение для достижения поставленной цели в условиях ограниченности времени заключается в рациональном распределении полномочий. Когда члены команды будут иметь возможность максимально использовать свой опыт, знания и навыки, они смогут выполнить поставленные перед ними задачи в срок и с минимальными ошибками.

Компенсация слабых сторон членов команды. Представьте ситуацию, в команде работают два сотрудника, один из которых имеет связи для привлечения клиентов и является генератором идей, однако он безответственен и постоянно нарушает сроки сдачи поставленных перед ним задач. Второй сотрудник, напротив, обладает посредственными знаниями и навыками, но всегда выполняет задания в срок. Объединив сильные стороны этих сотрудников, вы получите идеальное сочетание: работа будет выполнена в срок и найдет своего клиента.

Конструктивный конфликт как толчок для развития инновационной деятельности. Согласно мнению специалистов, в целях решения трудноразрешимой задачи можно прибегнуть к зарождению конструктивного конфликта, разрешение которого возможно путем выхода из состояния «огруппления мышления» (описывается ниже). Однако, стоит быть осторожным, чтобы краткосрочный конструктивный конфликт не перешел в долгосрочный, имеющий деструктивные последствия.

Меньше текучки кадров. Правильная, хорошо сбалансированная и эффективная команда похожа на семью, где царят дружелюбие и взаимопонимание. Поддерживая эффективную командную работу и позитивную атмосферу, возможно снизить уровень текучести кадров, что позволит избежать издержек, связанных с уходом сотрудников.

Гибкость рабочей силы. Вместо того, чтобы вести вечную рекрутинговую кампанию, вы можете больше уделять времени обучению своих сотрудников ролям, выходящим за рамки их текущих обязанностей. Например, если веб-дизайнер получает базовые навыки веб-разработки, он сможет выполнять некоторые задания по веб-разработке, позволяя не тормозить процесс создания сайта в случае отсутствия веб-разработчика.

Хотя командная работа имеет много преимуществ, она имеет и некоторые недостатки, о которых следует знать.

Огрупление мышления. Это феномен, описанный Ирвином Дженисом. Несмотря на то, что члены команды поощряются к сплочению, иногда этот процесс может пойти слишком далеко. Если замечается, что команда пренебрегает альтернативным выбором или совершает иррациональные действия, это может быть признаком огрупления мышления. К признакам огрупления мышления относятся: схожие навыки, знания и опыт работы, изоляция от посторонних мнений и отсутствие правил принятия решений.

Сложный процесс. Командная работа будет эффективна только в том случае, если каждому участнику будет задана определенная роль, и он будет обладать определенным набором навыков, совместимых с остальной частью команды. Однако расставить всех членов команды, словно кусочки головоломки на нужные места сложно, дорого и долго. По мнению специалистов, лучший совет — это набирать команду единовременно и избегать включения в члены команды людей, которые на этапе набора вызывают сомнения.

Конфликт. Иногда в командах среди членов, выполняющих задачи в одной сфере деятельности, но с разными взглядами, методами и способностями к выполнению этих задач, могут возникать конфликты. И отсутствие должного внимания к разрешению этих конфликтов может привести к провалу всей командной работы.

Оценка индивидуального вклада. Работа в команде предполагает групповую ответственность за достижение поставленной цели, что затрудняет процесс оценки индивидуального вклада каждого отдельного участника коллектива. Такая ситуация является предпосылкой для возникновения чувства несправедливого вознаграждения от проделанной работы у отдельных членов команды. Поэтому в целях измерения индивидуальной производительности в команде широко используется метод «360 градусов», который предполагает опрос делового окружения члена коллектива в целях выявления соответствия им занимаемой должности.

«Аналитический паралич». Иногда проблемная ситуация подвергается чрезмерно тщательному анализу, что затрудняет процессы принятия решения и его реализации. А внезапная остановка в принятии решений может стоить компании времени, денег, а в некоторых случаях даже репутации. В хорошо сбалансированных и функциональных командах такая ситуация происходит нечасто, но в случае ее наступления она должна быть решена как можно быстрее.

Так что же такое командная работа на самом деле? Командная работа — это результат здорового коллективного сознания внутри группы, которое необходимо для трансформации из группы в команду.

Согласно Т. Демарко и Т. Листеру, «сплоченная команда — это группа людей, настолько сплоченных, что их целое больше, чем сумма составных частей. Как только команда начинает сплачиваться, вероятность успеха резко возрастает. В такой команде нет необходимости управлять в традиционном смысле, члены команды сами достаточно мотивированы» [9].

Основным показателем сплоченности команды является низкая текучесть кадров или ее полное отсутствие. Также в сплоченных коллективах такие факторы как деньги, статус или возможность продвижения не имеют большого значения — все дело в достижении общих целей и продуктивном проведении времени с друзьями на пути к цели.

Сплоченную команду также характеризует использование шуток, юмора, которые понятны всем, обмен крылатыми фразами, частое времяпрепровождение в неформальной обстановке вне работы.

По мнению специалистов, невозможно просто взять и создать сплоченный коллектив. Но возможно провести работу по выявлению и устранению различных препятствий, которые мешают сплочению.

Советы по содействию в сплочении команды:

1. **Избегайте защитного управления.** Ни один менеджер не может знать все. Но дальновидный менеджер может сформировать команду, состоящую из экспертов в разных областях, а затем просто доверять их экспертному мнению при принятии решений.

2. **Избавьтесь от бюрократии и бумажной волокиты.** Когда доскональная излишняя документация становится важнее фактической работы, у членов команды формируется негативное отношение к поставленной задаче, а негатив, в свою очередь, всегда приводит к разрушению сплоченности команды.

3. **Единство команды.** В идеале, один сотрудник должен состоять только в одной команде. Большое количество обязательств от участия в нескольких командах не только снижает производительность, но и отдаляет момент наступления сплочения, так как достаточно трудно сблизиться сразу с несколькими командами.

4. **Реалистичные сроки.** Выполнение в сроки, оторванные от реальности, резко снижает производительность команды. После постоянного воздействия сжатого графика страдает и мотивация, невозможно работать в условиях срываемых дедлайнов постоянно. В таких ситуациях наблюдается срыв указанных сроков, низкое качество, низкий моральный дух.

5. **Нахождение команды в одном пространстве.** У команды должна быть своя территория (уголок или офис), которая действительно позволяет членам команды чувствовать, что они владеют ею. Территория должна обеспечивать достаточную изоляцию от остальной части сотрудников и создавать условия членам команды для свободного взаимодействия друг с другом. Работа «лицом к лицу» повышает уровень межличностного взаимодействия и является важным инструментом как к социальной сплоченности, так и к сплоченности в выполнении задач.

6. **Избегайте чрезмерной сверхурочной работы.** Сверхурочная работа на перманентной основе может привести к уве-

личению количества дефектов, снижению креативности, производительности и самообразования. Кроме того, чрезмерная сверхурочная работа также может негативно повлиять на внутрикомандные отношения, так как повышенный стресс и усталость сделают людей более раздражительными, нетерпеливыми и разочарованными.

Литература:

1. Katzenbach J. R., Smith D. K. The Wisdom of Teams; Creating the High Performance Organization. N. Y.: Harper Business, 1994. P. 16
2. Miller C. B. Quick Teambuilding Activities for Busy Managers: 50 Exercises that Get Results in Just 15 Minute. N. Y.: AMACOM, 2003. P. 115
3. Геллерт М., Новак К. Все о командообразовании: руководство для тренеров. М.: Вершина, 2006. С. 34
4. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. СПб.: Питер, 2001. С. 72–75.
5. James T. Scarnati (2001). On becoming a team player. Team Performance Management. 7(1/2):5–10 DOI:10.1108/13527590110389501, p.5
6. Harris, P. R., & Harris, K. G. (1996). Managing effectively through teams. Team Performance Management: An International Journal, 2(3), 23–36.
7. Luca, J., & Tarricone, P. (2001). Does emotional intelligence affect successful teamwork? Proceedings of the 18th Annual Conference of the Australasian Society for Computers in Learning in Tertiary Education at the ASCILITE, p. 367–376, Melbourne: University of Melbourne.
8. Tarricone, P. & Luca, J. (2002) Successful teamwork: A case study, in Quality Conversations, Proceedings of the 25th HERDSA Annual Conference, Perth, Western Australia, 7–10 July 2002: pp 640–646.
9. Демарко Т., Листер Т. Человеческий фактор: успешные проекты и команды. — 2-е изд. — Символ-Плюс, 2007. — 256 с. — ISBN5–93286–061–8, 0–932633–43–9.

Таким образом, формирование эффективной команды — это процесс длительный и сложный, сопряженный с большим количеством препятствий и конфликтных ситуаций, однако, при правильном подходе и своевременном содействии со стороны лидера команды, данный процесс можно ускорить и реализовать с наименьшими издержками.

Учет рисков составляющей при разработке и реализации бизнес-плана

Калиновский Руслан Романович, студент магистратуры

Научный руководитель: Соболев Татьяна Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент

Московский университет имени С. Ю. Витте

В статье авторы пытаются представить алгоритм управления рисками при разработке и реализации бизнес-плана

Ключевые слова: бизнес-план, риск, фактор, предприятие

При реализации и разработке бизнес-плана особое место уделяется учету рисков составляющей.

Анализ трудов различных авторов в области учета рисков составляющей при реализации и разработке бизнес-плана позволяет сделать вывод о том, что оценка риска имеет определенный алгоритм.

Основываясь на трудах таких авторов как Аганбегян, А. Г., Атаян Н. Х., Баринов В. А., Григорьев В. А., Гриффин А. В. можно представить алгоритм оценки рисков реализации и разработки бизнес-плана в виде рисунка 1.

На первом этапе оценки рисков реализации и разработки бизнес-плана проводится выбор факторов риска бизнес-плана, влияние которых на ведение бизнес-плана необходимо уменьшить. При этом основная цель оценки риска инвестиционного проекта предприятия заключается в определении максимально возможного допустимого уровня риска для конкретного вида случаев. Затем проводится оценка и анализ отобранных факторов [6, с. 49].

При проведении анализа оценки риска реализации и разработки бизнес-плана применяется качественный и количественный подходы (рис. 2).

Рассмотрим особенности качественного и количественного подходов оценки рисков реализации и разработки бизнес-плана [1, с. 72].

Качественный подход оценки рисков реализации и разработки бизнес-плана подразумевает в первую очередь проведение идентификации рисков реализации и разработки бизнес-плана, а потом проведение стоимостной оценки последствий риска и разработанных мероприятий по борьбе с ними. Качественный подход оценки рисков реализации и разработки бизнес-плана как правило проводится на стадии планирования бизнес-плана.

Количественный подход оценки рисков реализации и разработки бизнес-плана базируется на инструментарии теории вероятности и математической статистики. Содержание количественного подхода оценки рисков реализации и разработки бизнес-плана выражается в числовом измерении влияния из-

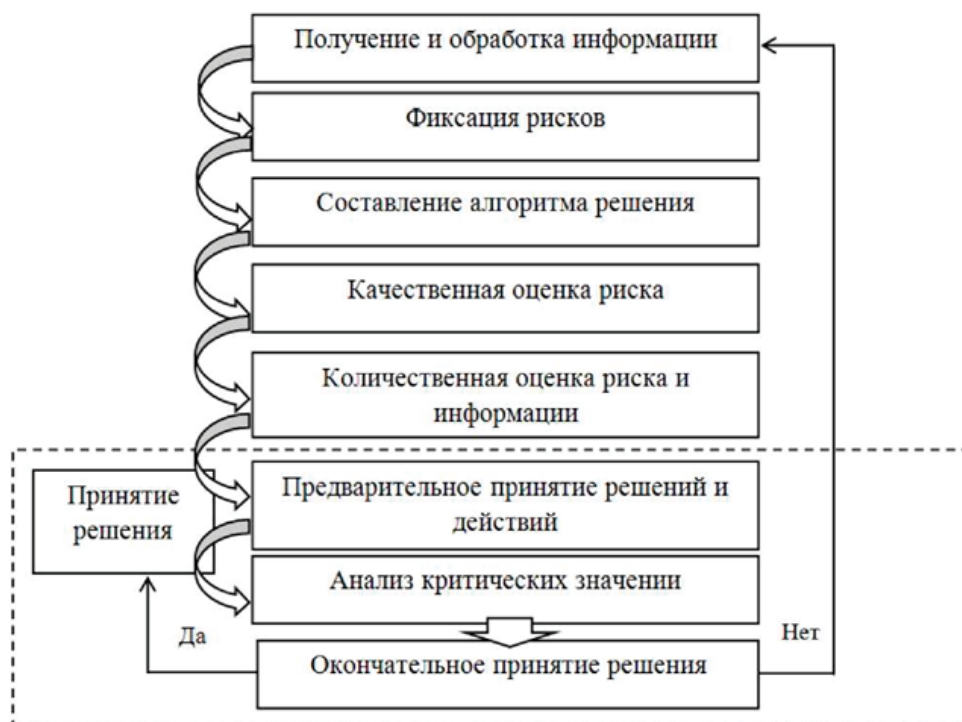


Рис. 1. Алгоритм оценки рисков реализации и разработки бизнес-плана

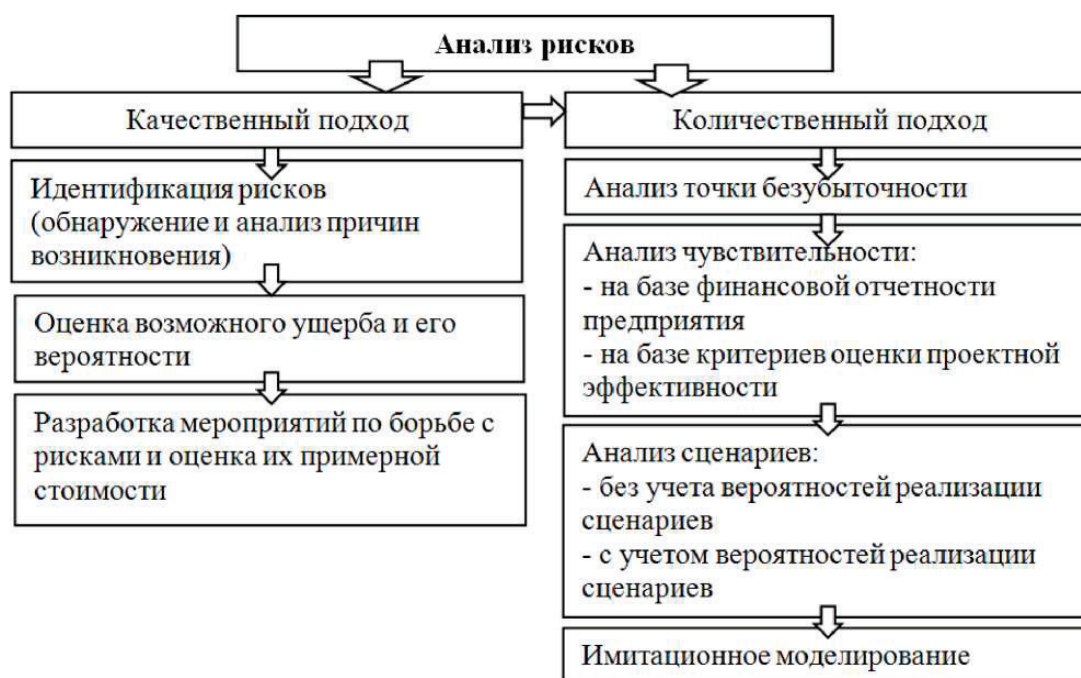


Рис. 2. Процедуры оценки рисков реализации и разработки бизнес-плана

менений рисков факторов на изменение эффективности бизнес-плана и опирается на базисный вариант бизнес-плана и проведенный качественный анализ [4, с. 24].

Далее, на рисунке 3 представим алгоритм технологии экспертного оценивания рисков реализации и разработки бизнес-плана.

На рисунке 4 представлена классификация методов, применяемая при использовании количественного подхода оценки рисков реализации и разработки бизнес-плана.

Наиболее распространенными являются статистические методы оценки рисков реализации и разработки бизнес-плана.

Особый интерес в последнее время проявляется к аналитическим методам оценки рисков реализации и разработки бизнес-плана, а именно методам, учитывающим распределение вероятностей [2, с. 105].

Для решения задачи прогнозирования рисков реализации и разработки бизнес-плана можно использовать все известные



Рис. 3. Алгоритм технологии экспертного оценивания рисков реализации и разработки бизнес-плана



Рис. 4. Классификация методов, применяемая при использовании количественного подхода оценки рисков реализации и разработки бизнес-плана

методы статистики и экономики, которые позволяют оценить параметры объекта вперед на некоторый интервал времени.

Таким образом, общий алгоритм управления рисками реализации и разработки бизнес-плана состоит из следующих этапов: определение целей, определение ключевых факторов успешности, определение целевых (или минимально необходимых) значений ключевых показателей успешности, определение проектных значений ключевых показателей успешности, формиро-

вание списка рисков, количественное оценивание рисков, формирование реестра рисков и расчет количественных оценок для групп рисков, если риски можно оценивать на основе отдельных их составляющих, выявление влияния факторов риска на отдельные показатели успеха, корректировка проектных показателей успешности бизнес-плана с учетом выявленных факторов риска, расчет общего уровня риска реализации и разработки бизнес-плана.

Литература:

1. Аганбегян, А. Г. Управление рисками бизнес-плана: учебник / А. Г. Аганбегян. — 3-е изд. перераб. и доп. — М.: Дело, 2023. — 272 с.
2. Атаян, Н. Х. Стратегическое управление развитием бизнес-плана: учебник / Н. Х. Анософф. — Волгоград: Авт. перо, 2022. — 479 с.
3. Баринов, В. А. Разработка и управление бизнес-планом: учебник / В. А. Баринов. — М.: Инфра-М, 2021. — 235 с.
4. Григорьев, В. А. Инвестиционные проекты предприятия: учебник / В. А. Григорьев. — М.: Вильямс, 2020. — 924 с.
5. Гриффит, А. В. Системы управления рисками реализации бизнес-плана: учебник / А. В. Гриффит, П. Стивенсон, П. Уотсон. — М.: Олимп-Бизнес, 2023. — 464 с.
6. Лебедева, А. Л. Управление рисками / А. Л. Лебедева // Человек и труд. — 2022. — № 12. — С. 49–52

Конкурентоспособность предприятий химической отрасли как залог национальной безопасности России

Кудряшов Евгений Анатольевич, студент магистратуры
Московский университет имени С. Ю. Витте

Химическая отрасль России является одной из стратегических отраслей промышленности. В современных условиях отрасль находится в сильной зависимости от импорта, особенно в высокотехнологичных отраслях, что ставит под угрозу национальную безопасность страны. Это требует выработки комплекса мер по реализации конкурентных преимуществ химической промышленности, активной реализации политики импортозамещения. В статье были рассмотрены основные проблемы и конкурентные преимущества химической промышленности России, а также определены основные направления для их реализации.

Ключевые слова: химическая промышленность, импортозамещение, конкурентные преимущества, инновационная активность, цифровизация отрасли.

Химическая отрасль России выступает одной из стратегических отраслей промышленности, при этом включает в себя три основные составляющие: неорганическую, органическую и тонкую химию. Общий объем производимой продукции предприятиями отрасли в 2021 г. составил более 6834,4 млрд руб., что на 33,9% выше аналогичного показателя прошлого года. Несмотря на рост, данный показатель существенно ниже ведущих экономик мира (США, Китая), в которых объем производства химической продукции выше показателей России соответственно в 8,8 и 20 раз.

В условиях 2022 г., когда в отношении российских компаний были введены санкции, при этом ряд ведущих зарубежных компаний отрасли ушли с нашего рынка, вопрос обеспечения импортозамещения, особенно в высокотехнологичных отраслях химической промышленности, стоит крайне остро. Химическая отрасль оказывает существенное влияние на развитие многих секторов экономики, в частности, строительство, самолетостроение, кораблестроение, машиностроение, легкая промышленность, сельское хозяйство, микроэлектроника, фар-

мацевтика и т.д. При этом зависимость России от импортных поставок высокотехнологичной химической продукции (катализаторы, полимеры, субстанции для производства лекарств и т.д.) варьирует в диапазоне 60–100%. Доля импорта в потреблении химической промышленности составляет 50% [3, с. 117]. При этом объемы импорта продукции химической промышленности намного превышает объемы экспорта, что говорит об отрицательном внешнеторговом балансе в отрасли и зависимости страны от импортных поставок (рис. 1).

Данные цифры говорят о том, что санкции и отказ от поставки химической продукции некоторыми зарубежными компаниями угрожают национальной безопасности России. Ряд отечественных производств имеют существенные риски, связанные с возможной остановкой производства из-за отсутствия необходимых импортных сырья и материалов.

Следовательно, можно констатировать, что национальная безопасность и стабильное развитие экономики России будет, во многом, определяться развитием химической промышленности в стране, в первую очередь, в высокотехнологичных от-

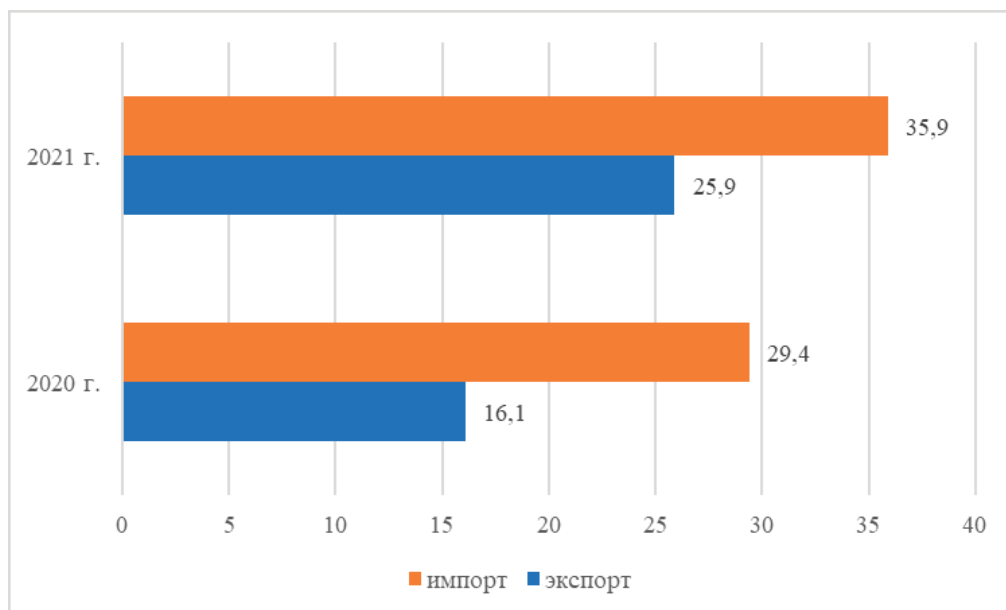


Рис. 1. Объем экспорта и импорта химической продукции в 2020–2021 гг., млрд долл. США

раслях. Одно рабочее место на предприятиях химической промышленности создает семь рабочих мест в смежных отраслях [1].

Развитие химической промышленности возможно только при высокой инновационной активности. В этой связи, экономически развитые страны вкладывают существенные инвестиционные ресурсы. Например, США ежегодно тратит на научные исследования в отрасли порядка 20 млрд долл. Численность сотрудников химической промышленности США составляет 1 млн чел., уровень доходов которых существенно выше, чем в других секторах экономики. 60% химической продукции США относится к высокотехнологичной. В России данная цифра составляет 8%. Данные рисунка 2 свидетельствуют, что наша страна существенно проигрывает развитым странам мира по развитию химической промышленности.

В развитии химической промышленности России можно выделить ряд проблем, а также конкурентные преимущества представлены на рисунке 3.

Перед российскими предприятиями химической промышленности сегодня стоит задача производства конкурентоспособной продукции, соответствующей мировым аналогам. Это возможно за счет максимального использования конкурентных преимуществ предприятия отрасли. Конкурентные преимущества могут находиться в различных направлениях работы химического предприятия, применительно к химической промышленности можно выделить следующие направления повышения конкурентоспособности:

- повышение качества производимой продукции, поскольку конкурентоспособность продукции является основой для обеспечения конкурентоспособности предприятия;

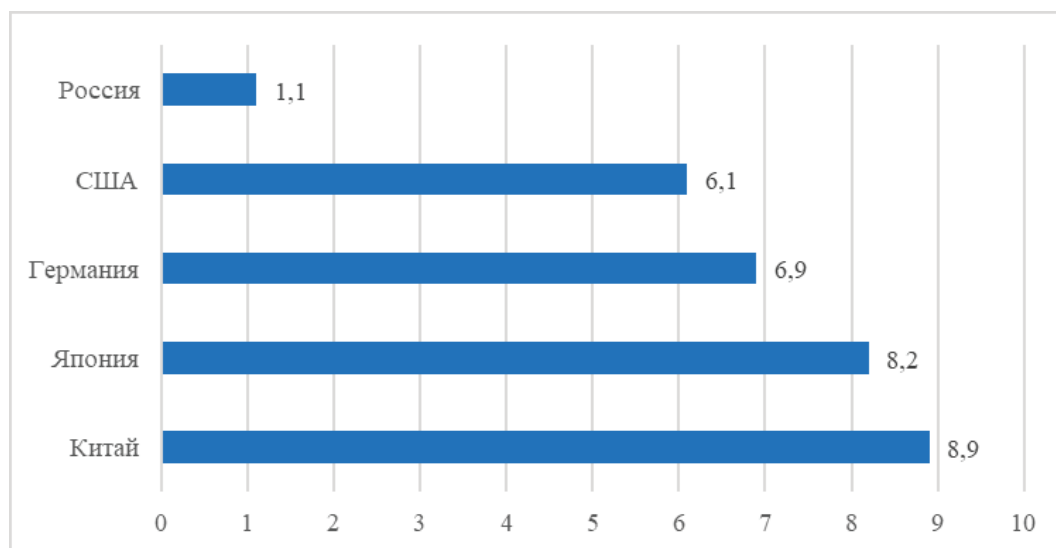


Рис. 2. Доля химической промышленности в ВВП разных стран, %

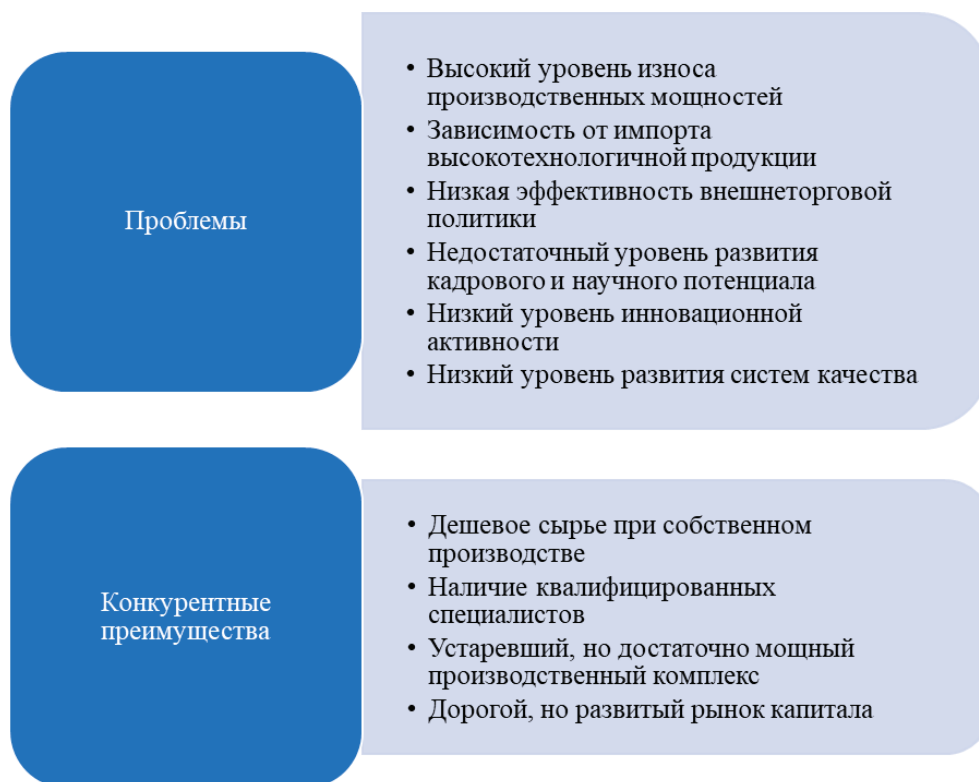


Рис. 3. Проблемы и конкурентные преимущества предприятий химической промышленности России [2, с. 21]

- импортозамещение, поскольку доля импортной высокотехнологичной продукции в отрасли критична;
- повышение инновационной активности предприятия, в частности, необходимо повышение технологического и технического уровней предприятий отрасли;
- совершенствование планирования и организации деятельности, поскольку система менеджмента характеризуется низким уровнем;
- диверсификация направлений деятельности, что обеспечивает устойчивое развитие во внешней турбулентной среде;
- совершенствование управления издержками, что обеспечивает рост прибыли и рентабельности производства.

Современный этап развития мировой экономики характеризуется высокими переделами сырья, кластеризацией, высоким уровнем химизации экономики. При этом для развития отрасли необходимы инновации: продуктовые, технологические, организационные, причем не только в химической, но и в смежных отраслях. Россия обладает практически всеми видами химического сырья. При этом имеется неплохой задел от-

раслевой науки, что делает возможным переход на инновационный путь развития.

Если рассматривать тенденции развития химической промышленности в мировых странах-лидерах, можно отметить, что акцент сделан на цифровизацию и построение циркулярной экономики. Суть последней заключается в том, чтобы выработать варианты, позволяющие «замкнуть» цепочки путем вовлечения смежных отраслей, а также выстраивания сетевых структур [4, с. 202]. С учетом данных тенденций и накопленного передового опыта необходимым представляется развитие и российской химической промышленности.

В заключение хотелось бы отметить, что обеспечение конкурентоспособности химической промышленности России является сложным процессом, требующим существенных инвестиций в цифровизацию и повышение инновационной активности данного сектора экономики. Однако реализация конкурентных преимуществ является важной стратегической задачей государства, от решения которой зависит ее национальная безопасность.

Литература:

1. Приказ Минпромторга России от 08.04.2014 № 651/172 «Об утверждении Стратегии развития химического и нефтехимического комплекса на период до 2030 года» (ред. от 14.01.2016).
2. Андреев А. В. Направления развития потенциала импортозамещения на предприятиях химической промышленности // Индустриальная экономика. — 2021. — № 2–3. — С. 21–25.
3. Егоров М. П. и др. Химия в XXI веке: вызовы и перспективы для России // Вестник Российской академии наук. — 2022. — Т. 92. — № 2. — С. 103–117.
4. Сизова Ю. О. Мировой и российский рынок продукции химической промышленности: основные тенденции развития // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. — 2022. — Т. 19. — № 2 (122). — С. 202–210.

Влияние санкций на российский рынок кинопроката

Луппова Александра Валерьевна, студент магистратуры
Байкальский государственный университет (г. Иркутск)

В статье рассматривается влияние санкций на состояние российского кинопроката.

Ключевые слова: санкции, экономические санкции, кино, кинопрокат, фильм, культура.

Вводимые Западом санкции нашли отражение во всех отраслях Российской экономики. Изменения в геополитической обстановке повлекли за собой перемены в том числе и в сфере российского рынка кинематографа. В марте 2022 г. ввиду эскалации российско-украинского конфликта о своем решении покинуть российский рынок и остановить прокат фильмов на российских «больших экранах» объявили зарубежные крупнейшие киностудии Disney, Sony Pictures, UPI, Paramount, Warner Bros., Lionsgate и другие [4, с. 5]. Сильная зависимость сферы кино от иностранной медиапродукции поставило под удар постепенно восстанавливающиеся после пандемийного периода российские кинотеатры. Так, согласно данным Фонда кино, в 2021 г. из десяти фильмов с наибольшими сборами на территории России только две киноленты были отечественного производства, а подавляющая часть фильмов американские [11, с. 6]. Подобная ситуация наблюдалась в 2018–2019 гг., когда доля российского кино была 28,9% и 22,1% соответственно [3, с. 5; 2, с. 2]. Периоды подъема продукции российской киноиндустрии приходятся на пандемийный 2020 г., когда съемки лент за рубежом были приостановлены или велись с соблюдением жестких ограничений, и на 2022-II кв. 2023 гг. В 2022 г. российское кино было наиболее востребовано (6 из 10), вопреки сложившимся обстоятельствам, зарубежные ленты также располагаются в рейтинге, однако все они вышли в прокат до СВО. Таким образом, усиление интереса зрителей российскими фильмами зачастую результат возникновения дефицита зарубежного контента [11, с. 6].

Своеобразная «выжженная земля» оставленная после ухода иностранных лидеров открыла возможность роста для отечественного кино, однако совокупные сборы, хоть и превысили уровень 2020 года, вернуться к прежним показателям не смогли, снизившись в 2022 г. по отношению к 2021 г. на 41,7% (см. рис. 1).

Общая сумма проданных билетов в 2022 г. составила 83,2 млн ед., что меньше показателя предыдущего года на 42,9%. Остановка деятельности зарубежных компаний привела к потере кинотеатрами выручки, которая формировалась в большей степени за счет проката крупных голливудских блокбастеров. Так, сообщается, что объединенная сеть кинотеатров «Синема парк» и «Формула кино», управляющая 65 кинотеатрами, понесла убытки на сумму 1,8 млрд р. Федеральная сеть кинотеатров «Киномакс» недополучила 1 млрд р., сеть «Каро» недосчиталась в 2022 г. 1.3 млрд р. (см. рис. 2) [6, с. 6].

Еще одной из причин и в тоже время следствием снижения выручки является снижение количества кинозалов, а следовательно и числа посетителей. Поскольку доход кинотеатра — это совокупность выручки от продажи билетов (около 30% от суммы дохода) и реализации продукции бара (попкорн, газировка, сувениры и пиво), то важным показателем становится посещаемость. По данным «Яндекс-афиши», в 2022 г. россияне купили через сервис в два раза меньше билетов, чем годом ранее, причиной указывают отсутствие интересных премьер, привлекающих аудиторию, рост обращений к пиратским сайтам и онлайн-кинотеатрам, а также общее снижение интереса к кинотеатрам.

Не улучшает ситуацию и рост цен на билет при снижении реально располагаемых доходов жителей страны. «Бюллетень кинопрокатчика» утверждает, средняя цена билета в отечественных кинотеатрах по итогам января 2022 г. составила 323,7 р. (+13,2% к стоимости января 2021 г.). В среднем в прошлом году поход в кино в России стоил 278,1 р. [13, с. 6].

Спад выручки, стремление и тяготение зрителя к поиску альтернативных способов просмотра иностранных фильмов привел к тому, что к концу 2022 г. в стране закрылось около 10–

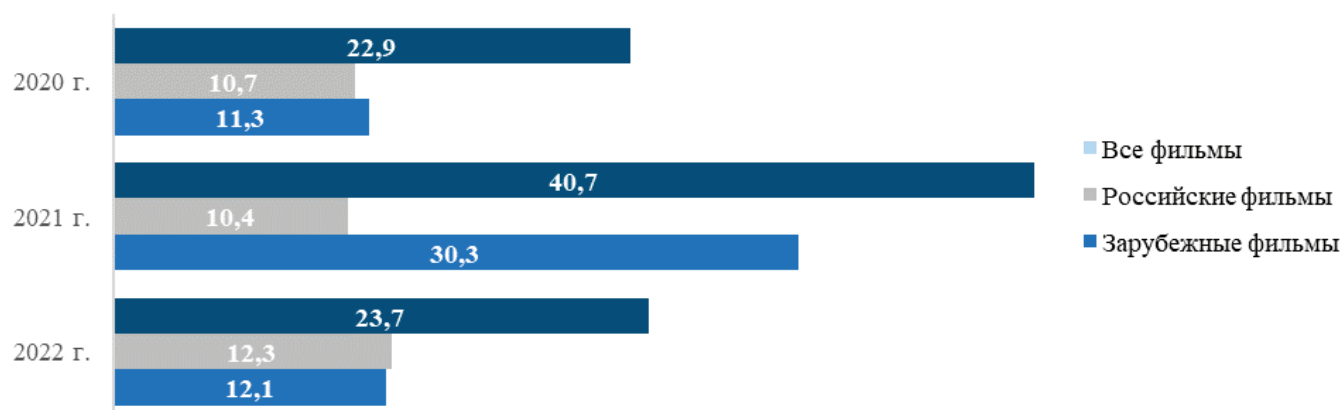


Рис. 1. Размер кассовых сборов в 2020–2022 гг., млрд р. Источник: составлено автором по данным: [1, с. 5]

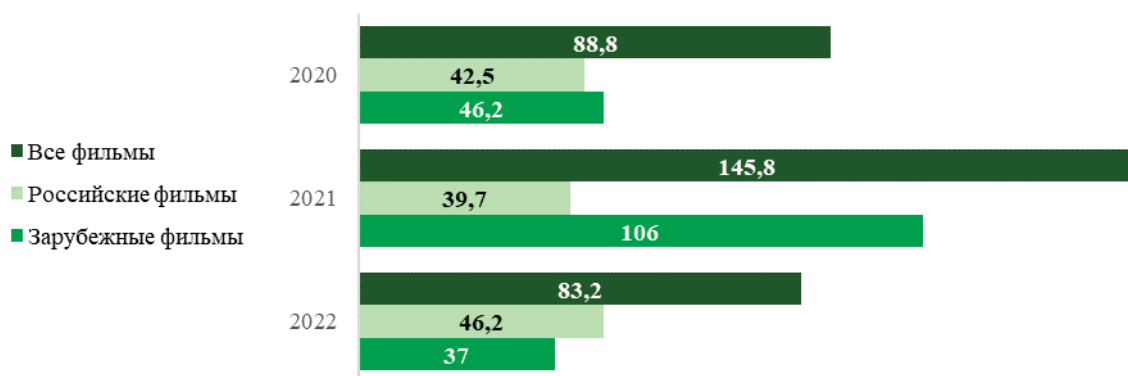


Рис. 2. Количество проданных билетов, млн 2020–2022 гг. Источник: составлено автором по данным: [1, с. 5]

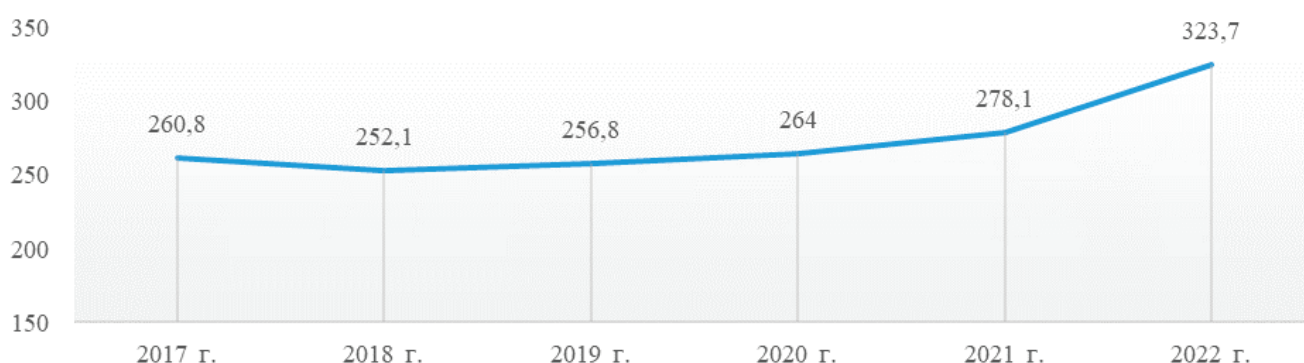


Рис. 3. Средняя цена билета в кино в 2017–2022 гг., р. Источник: [10, с. 6]

12% кинотеатров (в целом с 2020 г. число «больших экранов» снизилось на 16,3% [12, с. 6]) по оценке Ассоциации владельцев кинотеатров [13, с. 6]. В попытках выжить ряд кинотеатров пустили в повторный прокат старые фильмы отечественные и зарубежные фильмы, а затем стали без лицензии показывать новинки зарубежного кинематографа показывая их перед показом российских короткометражных фильмов. Таким способом благодаря теневому показу россияне смогли увидеть «Бэтмена», третий «Мир Юрского периода» и «Аватар: Путь воды».

Онлайн-кинотеатры также пострадали от введения санкций. Пандемия показала, что смотреть фильмы онлайн — это хорошая альтернатива классическому походу в кино, а подписка на онлайн-сервисы не пустая трата денег. Поэтому часть зрителей после ухода компаний для просмотра иностранных фильмов стала обращаться к таким платформам как «Кинопоиск», «Кion», «Иви» и т.п., где несмотря на прекращение размещения западных новинок, содержалась внушительная фильмотека из видео-контента иностранного и отечественного производства. Однако вскоре онлайн-кинотеатры столкнулись с проблемой продления лицензий с крупными студиями (Walt Disney, Warner Bros., Sony Pictures, Universal Pictures) на фильмы в библиотеках, вызванной невозможностью продлить контракты на лицензионный показ из-за санкций. Если в марте 2022 г. речь шла исключительно о новых фильмах, то с августа решение начало касаться и уже вышедшего медиаконтента.

Фильмы и сериалы данных компаний стали частично удаляться с сайтов российских сервисов. Так, стали недоступны сериалы «Друзья» и «Клон», фильмы «1+1», «Интерстеллар», «Пароль» «Рыба-меч», трилогия «Властелин колец», «Маска» и другие культовые или популярные произведения, включая трилогию «Матрица» и её четвёртую часть. BBC, британская радиовещательная корпорация, также отозвала свой контент и запретила его трансляцию на территории России [8, с. 6]. С 1 февраля 2023 г. на платформах «Амедиатеки» и «Кинопоиска» просмотр фильмов о Гарри Поттере невозможен, с 1 марта 2023 г. отечественные видеосервисы начали убирать из своих каталогов фильмы и сериалы от Walt Disney Company. На начало 2023 г. примерное сокращение ассортимента оценивается от 10% до 70% в зависимости от сервиса [9, с. 6]. К лету текущего года ожидается, что иностранный контент на легальных площадках уйдет полностью [7, с. 6]. Дефицит западного контента непременно вызовет отток аудитории в сторону пиратских сайтов. Согласно опросу, организованного TelecomDaily, 25% зрителей онлайн-кинотеатров планируют отказаться от оплаты сервисов [5, с. 5]. Причина в увеличении стоимости подписки, при сокращении фильмотеки. Между тем TelecomDaily сообщает, что рынок онлайн-кинотеатров по итогам 2022 года вырос на 5% и достиг 63,3 млрд руб. против 60,3 млрд руб. годом ранее [7, с. 6].

Выйти из кризиса как утверждают эксперты поможет уже начавшаяся переориентация на Азию и другие доступные

рынки, где происходит создание медиапродукции подобного типа, а также формирование собственного оригинального российского контента. Хочется отметить, что онлайн-кинотеатры и телевидение уже транслируют сериалы и фильмы из Турции, Южной Кореи и Китая.

В целом можно сделать вывод, что санкции действительно сильно повлияли на российский кинопрокат. С одной стороны, уход медиагигантов с территории России нанес тяжелый удар по кинопрокату, с другой дал импульс развития отечественной киноиндустрии и поиску, открытию новых партнеров.

Литература:

1. Итоги кинопроката 2022 года // Фонд кино. — 1995–2023. — URL: <https://ekinobilet.fond-kino.ru/news/detail/itogi-kinoprokata-2022-goda/> (дата обращения: 18.05.2023).
2. Итоги кинопроката в 2019 году / Фонд кино. — 1995–2023. — URL: <https://www.fond-kino.ru/news/itogi-kinoprokata-v-2019-godu/> (дата обращения: 18.05.2023).
3. Кинопрокат России. Итоги 2018 года / Фонд кино. — 1995–2023. — URL: <https://goo.su/wk48> (дата обращения: 18.05.2023).
4. «Недружественные» киностудии — на абордаж: как российский зритель привыкает к пиратскому кино / Росбалт.RU. — 2000–2023. — URL: <https://www.rosbalt.ru/piter/2022/09/12/1973697.html> (дата обращения: 18.05.2023).
5. Подписка есть, смотреть нечего: онлайн-кинотеатры рискуют растерять клиентов / INFOX.ru. — 2008–2023. — URL: <https://www.infox.ru/news/251/290888-podpiska-est-smotret-necego-onlajn-kinoteatry-riskuut-rasterat-klientov> (дата обращения: 18.05.2023).
6. Российские кинотеатры потеряли миллиарды рублей из-за отсутствия голливудских премьер / СРБ. — 2012–2023. — URL: <https://srb62.ru/2023/04/27/rossijskie-kinoteatry-poteryali-milliardy-rublej-iz-za-otsutstviya-gollivudskih-premer/> (дата обращения: 18.05.2023).
7. Рынок онлайн-кинотеатров в России вырос на фоне ухода западных сервисов / «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ». — 1995–2023. — URL: https://www.rbc.ru/technology_and_media/07/03/2023/6405b1b29a794753afbf9a6c (дата обращения: 18.05.2023).
8. С 1 марта российские видеосервисы уберут из библиотек фильмы и сериалы Disney / Habr. — URL: <https://habr.com/ru/news/716350/> (дата обращения: 18.05.2023).
9. Спрос на российские онлайн-кинотеатры будет падать: кто их заменит / Fintolk.pro. — 2006–2023. — URL: <https://fintolk.pro/news/spros-na-rossijskie-onlajn-kinoteatry-budet-padat-kto-ih-zamenit/> (дата обращения: 18.05.2023).
10. Средняя цена билета в кино в России установила рекорд по итогам января 2022 года / Метрополитэн Медиа. — 2012–2023. — URL: <https://goo.su/agspbX> (дата обращения: 18.05.2023).
11. Статистика / Фонд кино. — 1995–2023. — URL: <https://ekinobilet.fond-kino.ru/statistics/> (дата обращения: 18.05.2023).
12. Число кинотеатров в России уменьшилось почти на 20% / СКБ Контур. — 1988–2023. — URL: https://kontur.ru/press/news/38128-chislo_kinoteatrov_v_rossii_umenshilos (дата обращения: 18.05.2023).
13. Январь 2023 года стал лучшим месяцем в истории кинопроката России. Что ждет индустрию дальше / «Тинькофф Банк». — 2023. — URL: <https://journal.tinkoff.ru/news/cinema-in-russia/> (дата обращения: 18.05.2023).

Искусственный интеллект: использование в экономике

Мочалова Яна Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;
Голева Елизавета Александровна, студент
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

В статье авторы предприняли попытку проанализировать роль искусственного интеллекта в экономической жизни страны.

Ключевые слова: искусственный интеллект, экономика, законы робототехники.

Искусственный интеллект (ИИ) — это довольно быстро развивающаяся область, которая может кардинально изменить многие аспекты нашей жизни. «Искусственный интеллект — это программная система, имитирующая на компьютере мышление человека» [2, с. 9]. Разрабатываются компьютерные системы, способные выполнять задачи, которые обычно требуют человеческого интеллекта, например, такие как принятие решений, распознавание образов и понимание естественного языка. Влияние ИИ уже широко распространено в обществе в целом и экономике в частности.

Использование искусственного интеллекта становится массовым явлением и меняет методы работы бизнеса. Специалисты используют алгоритмы искусственного интеллекта для того, чтобы анализировать и прогнозировать огромные объемы данных, чтобы упростить предприятиям задачу принимать более эффективные и разумные решения. ИИ используется также и для того, чтобы автоматизировать рутинные действия, что позволяет сотрудникам сконцентрироваться на более сложных и творческих задачах. Различные предприятия и сетевые магазины используют чат-ботов на базе ИИ с целью

упрощения ответов на запросы клиентов и освобождения персонала от энергозатратных задач.

Исследования в области искусственного интеллекта проводятся путем изучения человеческого интеллекта и переноса результатов в мир компьютеров. Итак, ИИ черпает информацию из огромного множества разных областей и источников. К ним относятся информатика, математика, лингвистика, психология, биология и инженерия. Компьютеры пытаются имитировать человеческий интеллект на основе больших объемов данных, используя методы машинного обучения.

Главные цели искусственного интеллекта прозрачны:

— Создать аналитическую систему, которая ведет себя разумно, обучается самостоятельно или под наблюдением человека и делает прогнозы и гипотезы на основе больших объемов данных.

— Внедрить человеческий интеллект в машины, создать роботов-помощников, которые могут думать, учиться, понимать и выполнять задачи, а также вести себя так, как люди.

В 1942 году этические законы робототехники впервые изложил Айзек Азимов в рассказе «Хоровод» [1]:

— «Робот или система с искусственным интеллектом не может причинить вред людям, своим действием или своим бездействием допустить, чтобы людям был причинен вред».

— «Робот должен подчиняться приказам, которые он получает от людей, за исключением тех, которые противоречат Первому Закону».

— «Робот должен заботиться о собственной безопасности, если это не противоречит Первому и Второму Законам».

В 1986 году Айзек Азимов добавил к законам робототехники еще один «нулевой» пункт:

0. «Робот не может причинить вред человеку, пока не докажет, что в долгосрочной перспективе он принесет пользу всему человечеству».

В настоящее время происходит постепенное внедрение искусственного интеллекта во все отрасли человеческой деятельности. ИИ помогает облегчить жизнь людей благодаря тому, что он делает привычные программные комплексы интеллектуальными:

— **Здравоохранение и медицина.** С помощью компьютерных систем ведется учет пациентов, расшифровываются результаты диагностики. Интеллектуальные системы также способны поставить пациенту диагноз по наличию тех или иных симптомов, а также предложить оптимальную схему лечения.

— **Онлайн-магазины.** С помощью рекламы продавцы предлагают свои товары и услуги. ИИ помогает отслеживать интересы пользователя, на основе которых в дальнейшем и будет моделироваться подходящая под запросы покупателя реклама (посетив однажды интернет-магазин обуви, вы некоторое время будете видеть рекламу обуви на других сайтах). Аналитические системы изучают поведение пользователей, выявляют

их покупательские привычки и предлагают релевантные предложения.

— **Промышленность.** ИИ анализирует данные различных участков производства и регулирует нагрузку на оборудование. Интеллектуальные машины также прогнозируют изменение спроса в разных отраслях промышленности.

— **Образование и игровая индустрия.** ИИ активно используется создателями игр, а также внедряется в образовательные процессы многих стран.

Искусственный интеллект все чаще используется в финансовом секторе для выявления мошенничества и мониторинга транзакций, что помогает предотвратить крупные убытки.

Половина рынка крупных компаний нашей страны уже применяет ИИ в своем производстве. Технологические корпорации, исследовательские институты и органы власти широко пользуются возможностями искусственного интеллекта.

Развитие и улучшение ИИ в нашей стране не останавливается и сейчас. Основными движущими силами продвижения являются как государство, так и представители бизнес-сферы. Если в 2019–2022 гг. проводилось только исследование темы ИИ, знакомство с этой отраслью, то сейчас и в дальнейших планах стоят главные задачи внедрения и распространения искусственного интеллекта в масштабах страны во все сферы экономики и социального обеспечения населения с целью улучшения жизни граждан.

Уже сейчас можно привести успешные примеры ИИ в нашей стране. Так, например, нейросеть «Kandinsky 2.1» от «Сбера» стала самым популярным сервисом в мире за короткий срок: почти за неделю она достигла 2 млн пользователей. В дальнейшем «Сбер» вносит в свои планы вложение в искусственный интеллект почти 2 млрд долларов и получение прибыли в 6 млрд долларов. Ярким примером является генеративная нейросеть «Шедевр» от «Яндекса». Еще к достижениям «Яндекса» можно отнести сервис по распознаванию и синтезу речи «Алиса». В 2020 году были предоставлены данные, говорящие о том, что российский рынок вырос, достигнув 291 млн долларов, что превышает доход в 2 раза в сравнении с 2019 годом. Нам может показаться, что почти 300 млн долларов — это огромная сумма и большой успех. Но она составляет всего 0,5% от объема всего мирового рынка, а его общий объем приравнивается к 58,3 млрд долларов.

В заключение стоит сказать, что искусственный интеллект — это быстроразвивающаяся область, использование которой открывает множество возможностей. То, в каком направлении будет развиваться данная технология, то, как она внедрится в наши жизни, и то, какое влияние будет оказывать, сейчас всецело в руках человечества. Нам не стоит забывать о возможных опасностях и рисках, но двигаться необходимо в положительном направлении.

Литература:

1. Айзек Азимов. Я, робот. Электронный ресурс. Режим доступа: https://librebook.me/i__robot.
2. Марселлус Д. Программирование экспертных систем на ТУРБО ПРОЛОГЕ. — Москва: Финансы и статистика, 1994.

InsurTech как перспективный путь развития страховой отрасли

Овчинникова Алина Евгеньевна, студент;

Хохлова Екатерина Александровна, студент

Научный руководитель: Бакиева Марьям Юсефовна, кандидат экономических наук, доцент

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю. А.

В статье идет речь о таком направлении финансовых технологий, как InsurTech, включающее в себя технологии, разработанные для повышения эффективности деятельности страховых компаний и страховой отрасли в целом. Отмечается, что на современном этапе развития страхования наблюдается общая тенденция цифровизации, роботизирования и внедрения инноваций. Авторами упоминается опыт различных страховых компаний (таких как «АльфаСтрахование», «Ингосстрах», «Росгосстрах», «АбсолютТех» и др.), действующих иншуртех-проекты.

Ключевые слова: InsurTech, цифровые технологии, страхование, страховой рынок, инновации.

Цифровые технологии уже достаточно укрепились в нашей жизни, и нет сфер, в которых не было бы различных технологий, значительно упрощающих нашу жизнь и экономящих время, как компаний, так и клиентов. Экономическая сфера не стала исключением. Современный финансовый сектор уже невозможно представить без услуг, предоставляемых на базе инновационных технологий: чат-боты, искусственный интеллект, BigData, роботизация, биометрия, блокчейн и т.д. Данный блок услуг объединяют в термин «FinTech».

Однако рынок страхования, отличающийся от других рынков экономики консервативностью и желающим осуществлять свою деятельность, основываясь на проверенных способах, лишь недавно оценил преимущество инноваций. Толчком к большему внедрению технологий в свою деятельность стала пандемия COVID-19. В период пандемии были выявлены недостатки традиционного формата работы страховых компаний, так как непосредственное взаимодействие между страховщиком и страхователем значительно осложнилось введенными в тот период ограничениями.

InsurTech (сочетание слов «страхование» и «технологии») — это направление финансовых технологий, представляющее собой взаимодействие современных технологий и классического страхования. Данные технологии направлены на преобразование страховой отрасли, с целью снижения затрат потребителей и страховых компаний, повышения эффективности взаимодействия между участниками договора страхования.

Ранее занимающий много сил и времени процесс страхования как у клиентов, так и у самих страховых компаний, всё больше автоматизируется. У таких лидеров на страховом рынке, как «АльфаСтрахование», «Ингосстрах», «Тинькофф Страхование» есть собственные мобильные приложения, которые представляют собой форму взаимодействия с клиентом и способ его удержания. Данные мобильные приложения позволяют решать клиенту все необходимые вопросы из дома, без необходимости физического посещения офиса страховой компании: покупка и продление полиса, помощь при страховом случае, онлайн-возмещение убытков и даже страхование малого бизнеса. [3]

Конкуренция стала основным фактором для развития рынка страхования. Пользователи, привыкшие к скорости, простоте и персонализации при использовании результатов финансовых

технологий в банковской сфере, ожидают того же самого и от страхового рынка. Специалисты отмечают, что многие российские решения и проекты в области иншуртех не являются таковыми. Чат-боты, технологии распознавания голоса и документов, мобильные приложения — все перечисленные технологии не создавались конкретно для страхового рынка, но представляют ценность, как для клиентов, так и для рынка в целом, и им нашли применение в данном секторе. Однако говорить о полном отсутствии собственных иншуртех-проектов на российском рынке нельзя.

Как уже говорилось ранее, страховая сфера осложнена работой с огромными объемами данных, расчёты которых вручную занимают много времени, чем очень недовольны клиенты, привыкшие в нынешних реалиях получать всё и сейчас. Поэтому оптимизация и автоматизация процессов в страховой сфере крайне необходима. Решение данной проблемы найдено с помощью искусственного интеллекта и роботизированной автоматизации процессов (RPA). [4]

Совсем недавно каждая операция, включающая большие объёмы данных, обрабатывалась страховой компанией либо вручную, либо прибегая к помощи ненадёжных интерфейсов. Роботизированная автоматизация процессов позволила избавиться от необходимости в затратной перестройке программного обеспечения, что ранее отталкивало страховые компании от модернизации. Благодаря RPA компании могут обеспечить бесперебойную работу страховой отрасли. RPA может использоваться на всех этапах процесса страхования: от обработки претензий до правового регулирования.

Так, в январе 2020 года ПАО СК «Росгосстрах» запустил ИТ-платформу «Агентология». Данный сервис позволяет дистанционно регистрироваться в качестве агента компании, проходить онлайн-обучение, продавать полис. В 2023 году зарегистрировано более 40 000 страховых агентов, благодаря платформе выдается 300 000 полисов в месяц. Данная онлайн-платформа позволяет продавать 8 продуктов, а до конца года обещают выпустить 20 новых продуктов.

Компанией «Ингосстрах» при совместной работе с ИТ-компанией «Первый БИТ» были внедрены российские роботы в бизнес-процессы по возмещению убытков на базе платформы PIX RPA. Ранее процесс возмещения убытков и контроль за ним осуществлялся сотрудниками отдела в количестве 10 че-

людей. Качественная обработка большого потока подобных обращений занимала уйму человеческих и временных ресурсов. Робот способен обрабатывать обращения круглосуточно и в 10 раз быстрее человека. На протяжении 2-х лет работы робот еженедельно обрабатывает тысячи заявок, причём примерно 70% из этих заявок не требуют контроля со стороны сотрудника.

В 2023 году в «Цунами О2» предоставил клиентам продукт, повышающий сервис страховой компании в сфере обслуживания клиентов ДМС. Появилась возможность управлять записями в ДМС в реальном времени, что значительно уменьшило нагрузку на колл-центры и позволило снизить операционные расходы до 50%. С внедрением данного сервиса уровень клиентского сервиса значительно повысился.

Одним из новых решений в области страхования является «Интернет вещей» («Internet of things», IoT) — сеть физических устройств, которые оснащены встроенными технологиями для обмена данными друг с другом. Данная технология позволяет страховщикам получить больше информации об объекте страхования. [1]

Активное распространение IoT существенно повлияет на изменение страхового рынка. По оценкам экспертов McKinsey, к 2025 году количество подключённых потребительских устройств будет до одного триллиона единиц: автомобили, фитнес-трекеры, домашние помощники, умные часы, а также новые категории — одежда, бытовая техника, медицинские приборы. [2] Огромный поток информации, собираемый и отслеживаемый данными технологиями, поможет страхованию стать более персонализированной сферой. Модель «плати, когда используешь» позволит страховщикам снизить затраты на разбор страховых случаев и сократить сумму страховых выплат.

Интернет вещей использует множество технологий для соединения цифрового и физического миров. В объекты страхования встроены датчики, которые способны отслеживать температуру или изменение в окружающей среде, а исполнительные механизмы, связанные с данными датчиками, оперативно реагируют на данные изменения. Благодаря количественному и качественному анализу полученной о страхуемом объекте информации на страховом рынке появляются новые страховые продукты, услуги, а также развивается страховой рынок в целом.

Автострахование является обязательным в России и, можно сказать, задаёт темп всему рынку страховых услуг, внедряя все больше разнообразных стартапов в данную отрасль. Так, Mafin — онлайн-платформа, которую в 2019 году запустила компания «АбсолютТех». В рамках данной платформы у клиентов есть возможность самостоятельно рассчитывать стоимость полиса КАСКО, а искусственный интеллект в преобладающем числе случаев помогает снизить его цену до 30%, основываясь на результатах уникального анализа совокупности коэффициентов, таких как история автомобиля, число ДТП и штрафов, риски угона и др. Преимущества при использовании телематики есть и у самой компании: снижаются убытки, появляются новые маркетинговые инструменты. Гибкие страховые тарифы в будущем могут стать одним из средств снижения аварийных ситуаций на дороге. Экосистема страховой компании, выстроенная онлайн-платформой Mafin, сопровождает клиента на

всех этапах решения любого вопроса и позволяет урегулировать страховой случай онлайн. [4]

«АльфаСтрахование» с 2014 года предоставляет услуги по автострахованию с использованием телематического комплекса для автомобиля, благодаря которому через встроенное в машину устройство и спутниковые системы собираются статистические данные об управлении автомобилем и его состоянии. На основе полученных данных водители могут получить скидку. В 2019 году «АльфаСтрахование» внедрило КАСКО с возможностью активации и деактивации страхового покрытия, что позволяет клиентам использовать покрытие в необходимый момент.

Интересен опыт совмещения использования интернета вещей и страхования недвижимости. В России есть система «SAVA», в разработке которой участвовали специалисты с опытом работы в страховых компаниях и ведущие разработчики систем IoT. Датчики огня, дыма, газа, протечек и электрического замыкания незамедлительно уведомляют о событии на сервер. Уведомление получает как клиент, так и сервисная компания. В случае невозможности устранения проблемы клиентом самостоятельно или отсутствия реакции на уведомление сервисная компания приступает к организации помощи согласно определённому алгоритму. Предупреждение наступления страхового случая благодаря своевременному устранению угрозы выгодно и страховщику, и страхователю.

Развитие получило и использование медицинских устройств в страховании здоровья. В период пандемии COVID-19 стала развиваться телемедицина. Телемедицина подразумевает использование информационных технологий для получения медицинских услуг. Всё больше людей прибегают к онлайн-консультациям с врачами. [2] Так, спрос на дистанционные консультации в онлайн-сервисе СберЗдоровье к декабрю 2022 года вырос на 36% по сравнению с началом года. Общее число обращений к врачам на данной платформе составило 670 тысяч.

Генеральный директор компании «Капитал Лайф Страхование Жизни» Евгений Гуревич говорит, что их компания рассматривает использование носимых гаджетов как одно из перспективных направлений развития экосистемы здорового образа жизни для клиентов, которая базируется на сочетании классического страхования и инновационных медицинских сервисов. Компания обеспечивает дистанционную диагностику для более двух миллионов клиентов с помощью медицинских роботов, действующих на базе искусственного интеллекта.

Таким образом, в настоящее время InsurTech является основополагающим элементом развития страховой индустрии в целом, активно развивается, что обуславливается общей тенденцией привыкания потребителей к получению услуг здесь и сейчас, вызванное периодом пандемии COVID-19. Введение использования информационных технологий затрагивает различные области страхования: страхование жизни, имущества, автострахование и т.д.

Намерения страховых компаний и инвестиции венчурных капиталистов в InsurTech основаны на том факте, что страховая отрасль созрела для инноваций и прорывных технологий. Важно понимать, что изменения, вызванные новыми технологиями, являются эволюционными. Это постепенный путь, по которому компании идут шаг за шагом в будущее.

Литература:

1. 7 трендов цифровизации страхования 2022: как оформить страховку, не покидая мессенджер. — Текст: электронный // vc.ru: [сайт]. — URL: <https://vc.ru/talkbank/477806-7-trendov-cifrovizacii-strahovaniya-2022-kak-oformit-strahovku-ne-pokiday-messendzher> (дата обращения: 03.04.2023)
2. InsurTech в России: игра на выживание. — Текст: электронный // rb.ru: [сайт]. — URL: <https://rb.ru/longread/last-hero/> (дата обращения: 05.04.2023)
3. Индустрия онлайн-страхования в 2022 году. — Текст: электронный // admitad.pro: [сайт]. — URL: <https://admitad.pro/ru/blog/industriya-onlajn-strahovaniya-v-2022-godu> (дата обращения: 07.04.2023)
4. Российский страховой рынок и Insurtech. — Текст: электронный // calmins.com: [сайт]. — URL: <https://calmins.com/rossijskij-strahovoj-gynok-i-insurtech/> (дата обращения: 05.04.2023)

Основные средства целлюлозно-бумажной отрасли

Першина Дарья Сергеевна, студент

Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

На предприятиях существует имущество различных категорий. Оно обеспечивает работу компании, деятельность сотрудников, его используют для изготовления продуктов. Часть этого имущества — основные средства.

Основные средства являются, неотъемлемой составляющей процесса хозяйственной деятельности почти каждого предприятия. От их состояния зависит эффективность деятельности любого предприятия, качество оказываемых услуг, работ. Для нормального функционирования организации, необходимо наличие таких средств и источников.

Основные средства — материальные активы, которые предприятие содержит с целью использования их в процессе производства или поставки товаров, предоставления услуг, сдачи в аренду другим лицам или для осуществления административных и социально-культурных функций, ожидаемый срок полезного использования (эксплуатации) которых более одного года (или операционного цикла, если он длится дольше года) [5, с. 125].

Основные средства — это средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму, постепенно изнашиваясь, переносят свою стоимость по частям на вновь создаваемую продукцию. К ним относят фонды со сроком службы более одного года.

Под понятие «основные средства» попадает не любое имущество предприятия. Это материальные объекты, которые фирма использует для различных видов своей деятельности: производства товаров, оказания услуг, выполнения работ, сдачи в аренду и других функций. В отношении этих материальных активов должны быть справедливы все следующие позиции:

- их не намерены реализовывать или перерабатывать в ближайшее время;
- они служат на благо предпринимателя не менее 12 месяцев (или одного операционного цикла, если он превышает годичный срок);

- потенциально способны приносить владельцу доход (сейчас или в будущем времени);

- могут подвергаться износу и терять при этом в стоимости (все, кроме земельных участков).

Основные средства классифицируются в Общероссийском классификаторе основных фондов (ОКОФ). Согласно этому реестру, бухгалтерский учет относит к основным следующие материальные активы:

- строительные сооружения;
- земельные участки;
- механизмы;
- приборы и устройства;
- инструменты, инвентарь;
- техника для вычислений и организации деятельности;
- транспорт;
- поголовье скота;
- высаженные многолетние растения;
- объекты природы, находящиеся в пользовании;
- капитальные вложения в арендованные инвентарные объекты и в улучшение земельных ресурсов;
- некоторые другие виды материальных объектов [3, с. 187].

Целью анализа основных средств предприятия является характеристика их текущего состояния, а также определение эффективности их использования.

По итогам полученных результатов, руководством предприятия могут быть приняты следующие управленческие решения:

- списание объектов основных средств;
- проведение модернизации объектов основных средств;
- увеличение объектов основных средств;
- продажа объектов основных средств и т.д.

Для анализа основных средств предприятия используют следующие методы:

- горизонтальный анализ;
- вертикальный анализ;

– коэффициентный анализ.

Горизонтальный анализ позволяет оценить стоимость основных средств в динамике за несколько периодов. Как правило, рассматривают 3–5 лет. Увеличение основных средств будет свидетельствовать об их переоценке, а также о приобретении новых объектов. Уменьшение свидетельствует о реализации основных средств.

Анализ динамики основных средств можно проводить, как в целом по их стоимости, указанной в балансе, так и в разрезе по отдельным группам основных средств, информация о которых представлена в пояснениях к балансу.

Вертикальный анализ основных средств используется в двух направлениях. Во-первых, он позволяет оценить вес основных средств в общем объеме имущества. Во-вторых, он позволяет определить долю каждой группы основных средств в их общей величине. Например, для производственных предприятий с большой долей вероятности будут преобладать производственное оборудование (станки и т.д.). Для предприятий, оказывающих услуги, преобладают будут, например здания или офисная техника.

Коэффициентный анализ основных средств предприятия включает в себя две группы показателей:

1. Коэффициенты текущего состояния основных средств.

К таким коэффициентам относятся:

- коэффициент износа;
- коэффициент годности;
- коэффициент обновления;
- коэффициент выбытия.

Данный анализ позволяет оценить степень износа основных средств предприятия, а также частоту его обновления и выбытия.

2. Коэффициенты эффективности использования основных средств. К данным коэффициентам относятся:

- фондовооруженность;
- фондоемкость;
- фондоотдача;
- рентабельность основных средств [1, с. 133].

С помощью данных коэффициентов можно оценить, насколько эффективно происходит использование основных средств на предприятии.

Регулярный анализ основных средств позволяет оценить управленческие решения, принимаемые руководством в отношении использования основных фондов предприятия. Кроме

этого, с его помощью можно увидеть проблемы, среди которых могут быть:

- большой износ основных средств;
- большой промежуток времени между обновлениями основных средств;
- низкая производительность труда работников предприятия;
- и другие проблемы.

Своевременное выявление проблем в управлении основными средствами предприятия, позволит принимать оперативные решения по недопущению их развития.

Основные средства являются наиболее дорогостоящей частью средств производства, обслуживают большое число производственных циклов в течение продолжительного периода времени, поэтому их состояние и эффективное использование напрямую влияет на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятий.

Можно отметить, что обновление основных фондов повышает конкурентоспособность отечественной экономики.

Эффективное применение основных фондов представляет собой учащение их оборачиваемости, что в значительной мере содействует решению проблемы сокращения разрыва в сроках морального и физического износа, ускорения темпов обновления основных фондов.

Полное использование основных фондов создаёт уменьшение потребностей во внедрении новых производственных мощностей при преобразовании объема производства и, соответственно, к лучшему использованию прибыли предприятия.

Для того что бы предприятия успешно функционировали в условиях рыночных отношений, должно уделяться внимание модернизации основных фондов и эффективности используемых технологий. Для приспособления предприятий к условиям рыночной борьбы необходимо непрерывное улучшение основных производственных фондов, которое может позволить предприятиям производить продукцию, способную к конкуренции и удовлетворению спроса, который стремительно меняется.

Для переоснащения основных фондов российским предприятиям нужно найти не только источник финансирования, а также необходимо приобрести оборудование, обладающее наилучшими характеристиками. Импортное оборудование, как правило, имеет лучшие технические характеристики, более высокую производительность, в большинстве случаев оно удобнее в управлении, легче по весу и дешевле.

Литература:

1. Алексейчева Е. Ю., Магомедов М.Д., Костин И.Б. Экономика организации (предприятия). Учебник. Дашков и К, 2020. — 290 с.
2. Ильшева Н. Н., Крылов С. И. Анализ финансовой отчетности. Финансы и статистика, 2020. — 372 с.
3. Кобелева И. В., Ивашина Н. С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций. Учебное пособие. Инфра-М, 2019. — 256 с.
4. Котерова Н. П. Экономика организации. Учебное пособие / Н. П. Котерова. — М.: Академия, 2020. — 320 с.
5. Куприянова Л. М. Финансовый анализ. Учебное пособие. Инфра-М, 2020. — 157 с.
6. Мельник М. В., Герасимова Е. Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Инфра-М, 2020. — 208 с.
7. Мищенко А. В., Михеева Е. В. Методы оценки эффективности управления производственно-финансовой деятельностью предприятия. Инфра-М, 2019. — 338 с.

Эволюция методологии исследования инвестиционной стратегии

Политов Владислав Сергеевич, студент магистратуры

Волгоградский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

В данной статье представлен обзор классических и современных подходов к исследованию инвестиционных стратегий.

Ключевые слова: инвестиционная стратегия, экономика, финансы, риски, портфельная теория, прибыль, убытки, дисконтирование, кризис, макроэкономика, капитальные вложения, институционализм, инфляция, дефляция.

Анализируя методы инвестиционного планирования, а также работы над составлением инвестиционного портфеля на рынке ценных бумаг, важным является рассмотреть причины развития портфельной теории в целом. Интерес к портфельному инвестированию во многом связан с развитием рынка ценных бумаг в США после Великой депрессии, систематизацией и законодательным регулированием финансового рынка в США в те годы. На прозрачность рынка в США в те годы коренным образом повлияли инфраструктурные изменения, происходящие в законодательстве. Эти инфраструктурные изменения во многом были вызваны катастрофическими последствиями от финансового кризиса, вызванного Великой депрессией [1, с. 248].

Любой кризис кардинальным образом изменяет систему финансовых взаимодействий. Каждый период турбулентности на финансовых рынках вносит свои коррективы в существующие правила. Турбулентность ведет к усложнению взаимоотношений между участниками финансового рынка.

Усложнение взаимоотношений, в свою очередь, оказывает влияние на поведение участников финансового рынка. Меняется поведение участников рынка ценных бумаг. Кроме того, изменение поведения институтов меняет правила финансовых рынков в целом, что рождает неопределенность. Именно неопределенность и ведет к новым исследованиям и появлению новых научных подходов. Портфельная теория как раз и является результатом этих процессов. 1920-е годы были в США одними из самых насыщенных с точки зрения развития финансовых рынков [2, с. 386].

Это во многом было вызвано бурным экономическим ростом, развитием зачатков общества потребления, а также увеличивавшимся товарным разнообразием и ростом спектра предоставляемых для людей услуг. Основные постулаты современной теории сформировались под влиянием, как уже было сказано, ученых-экономистов: Г. Марковица, В. Шарпа, Д. Линтера и выглядят следующим образом: при формировании портфеля берутся в расчет факторы состояния экономики, затем рассматриваются отрасли и уже непосредственно в конце исследования происходит выбор самих активов, которые подойдут для инвестирования; рассматриваются основные экономические индикаторы — показатели состояния макроэкономики и состояния текущей экономической активности. Сформировавшаяся портфельная теория делает акцент на то, что диверсификация — распределение активов — делает возможным снижение рисков.

Опытные показатели, а также математические расчеты показали эффективность этого постулата на практике. Если в порт-

феле находится 10–15 активов, то дальнейшая диверсификация уже не имеет смысла, так как возникает ситуация излишней диверсификации [3, с. 145].

Исследования вышеперечисленных ученых описали процесс формирования оптимального портфеля. Его можно составить, следуя следующим действиям и принципам: выбор целей и методологии, которые позволяют управлять портфелем, проведение анализа рынка и рыночных данных за прошлые периоды времени, учёт характеристик ценных бумаг, выбор методологии измерения рисков, а также их оценка, формирование портфеля с ранее принятыми целями, управление инвестиционным портфелем, оценка его эффективности, внесение изменений в состав портфеля в соответствии с изменением конъюнктуры [4, с. 402].

Теория портфельного инвестирования появилась с момента начала изучения инвестиций вообще, а также их критериев и оценок. Тут следует сделать акцент на работы И. Фишера, а также Д.М. Кейнса. Ирвинг Фишер рассмотрел в своих работах взаимосвязи между финансовыми кризисами, дефляцией и инфляцией, спадами в экономике. Он дал определение кризисным процессам — «теория долговой дефляции великих депрессий».

Заключение Фишера сводилось к тому, что усилению депрессии способствует накопление высоких долговых обязательств и высокая дефляция в период после кризиса. Кейнс внес вклад в развитие экономической науки появлением макроэкономики, положил начало развитию целого направления исследований, посвященных влиянию денежной массы на состояние экономики. Эти вновь выявленные закономерности, описанные в труде «Общая теория занятости, процента и денег» повлияли непосредственно на развитие портфельной теории [5, с. 109].

В труде Кейнса были рассмотрены такие понятия как: денежная масса, спрос, актив и его цена, производство, потребление и другие. Все эти понятия непосредственно влияют на оценку финансовых активов, говоря о практической стороне исследования — разработке стратегий развития и подходов к портфельному инвестированию на собственные средства и привлеченный капитал в периоды турбулентности на финансовых рынках. Стоит отметить, что механизмы, описанные в труде Кейнса могут, быть применены для оценки целесообразности инвестиций в те или иные активы в условиях финансового кризиса и смены экономической парадигмы [6, с. 120].

Оценивая периоды развития портфельной теории, хочется отметить, что первоначальные труды в этом направлении экономической науки принадлежат профессору Йельского университета И. Фишеру. В 1930 году им была издана книга «Теория

процента». В ней описывается методология сравнения двух или нескольких инвестиционных проектов. Для выявления более интересного и привлекательного инвестиционного проекта им сравнивается дисконтированная разница между выгодами и затратами каждого из проектов.

Ставку дисконтирования r , при расчете которой указанная разница равняется нулю, Фишер называет предельной нормой доходности, сверх указанных издержек. В 1936 году уже Кейнс в работе «Общая теория занятости, процента и денег» вводит понятие «предельная эффективность капитала». Он предлагает использовать ее в качестве ставки дисконтирования.

Дж.Тобин, рассматривая проблематику формирования инвестиционных портфелей, предлагал включать в анализируемые активы также безрисковые. Этими безрисковыми активами могли быть государственные облигации, например, трежерис.

Их эмитентом выступает Казначейство — (Министерство финансов) США. Выбор безрисковых активов трежерес был сделан Дж.Тобином не случайно: котировки трежерес являются базой расчета многих макроэкономических индикаторов, которые, в свою очередь, также могут быть использованы для формирования новых подходов к формированию инвестиционных портфелей. Оценивая исследования ученых, положивших начало развития теории портфельных инвестиций, хочется отметить работы Марковица и Дж. Тобина [7, с. 50].

В 1964 году появляются наработки, которые стали этапом в развитии модели оценки капитальных активов. В. Шарпом исследована модель рынка капиталов. Корпорация может получить высокий доход или же не получить его вовсе. Именно с изменением условий получения этого дохода связана оценка справедливой стоимости акций.

Развивая методологию Г. Марковица, В. Шарп уделил внимание разделению портфельной теории касательно рассмотрения риска на две части. Первая характеризует систематический, то есть риск рынка касательно активов акций, вторая дает характеристику несистематическому. Чаще всего касательно оценки рыночного риска отдельных акций используется систематический риск.

Таким образом, факторы, которые оказывают влияние на отдельные компании, отдельные отрасли в итоге уравниваются друг друга. Такой подход дает возможность портфелю приблизиться к средней доходности по рынку.

На протяжении 1970х годов исследования Шарпа получили развитие в трудах следующих ученых: Дж. Линтера и Я. Мосина. В 1977 году теория Шарпа критиковалась работами Ролла. Методология Шарпа ставилась под сомнение по причине сложности подтверждения данной модели на практических примерах.

К настоящему времени библиография работ по портфельной теории включает сотни работ. Отметим наиболее значимые с нашей точки зрения: [8, с. 425], знакомство с которыми позволит повысить подготовленность читателя к пониманию рассмотренных ниже моделей. Отметим следующую негативную особенность прямой (с критерием на минимум совокупного риска и ограничением на допустимую доходность) и обратной (с критерием на максимальную доходность и огра-

ничением на допустимый совокупный риск портфеля) постановок задач «классической» теории оптимального финансового портфеля.

Отобрав предварительно инструменты фондового рынка, исходя из собственных предпочтений и в соответствии с инвестиционной стратегией и планируемым бюджетом, инвестор далее в полной мере ориентируется на результаты решения выбранной модели оптимального портфеля, которые могут быть для него «неожиданными»: содержать число лотов некоторых ценных бумаг в неудовлетворительном количестве (либо в большую, либо в меньшую стороны), иметь структурные «перекосы» между бумагами разных видов и размещенных разными элементами, а также не учитывать оперативные изменения рынка, например, в части финансово-экономического состояния его агентов, как со стороны продавцов, так и покупателей.

В этой и похожих ситуациях у инвестора не остается инструментов более точной «настройки» модели Г. Марковица на удовлетворительное инвестиционное решение. Возможным инструментом такой «настройки» может быть следующий.

Можно разбить процедуру принятия этого решения на отдельные этапы, на каждом из которых инвестор, во-первых, может фиксировать состав портфеля в части отдельных ценных бумаг, прошедших предварительный отбор по выбранным критериям доходности, риска и ликвидности и удовлетворяющих его дополнительным предпочтениям по другим параметрам, не учитываемым в «классическом» варианте модели, а, во-вторых, планировать инвестиционный бюджет с учетом отдачи его использования в результатах инвестиционной деятельности на предыдущих этапах.

Предложенная модификация классической модели Марковица-Шарпа рассматривается как заявка на цикл работ по совершенствованию инструментария экономико-математических моделей оптимального инвестирования на развивающихся фондовых рынках, отличающихся невысоким уровнем институционального развития и предполагающих значительное вмешательство инвестора на всех этапах выбора вариантов и принятия решения по составу портфеля финансовых активов.

Модели классической портфельной теории в постановках Марковица-Шарпа обладают важной особенностью «заранее программируемого» результата по совокупности отобранных для анализа ценных бумаг в соответствии с назначенными критериями отбора и в рамках планируемого инвестиционного бюджета. В результате итоговый портфель может не соответствовать предпочтениям инвестора по структуре бумаг отдельных эмитентов, объему лотов бумаг, представляющих особый интерес для инвестора с учетом их рыночной динамики, показателей доходности, риска и ликвидности.

В результате новая модификация классической модели Марковица-Шарпа позволяет более точно учесть индивидуальные предпочтения инвестора, при этом принимаемое инвестиционное решение опирается на объективно обусловленные двойственные оценки величин бюджета, направляемых на покупку тех или других финансовых активов, что способствует повышению его качества в условиях многовариантности приемлемых для инвестора портфелей.

Важной позитивной особенностью предложенного варианта модели оптимального портфеля является возможность конструктивного использования положенной в его основу итерационной схемы: на каждом новом шаге алгоритма есть потенциал расширения списка анализируемых активов за счет включения новых ценных бумаг, которые ранее не привлекли внимание инвестора.

Современная экономическая мысль выделяет ряд моделей инвестиционного процесса, а именно: модели учета колебаний в размерах инвестиций; модели детерминантов инвестирования, а именно: предельная эффективность капитала, денежная норма процента; модели мультипликатора инвестиций и функции потребления; модели акселерации, основанные на учете продолжительности времени производства элементов основного капитала, модель начальных импульсов и распространения циклических движений, обусловленных структурой экономики; динамические модели, которые учитывали изменение детерминантов инвестирования; модель взаимосвязи факторов товарного и денежного рынков; модели перманентного и номинального дохода [9, с. 528].

В системе экономических знаний ведущее место занимают институциональные учения, исследующие роль институтов в экономической деятельности с отражением специфики отношений их с хозяйствующими субъектами. Так, представители «старого» институционализма полагают, что первичными в этих отношениях являются институты, определяющие поведение и интересы индивидов, причем происхождение институтов и их эволюция подчиняются принципу историзма.

Преимущественное внимание последователей «нового» институционального направления обращено на действия индивидов, но происходящие лишь в институциональных рамках теории соглашений и теории неполной рациональности.

Сам термин «инвестиции» происходит от латинских слов *investio*, *investire* (в пер. — одевать, облачать, украшать). В дальнейшем термин переходит в английский и немецкий языки и обретает уже общепринятый смысл — *investment*, *investments*, *investition* (в пер. — инвестиции, вложение). В широком смысле категория «инвестиции» означает вложение временно свободного капитала в настоящее с целью его последующего увеличения в будущем. Указанный подход к трактовке «инвестиций» является основным в зарубежной и современной российской экономической науке во второй половине XX и начале XXI веков.

Однако следует отметить, что зарубежные ученые определенный период времени больший акцент при определении инвестиций делали именно на финансовых инвестициях, то есть вложении в ценные бумаги и иные финансовые инструменты. Такую ситуацию можно объяснить более значимым развитием рынка финансовых инструментов в международной практике. Что касается отечественных ученых, то в период СССР термин «инвестиции» вообще не использовался.

Вместо него имело место использование термина «капитальные вложения», под которым понимались затраты на создание новых предприятий, расширение, реконструкцию, техническое переоснащение действующих предприятий и об-

новление основных фондов, внедрение новой техники в производственных отраслях народного хозяйства, строительство объектов всех отраслей социальной сферы и выполнение проектных и геологоразведочных работ. Таким образом, акцент делался на реальные инвестиции, представляющие собой вложения в материальные и нематериальные активы, а не на финансовые инвестиции.

Неоинституциональная теория делает акцент на том факте, что полученный результат будет зависеть от модели поведения человека и условий, в рамках которых он функционирует. Отказ от идеальных моделей неоклассического подхода приводит к новым решениям и результатам с учетом неполноты информации, ограниченной рациональности, оппортунистического поведения участников. При этом непосредственно используется концепция собственного интереса [10, с. 563].

При изучении неоинституционализма, необходимо принимать во внимание то, что социология формирует методологические основы институционального теоретизирования.

А значит нужно учитывать тенденции развития и теоретико-методологический вклад ведущих представителей этой науки. Общественно-научный институционализм можно определить как направление, которое уделяет повышенное внимание институтам (институциям) и видит в них концептуальное ядро социального знания.

В частности, социологический институционализм подчеркивает роль, которую играют социальные институты — устойчивые образцы социальной жизни, стабильные комплексы статусов, ролей, групп и организаций, обеспечивающих почву для удовлетворения фундаментальных социоэтнических потребностей [11, с. 137]. Произошедшая адаптация неоинституциональной теории к исследованию инвестиционных процессов позволила получить следующие результаты.

Теорию транзакционных затрат можно использовать для совершенствования инфраструктуры финансового рынка, обеспечения его прозрачности, упорядочения проведения регистрационной и депозитарной деятельности, уменьшения транзакционных затрат рыночных агентов малых организационных форм по доступу к внешним источникам финансирования за счет государственной поддержки.

Использование теории позволяет усовершенствовать методическое обеспечение обоснования инвестиционных решений за счет оптимизации соотношения «затраты измерения — ожидаемые доходность и риск», усилить эффективность контроля инвестиционной деятельности. Актуальным остается использование теории прав собственности для анализа инвестиционных процессов.

Воздействие рыночной транзакции на третьих лиц, не опосредованное рынком в российской экономике, связано с различной глубиной приватизации в отраслевом аспекте, отказом от государственного регулирования в отраслях народного хозяйства, где одним из факторов производства являются природные ресурсы (угольная и нефтегазовая промышленность, агропромышленный комплекс) и создается экономическая рента. Поэтому необходимо реформировать тип инвестиционной политики — перейти от фискального к инвестиционному.

Теорию контрактов в рамках соблюдения конституции рынка целесообразно использовать для оценки действий государства, направленных на установление специальных режимов инвестирования и инвестиционного климата в целом. Теория общественного выбора позволит рассмотреть проблемы государственного инвестирования как результат обмена между налогоплательщиками и государством. Это очень актуально, потому что в 1990-е гг. в РФ произошла смена инвестиционных режимов: от советского (большие объемы, низкая отдача) к рыночному (низкие объемы, высокая отдача).

Таким образом, определен инструментарий решения проблем инвестирования, основанный на методологии институциональных теорий. Он позволит найти выход из так называемых «институциональных ловушек», преодолеть негативные последствия устойчивого характера тех или иных макроэкономических решений.

Институциональные инвесторы как финансовые организации имеют свою специфику.

Установлено, что инвестиционное кредитование в условиях РФ является более выгодным для коммерческих банков по сравнению с инвестициями в финансовые инструменты. Вместе с тем оно менее привлекательное по сравнению с другими операциями коммерческих банков. Преодоление этих проблем возможно путем развития системы рефинансирования коммерческих банков, которая должна дополняться опосредованным инвестиционным кредитованием отечественных производителей через потребительское кредитование и субординированный долг [12, с. 488].

Таким образом, положения основных институциональных теорий (транзакционных издержек, прав собственности, контрактов, общественного выбора) адаптированы к исследованию экономической сущности инвестирования.

Расширено применение теории экономических организаций к использованию ее применительно к деятельности финансовых институтов, а именно: определен характер существующих обязательств (фиксированные, нефиксированные), продолжительность отношений по контрактам, особенности административного механизма управления активами (самостоятельно или с участием посредников), инвестирование в специфические активы (финансовые инструменты), что позволяет определить возможности сотрудничества и изменения организационной формы с целью уменьшения транзакционных издержек.

Неоинституциональная теория классифицировала инвестиции по определенным признакам, например, по объекту вложения — реальные и финансовые. Реальные инвестиции способствуют развитию производства, а финансовые направлены в такие активы, как ценные бумаги, уставные фонды, депозиты в коммерческих банках и др. В любом случае, основная цель их применения — получение максимальной прибыли инвестором. Инвестиции в зависимости от страны происхождения могут быть отечественными и иностранными.

Следует отметить, что в странах с переходной экономикой отечественных, т.е. внутренних, инвестиций не хватает, поэтому они прибегают к созданию условий для притока иностранных инвестиций. Специфической чертой переходных

экономик является то, что отток инвестиций за пределы экономики государства по значению больше, чем приток.

Такая ситуация является проблемой и определенным барьером для развития экономики и структурной перестройки. Реальные инвестиции, представляющие собой наибольший интерес для производств и их развития, а значит и для отраслей экономики государства, также могут быть разделены на определенные виды. Например, создание основных фондов предприятия, модернизация производственного процесса, увеличение объемов оборотных активов предприятия, капитальные вложения.

Макроэкономические пропорции составляют систему из следующих элементов:

- общеэкономические — между сферами экономики;
- межотраслевые — количественные и качественные соотношения между отраслями;
- внутриотраслевые — между взаимосвязанными производствами внутри одной отрасли;
- территориальные — соотношения в границах определенной территории или между различными экономическими районами;
- межгосударственные — количественные и качественные соотношения между макроэкономическими показателями отдельных государств. Важно подчеркнуть, что на практике сбалансированность и пропорциональность неустойчивы и постоянно нарушаются.

Диспропорции могут возникнуть как в результате экономического роста, так и в периоды экономического кризиса, резкого изменения международной обстановки и других факторов. Поэтому постоянно имеется необходимость поддерживать сбалансированность путем корректировки пропорций.

Преобразование пропорций воспроизводства и структуры народного хозяйства — особо сложный процесс. Он не может быть осуществлен в короткие сроки, так как для этого требуются крупные капиталовложения и достаточно длительный инвестиционный период.

Таким образом, инвестиции — это широкое экономическое понятие, имеющее несколько форм и видов реализации.

Следовательно, капитальные вложения являются более узким понятием и могут рассматриваться лишь как одна из форм инвестиций, но не как их аналог.

На структуру и объем инвестиций в экономике влияют следующие факторы: уровень накопления; уровень национального дохода; реальная ставка процента; норма прибыли; уровень налогообложения; инвестиционная политика мировой экономики; инвестиционная привлекательность экономики государства и т.д.

Инвестиции на микро- и макроуровне направляются на расширение действующих производств и открытие новых, получение достаточной прибыли для организаций, повышение качества их продукции, осуществление политики расширенного воспроизводства и ускорение научно-технического прогресса, решение социальных и экологических задач, повышение производительности труда, регулирование макроэкономических пропорций и др. Инвестиции не только решают экономические проблемы, но и способствуют развитию социальной сферы государства, что является одним из его приоритетов.

Литература:

1. Шугарев, И. Г. Инвестиции в инновации: современные вызовы / И. Г. Шугарев // Russian Economic Bulletin. — 2021. — Т. 4. — № 2. — С. 248–251.
2. Миропольский, Д. Макроэкономика. Стандарт третьего поколения / Д. Миропольский. — СПб.: Питер, 2018. — 368 с.
3. Никитина, Е. А. Инвестиционная стратегия организации / Е. А. Никитина, И. А. Изотов // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. — 2022. — № 1. — С. 145–147.
4. Markowitz H. Portfolio selection. Efficient diversification of investments. Oxford, N.Y.: Blackwell, 1991. 402 p.
5. Гумерова, А. С. Критерии эффективности инвестиционной стратегии предприятия / А. С. Гумерова // Форум молодых ученых. — 2021. — № 11 (63). — С. 109–118.
6. Бурганов, Р. А. Экономическая теория: Учебник / Р. А. Бурганов. — М.: Инфра-М, 2018. — 320 с.
7. Васильева, Е. В. Экономическая теория: Конспект лекций / Е. В. Васильева, Т. В. Макеева. М.: Юрайт, 2018. — 191 с.
8. Sharpe W.F. Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk // Journal of Finance, 1964. Vol. 18. № 3. P. 425–442.
9. Павлюкова, А. В. Аналитическое обеспечение управления инвестициями предприятия / А. В. Павлюкова // Заметки ученого. — 2021. — № 5–1. — С. 528–531.
10. Горелова, И. Л. Инструменты оценки инвестиционной привлекательности / И. Л. Горелова // Инновации. Наука. Образование. — 2021. — № 33. — С. 563–568.
11. Кашапов, А. Р. Инвестиции: с чего начать? / А. Р. Кашапов // Моя профессиональная карьера. — 2021. — Т. 1. — № 22. — С. 137–140.
12. Сарibaева, А. Б. Направления инвестиций в развитие предприятий / А. Б. Сарibaева // Экономика и социум. — 2021. — № 12–2 (91). — С. 488–491.

Перспективные направления повышения конкурентоспособности коммерческого банка с использованием современных финансовых технологий

Романова Дарья Александровна, студент магистратуры

Научный руководитель: Терновская Елена Петровна, кандидат экономических наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В статье рассматриваются основные перспективы повышения конкурентоспособности коммерческого банка с использованием финансовых технологий. Актуальность исследования обусловлена цифровой трансформацией банковской деятельности и развитием финтех-сектора, которые приводят к необходимости совершенствования банковских операций и услуг.

Ключевые слова: коммерческий банк, банковская деятельность, банковское обслуживание, конкурентоспособность банка, платежные сервисы.

Проблематика работы обусловлена тем, что на текущем этапе развития банковской системы Российской Федерации характерным процессом выступает цифровая трансформация экономики. Данная тенденция побуждает коммерческие банки принимать решения по проведению мероприятий, направленных на цифровизацию банковской деятельности, операций и услуг, что способствует формированию банковской экосистемы. Данные мероприятия крайне важны в целях обеспечения повышения конкурентоспособности коммерческого банка на основе эффективного использования современных финансовых технологий.

Под конкурентоспособностью коммерческого банка необходимо понимать систему экономических отношений банковского учреждения с другими субъектами хозяйственной деятельности по поводу формирования, удержания и использования социально-экономических, технологических и иннова-

ционных преимуществ в интересах максимизации доходов при приемлемой степени риска [6].

Практическая значимость финансовых инноваций в банковской деятельности обусловлена тем, что благодаря им совершенствуются банковские операции, продукты, услуги и процессы, которые позволяют повысить конкурентоспособность коммерческого банка.

Развитию финансовых технологий в современной практике российских банковских организаций способствует общемировая тенденция роста финтех-сектора. Появляются новые компании, стартап-проекты и финансовые инновации, позволяющие совершенствовать банковские продукты и услуги. Такую тенденцию подтверждают приведенные на рис. 1 данные о динамике общего финансирования компаний финтех-сервиса во всем мире [4; 5].

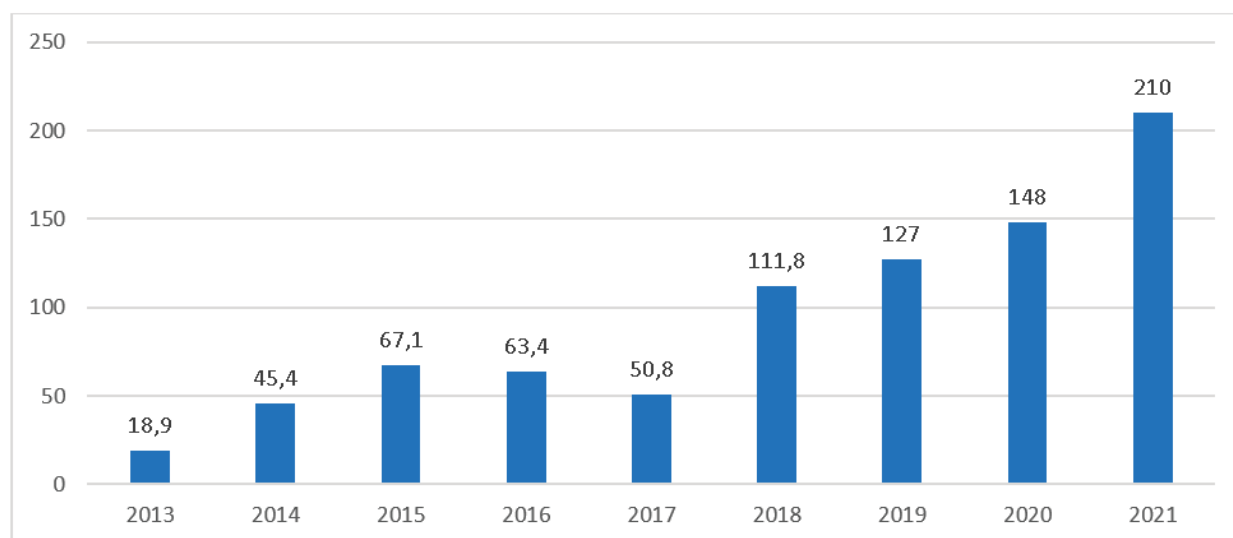


Рис. 1. Динамика объема финансирования сектора финтех-компаний в мировой практике, в млрд долл. США

Необходимо выделить такие направления влияния финансовых технологий на банковскую деятельность, которые имеют связь с повышением конкурентоспособности коммерческих банков, как [1]:

- укрепление конкурентоспособности и рыночной позиции банка;
- совершенствование банковского сервиса и обслуживания клиентов;
- формирование банковских услуг и разработка банковских продуктов;

— диверсификация бизнес-модели и продуктового портфеля банков;

— повышение финансовой результативности и экономической эффективности банковской деятельности.

Неслучайно ведущие банки уделяют серьезное внимание повышению уровня инновационности своей деятельности (рис. 2), что одновременно способствует сохранению ими высокого уровня конкурентоспособности [7].

В рамках практического использования финансовых технологий при повышении конкурентоспособности коммерческого



Рис. 2. Динамика инновационного развития российских банков

банка актуальным являются, прежде всего, такие технологии, как искусственный интеллект и большие данные.

По мнению ряда авторов, внедрение технологии искусственного интеллекта — не просто инновационное решение, а верный подход к стимулированию развития банковского бизнеса. Благодаря ИИ происходит [3]:

- формирование условий для дальнейшей инновационной деятельности;
- сокращение необязательных издержек, что повышает рентабельность банковской деятельности;
- снижение правовых и регуляторных рисков из-за обеспечения контроля за правильностью отчетной документации при подаче в органы налогового регулирования;
- снижение угрозы финансовое неплатежеспособности при проверке добросовестности и надежности контрагентов и партнеров.

Сбор и анализ большого массива данных являются финансовыми технологиями коммерческого банка, которые способны обрабатывать огромные базы данных, при этом имеющих разные способы измерения. Целью обработки является анализ закономерностей, которые человек не способен заметить.

Данные финансовые технологии позволяют структурировать большой объем различной информации и финансовых данных, при этом тех, которые между собой различаются по основным характеристикам. Далее все эти данные и информация анализируется для определения конкретных тенденций и причинно-следственных связей. Результаты исследования позволяют получить ответы на многие вопросы, связанные с управлением финансами и финансовыми продуктами банка, что повышает его конкурентоспособность.

Развитие финансовых технологий как важное направление повышения конкурентоспособности банковской деятельности российских банков — это не просто тренд современности, а практическая необходимость, подтверждающая экономическую, технологическую и финансовую эффективность внедрения инноваций и новых разработок при совершенствовании банковских операций, продуктов и клиентского обслуживания.

Еще одной важной тенденцией в использовании финансовых технологий для поддержания конкурентоспособности банков в условиях экономических санкций стало дальнейшее развитие инновационных платежных сервисов.

Банкиры и эксперты назвали ключевые тренды развития финансовых технологий в 2023 году, как [9]:

1. Появление новых форм бесконтактных платежей, развивающихся под руководством российских банков, где все чаще используются технологии QR и биометрии.
2. Развитие цифровых финансовых активов и продолжение проектных работ над реализацией концепции «цифрового рубля».
3. Активное подключение трансграничных платежей к системе быстрых платежей для создания альтернативного спо-

соба проведения платежных и финансовых операций на международных рынках.

4. Появление открытых сервисов и интерфейсов по созданию и развитию финансовых продуктов и технологий.

5. Проведение активного импортозамещения информационного оборудования и поддержки в организации финансовых операций и работы платежных систем.

При этом необходимым условием эффективного использования новых технологий становится повышение уровня защищенности средств и операций банковских клиентов. В ином случае российские банки будут подвержены негативному воздействию роста финансового мошенничества и банковских махинаций, связанных, в том числе, с информационными атаками и кражей данных.

Так, по результатам 2022 г. объем операций без согласия клиентов увеличился на 4,29% в сравнении с 2021 г. Причиной является рост популярности дистанционных платежных сервисов, где объем операций по переводу денежных средств увеличился на 39%. При этом увеличилась средняя сумма одного хищения, совершенного с применением инструментов социальной инженерии, с одной стороны, и снизилась до 4,4% (по сравнению с 6,8% в 2021 г.) доля возврата средств клиентам банков от всего объема несанкционированных операций по переводу денежных средств, с другой [10]. Это может негативно отразиться на репутации банков, ухудшая и конкурентные позиции на рынке финансовых услуг.

Не стоит также забывать и о таком риске внедрения цифровых технологий, как активное их использование в предоставлении банковских услуг, прежде всего, кредитов нелегальными финансовыми организациями в дистанционном режиме [8].

Таким образом, для того, чтобы обеспечить повышение конкурентоспособности коммерческого банка с использованием преимуществ и возможностей новых финансовых технологий, можно рекомендовать следующие мероприятия [2]:

- дальнейшее развитие услуг мобильного банкинга путем добавления новых функциональных возможностей и операций, которые можно проводить с его помощью (например, сюда можно отнести развитие интеграции мобильного банкинга с электронными платежными системами и криптовалютными сетями);
- совершенствование системы информационной безопасности дистанционного банковского обслуживания путем внедрения высокоинтеллектуальных технологий машинного обучения, которые позволят обеспечить бесперебойность финансовых операций и процессов;
- разработка и организация мероприятий по выявлению новых схем мошенничества в сфере дистанционного банковского обслуживания (с доведением информации до широкого круга потребителей финансовых услуг посредством, в частности, социальной рекламы в наиболее популярных средствах массовой информации, так как далеко не все слои населения активно пользуются сервисами Банка России по финансовой грамотности).

Литература:

1. Обухова А. С., Казаренкова Н. П. Банковские технологии в сфере платежных услуг коммерческого банка: основные направления развития // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2021. № 3 (84). С. 111–119.

2. Миронова Д. Д., Шершова Е. В. Развитие современных банковских технологий в условиях цифровой трансформации экономики Российской Федерации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 4–3. С. 378–384.
3. Рыжкова Е. А., Рыжкова Е. К. Искусственный интеллект как элемент цифрового отношения // Юридические исследования. 2022. № 8. С. 1–11.
4. Инвестиции в глобальный финтех. URL: <https://forinsurer.com/news/19/02/21/36611> (дата обращения: 10.05.2023).
5. Ештокин С. В. Российский финтех в национальной финансовой системе: защитник интересов или скрытая угроза? // Экономика, предпринимательство и право. 2021. Том 11. № 8. С. 1915–1944.
6. Зернова Л. Е. Анализ конкурентоспособности коммерческого банка // Modern Science. 2020. № 4–1. С. 88–93.
7. «Сколково» определил самые инновационные банки России по итогам I полугодия 2022 года 27 октября 2022 г. URL: <https://sk.ru/news/skolково-opredelil-samye-innovacionnye-banki-rossii-po-itogam-i-polugodiya-2022-goda/> (дата обращения: 20.05.2023).
8. Терновская Е. П. Цифровизация и риски расширения теневой экономической деятельности в России // Теория и практика общественного развития. 2022. № 1. С. 87–94.
9. Цифровизация продолжит идти по добровольно-принудительному пути, который рынку диктует ЦБ. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2022/12/30/957690-bankiri-nazvali-klyuchevie-trendi> (дата обращения: 20.05.2023).
10. Обзор операций, совершенных без согласия клиентов финансовых организаций. URL: http://www.cbr.ru/analytics/ib/operations_survey_2022/ (дата обращения: 20.05.2023).

Уклонение от уплаты налогов

Саргсян Лаура Вагановна, студент магистратуры
Кабардино-Балкарский государственный университет имени Х. М. Бербекова (г. Нальчик)

В данной статье анализируются основные причины совершения таких правонарушений, как неуплата налогов и сборов. Были выявлены некоторые проблемные вопросы, способствующие уклонению от уплаты налогов. Предложены направления совершенствования борьбы с уклонением от уплаты налогов.

Ключевые слова: налоги, налоговая нагрузка, теневая экономика, бюджет, задолженность.

Уклонение от уплаты налогов является одним из наиболее распространенных видов экономических преступлений во всем мире. Это явление имеет серьезные последствия для экономики страны, так как уклонение от уплаты налогов приводит к уменьшению доходов государства и, следовательно, к сокращению бюджетных расходов на социальные программы, образование, здравоохранение и другие важные области.

По разным оценкам, в результате уклонения от уплаты налогов, бюджет страны ежегодно теряет до 30% налоговых сумм. Кроме того, деньги, скрытые от налогообложения, перетекают в «теневой» сектор экономики [3, с. 46]. По состоянию на 01.01.2022 задолженность по налогам и сборам, страховым взносам, пеням, налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации достигла значения 7,3 млрд руб. [1]. Таким образом, проблемы наполняемости бюджета и внебюджетных фондов, уклонения от уплаты налогов, а также сокрытия доходов организациями и предпринимателями представляют реальную угрозу экономической безопасности России.

Как отмечает Ануфриева Е. М., налоги на протяжении всей своей истории создают острые противоречия между общественными и частными интересами, между интересами государства и налогоплательщиков, в чем и кроется причина уклонения налогоплательщиков от налогообложения [2, с. 35].

Уклонение от уплаты налогов может происходить по разным причинам. Некоторые люди и компании могут уклоняться от

уплаты налогов, чтобы увеличить свою прибыль или сократить расходы. Другие могут считать, что налоговая система несправедлива и не хотят платить налоги, чтобы выразить свой протест.

Одним из основных факторов, способствующих уклонению от уплаты налогов, является сложность налоговой системы. Нередко законы и правила налогообложения слишком запутаны и непонятны для обычных граждан, что может приводить к ошибкам при заполнении налоговых деклараций и, как следствие, к уклонению от уплаты налогов.

Еще одной проблемой является недостаточная прозрачность налоговой системы. Некоторые налогоплательщики могут использовать этот фактор для своей выгоды, скрывая свои доходы и имущество от налоговых органов.

Также существует проблема низкой эффективности налоговых органов. Некоторые налогоплательщики могут уклоняться от уплаты налогов, зная, что налоговые органы не смогут их выявить и привлечь к ответственности.

Важным фактором, способствующим уклонению от уплаты налогов, является также недостаточная ответственность налогоплательщиков. Некоторые люди могут считать, что уклонение от уплаты налогов — это нормально и не является преступлением.

Независимо от причин, уклонение от уплаты налогов является преступлением и может привести к серьезным послед-

ствиям. В большинстве стран уклонение от уплаты налогов наказывается штрафами, арестом и тюремным заключением. Кроме того, уклонение от уплаты налогов может привести к ухудшению кредитной истории, что может затруднить получение кредитов и других финансовых услуг в будущем.

В современном мире налоговая нагрузка является одной из основных проблем для бизнеса. Однако, существуют легальные способы уменьшения налоговой нагрузки, которые позволяют снизить налоговые расходы компании, не нарушая законодательства.

Первый способ — использование налоговых льгот. В различных странах существуют различные налоговые льготы, которые могут быть использованы компаниями. Например, в некоторых странах существуют льготы для компаний, которые инвестируют в определенные отрасли экономики. Также, в некоторых странах существуют льготы для компаний, которые занимаются научно-исследовательской деятельностью.

Второй способ — использование налоговых вычетов. Налоговые вычеты позволяют компаниям снизить налоговые расходы, используя определенные расходы, которые были сделаны в течение года. Например, компания может использовать налоговый вычет на зарплату, если она выплачивает высокие зарплаты своим сотрудникам.

Третий способ — использование налоговых кредитов. Налоговые кредиты позволяют компаниям снизить налоговые расходы, используя определенные действия, которые были сделаны в течение года. Например, компания может использовать налоговый кредит на инвестиции в определенные отрасли экономики.

Четвертый способ — использование налоговых схем. Налоговые схемы позволяют компаниям снизить налоговые расходы, используя определенные методы, которые могут быть не совсем законными. Однако, использование налоговых схем может привести к серьезным последствиям, таким как штрафы и уголовное преследование.

Так, легальные способы уменьшения налоговой нагрузки могут помочь компаниям снизить налоговые расходы, не нарушая законодательства. Однако компании должны быть осто-

рожны и не использовать не совсем законные методы, которые могут привести к серьезным последствиям.

Для борьбы с уклонением от уплаты налогов существует несколько направлений совершенствования.

Первое направление — это улучшение законодательства. Необходимо создать более жесткие нормы, которые бы обеспечивали более эффективную борьбу с уклонением от уплаты налогов. Важно также установить более жесткие наказания за нарушение налогового законодательства, что должно стать сдерживающим фактором для потенциальных нарушителей.

Второе направление — это совершенствование налоговой системы. Необходимо упростить процедуру уплаты налогов, чтобы она была более понятной и доступной для населения. Также важно снизить налоговую нагрузку на предприятия, что позволит им увеличить прибыль и, как следствие, увеличить объемы уплаты налогов.

Третье направление — это использование новых технологий. Современные технологии позволяют автоматизировать процесс сбора и анализа информации о налоговых плательщиках, что значительно повышает эффективность борьбы с уклонением от уплаты налогов. Также важно использовать новые технологии для обеспечения прозрачности налоговой системы и предотвращения коррупции.

Четвертое направление — это повышение налоговой культуры населения. Налоговая культура граждан представляет собой совокупность ценностных элементов, знаний, а также понимание и осознание процесса уплаты налогов [4]. Необходимо проводить информационную работу среди населения, чтобы они понимали важность уплаты налогов и последствия уклонения от уплаты налогов. Также важно проводить обучающие программы для налоговых консультантов и бухгалтеров, чтобы они могли правильно ориентировать своих клиентов в вопросах налогообложения.

Таким образом, борьба с уклонением от уплаты налогов является важной задачей для государства. Для ее решения необходимо использовать комплексный подход, включающий в себя улучшение законодательства, совершенствование налоговой системы, использование новых технологий и повышение налоговой культуры населения.

Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: офиц. сайт /Росстат. — Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru>
2. Ануфриева Е. М. Понятие уклонения от уплаты налогов в системе налоговых отношений // Финансы и кредит. — 2008. — № 44. — С. 35.
3. Баташев Р. В., Исаков И. Х., Исаков А. Х. Анализ причин уклонения от уплаты налогов. *Journal of Economy and Business*, vol. 9–1 (67), 2020.
4. Ягумова З. Н., Малкандуева Д. Т. Налоговая культура и причины уклонения от уплаты налогов // Вектор экономики. — 2020. — № 5 (47). — С. 39.

Методы прогнозирования финансового состояния коммерческой организации

Федорова Мария Евгеньевна, студент магистратуры

Научный руководитель: Щербак Ольга Дмитриевна, кандидат экономических наук, доцент

Новосибирский государственный университет экономики и управления

В деятельности организации финансовое состояние является одним из важнейших критериев при определении ее статуса в области конкурентоспособности. Одной из наиболее необходимых задач при проведении финансового анализа деятельности организации является получение прогнозных значений некоторых наиболее значимых финансовых коэффициентов. В статье рассмотрены актуальные методы прогнозирования финансового состояния коммерческих организаций.

Ключевые слова: финансовый анализ, финансовое прогнозирование, финансовое состояние, метод экспертных оценок, стохастические методы, детерминированные методы.

В условиях современной рыночной конкуренции финансовый анализ представляет собой неотъемлемый элемент процесса управления предприятием. Оценка будущего состояния хозяйствующего субъекта при учете факторов внешней и внутренней среды является необходимым условием эффективного функционирования организации.

Одним из методов, который позволяет субъекту хозяйствования эффективно организовать свою финансово-хозяйственную деятельность, является финансовое прогнозирование. Этот процесс заключается в разработке системы финансовых прогнозов, которые помогают предприятию разрабатывать финансовые планы и предупреждать или сглаживать негативные воздействия внешней и внутренней среды в условиях постоянной неопределенности и рисков.

Прогнозирование деятельности предприятия имеет большое значение для роста его конкурентоспособности. Изучение этой темы является актуальной задачей и важной составляющей будущего развития предприятия.

Следовательно, управление предприятием в условиях современного рынка требует применения системы финансового анализа и прогнозирования, что помогает субъекту хозяйствования эффективно организовать свою деятельность и добиться успеха в конкурентной борьбе.

Анализ будущего состояния является одной из ключевых процедур при оценке уже существующих предприятий или при оценке последствий принятия того или иного управленческого решения.

Прогнозирование финансового состояния предприятия базируется на изучении финансово-хозяйственной деятельности в прошедшем периоде и изменении внешних и внутренних условий хозяйствования в будущем. Прогноз финансового состояния предприятия может быть представлен в виде двух направлений:

- 1) прогноз одного или нескольких отдельных показателей, представляющих наибольший интерес и значимость для аналитика, например, выручка от продаж, прибыль, себестоимость продукции и т.д.;
- 2) прогноз в форме таблиц отчетности предприятия в типовой или укрупненной номенклатуре статей. На основании анализа данных прошлых периодов прогнозируется каждая статья баланса и отчета о финансовых результатах. Преимущество этой формы состоит в том, что полученный прогноз по-

зволяет всесторонне проанализировать финансовое состояние предприятия.

В современных условиях аналитическая деятельность становится все более важной для различных организаций. Одним из ключевых аспектов данной деятельности является получение максимально возможного количества информации, которую можно использовать для разнообразных целей. Например, для исчисления допустимых темпов наращивания производственной деятельности, расчета необходимого объема дополнительных ресурсов из внешних источников, а также для прогнозирования любых финансовых коэффициентов и прочих экономических показателей.

Однако, для корректного проведения аналитической работы необходимо использовать соответствующие методы прогнозирования. Именно они позволяют более объективно снизить неопределенность, которая прогнозируется в будущем состоянии любого экономического объекта. Следует отметить, что наличие достаточного количества начальной информации со стороны действующего предприятия является ключевым условием для эффективного применения как экспертных оценок, так и различных формализованных методов прогнозирования.

Приступая к анализу сложившихся методик, необходимо рассмотреть их классификацию с точки зрения того, какое положение аналитик занимает относительно исследуемого предприятия. Аналитиков можно разбить на две крупные группы: «внешних», представляющих сторонние организации, занимающиеся кредитованием и инвестированием, и «внутренних» – тех, которые оказывают поддержку при принятии тех или иных управленческих решений. Классификация методов представлена в таблице 1.

«Внутренние» аналитики имеют преимущество над «внешними» и поэтому могут использовать сложные экономико-математические модели, сочетающиеся с более обоснованными экспертными оценками. Это становится реальным, прежде всего, благодаря их большей информационной обеспеченности. «Внешние» аналитики, наоборот, стремятся упростить используемые модели и строить их на основе данных, имеющих в широком доступе, то есть на основе бухгалтерских отчетов предприятия.

В зависимости от вида используемой модели все методы прогнозирования можно подразделить на три большие группы (рис. 1).

Таблица 1. Прогнозирование действующих организаций

«Внутренние аналитики» (управление организацией)	«Внешние аналитики» (внешнее инвестирование, кредитование)
Особенности работы	
полный доступ к информации организации; возможность использования сложных, подробных моделей.	отсутствует доступ к информации об организации; необходимость в предельном упрощении моделей, чаще всего только с использованием бухгалтерской отчетности.
Используемые методы	
динамическое имитационное моделирование; метод денежных потоков; метод дерева решений; метод Дельфи, матричный, интервью (т.е. экспертные); популяционное моделирование; экстраполяция, авторегрессионный анализ; статистическое моделирование.	метод детерминированных зависимостей; статистические исследования; регрессионный анализ; популяционное моделирование; экстраполяция, авторегрессионный анализ; модели на основе предыдущих бухгалтерских отчетов.

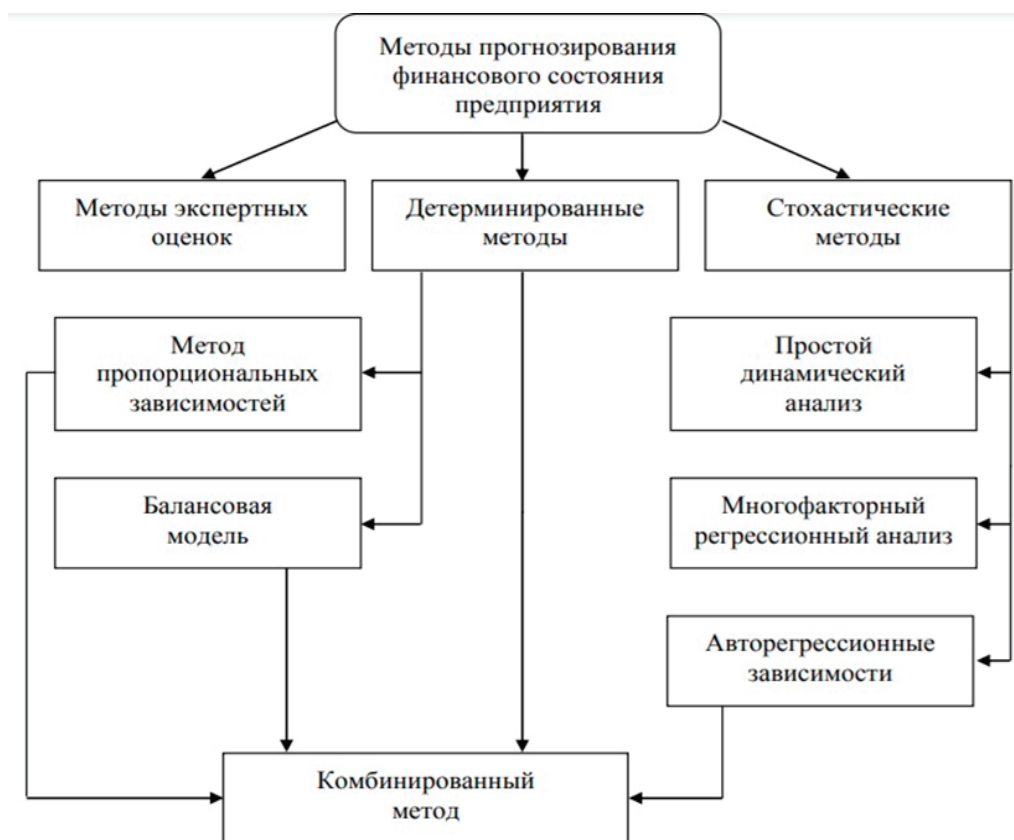


Рис. 1. Классификация методов прогнозирования финансового состояния организации

Многоступенчатый опрос экспертов на специальных схемах и обработка полученных результатов с помощью инструментария экономической статистики – это наиболее популярные и простые методы экспертной оценки. Их история насчитывает не одно тысячелетие. Обычно, опыт и знания торговых, финансовых, производственных руководителей предприятия используется при применении этих методов на практике. Это позволяет принимать решения быстрее и проще.

Экспертные оценки применяются не только для прогнозирования значений показателей, но и для аналитической работы,

например, разработки весовых коэффициентов и пороговых значений контролируемых показателей. Однако, недостатком данных методов является то, что персональная ответственность за сделанный прогноз может быть уменьшена или полностью отсутствовать.

В целом, методы экспертной оценки являются эффективными инструментами для предсказания значений показателей и аналитической работы, но их применение требует тщательной оценки их ограничений. Эксперты должны помнить, что составление точного прогноза зависит от многих факторов,

и недостаточная информация или нежелание эксперта нести персональную ответственность могут повлиять на результат экспертного прогнозирования.

В настоящее время, все больший интерес вызывают стохастические методы прогнозирования, которые используют вероятностный подход как для прогнозирования, так и для оценки связи между исследуемыми показателями. Эти методы позволяют повысить точность прогноза с ростом объема эмпирических данных. Они занимают важное место с точки зрения формализованного прогнозирования и могут отличаться по сложности используемых алгоритмов.

Примером простого использования стохастических методов может быть анализ тенденций изменения объема продаж, осуществляемый на основе анализа темпов роста показателей реализации.

Детерминированные методы, наоборот, основаны на предположениях о наличии жестких функциональных связей между факторными и результативными признаками. В этом случае каждому значению факторного признака соответствует конкретное, заранее определенное значение результативного признака.

Примером такого метода может быть известная модель факторного анализа фирмы Дюпон.

Используя эту модель и подставляя в нее прогнозные значения различных факторов, например, выручки от реализации, оборачиваемости активов, степени финансовой зависимости и других, можно рассчитать прогнозное значение одного из основных показателей эффективности — коэффициента рентабельности собственного капитала. Другим весьма наглядным примером служит форма отчета о финансовых результатах, представляющая собой табличную реализацию жестко детерминированной факторной модели, связывающей результативный признак (прибыль) с факторами (доход от реализации, уровень затрат, уровень налоговых ставок и др.).

Таким образом, точность прогноза однозначно зависит от правильности выбора метода прогнозирования в том или ином конкретном случае. Однако это не означает, что в каждом случае применима только какая-нибудь одна модель. Вполне возможно, что в ряде случаев несколько различных моделей выдадут относительно надежные оценки.

Литература:

1. Горьковенко, Н. А. Экономико-математические методы и модели прогнозирования финансового состояния хозяйствующего субъекта / Н. А. Горьковенко // Транспорт: наука, образование, производство (Транспорт-2021): сборник научных трудов Международной научно-практической конференции, Ростов-на-Дону, 19–21 апреля 2021 года. Том 4 — С. 87–90.
2. Курманова, А. Х. Методические аспекты анализа и прогнозирования финансового состояния / А. Х. Курманова, М. С. Данилова // Актуальные проблемы менеджмента, экономики и экономической безопасности: Сборник материалов II Международной научной конференции, Костанай, 28–30 сентября 2020 года / Под редакцией Г. В. Паниной. — Костанай: Общество с ограниченной ответственностью «Издательский дом »Среда», 2020. — С. 85–93.
3. Монакова, А. В. Анализ финансового состояния по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности // 2022. № 1 (64).
4. Шевченко, М. В. Моделирование финансового состояния на основе методов прогнозирования / М. В. Шевченко, Н. В. Фадеева // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. — 2022. — № 1(140). — С. 67–71.

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

Особенности репутации гостиничных предприятий

Алексушин Глеб Владимирович, доктор исторических наук, профессор;
Вороная Царина Александровна, студент
Самарский государственный экономический университет

Изучены принципы формирования репутации гостиничного предприятия. Рассмотрены приоритеты при формировании репутации. Исследованы способы поддержания репутации.

Ключевые слова: репутация, гостиничные предприятия, имидж, клиенты.

Features of the reputation of hotel enterprises

The principles of forming the reputation of a hotel enterprise are studied. The priorities in the formation of reputation are considered. Researched from ways to maintain reputation.

Keyword: reputation, hotel companies, image, clients.

Гостиничные предприятия являются ключевой составляющей туристской отрасли. Репутация средств размещения имеет огромное значение для привлечения новых клиентов и удержания постоянной аудитории. В данном исследовании рассмотрены особенности формирования репутации гостиничных предприятий.

Репутация — это уровень имиджа отеля, которое колеблется в диапазоне от положительной до отрицательной, исходя из предыдущего опыта клиентов или их внешнего мнения о компании.

Один из главных факторов, влияющих на репутацию гостиничных предприятий — внешний вид гостиничных помещений. Клиенты приезжают в отель для того, чтобы отдохнуть и провести время в комфортных условиях. Поэтому важно следить за состоянием интерьеров номеров, лобби, ресторанов и прочих общественных зон средств размещения. Брезгливые клиенты могут оставить негативный отзыв на сайтах бронирования номеров, агрегаторах советов по туризму или социальных сетях, что отразится на репутации предприятия в целом.

Ещё одним важным аспектом репутации гостиничных предприятий является качество обслуживания. Клиенты ожидают получить доброжелательное и профессиональное обслуживание, адаптированное к их потребностям. Качественное обслуживание создаёт у клиентов положительный опыт взаимодействия со средствами размещения, что в свою очередь влияет на формирование репутации. [4]

Также важно уделить внимание безопасности клиентов и сотрудников гостиницы. Клиенты ожидают чувствовать себя

в безопасности внутри гостиницы, а сотрудники должны быть обучены соблюдению правил пожарной безопасности и борьбе с террористическими угрозами.

Репутация гостиничных предприятий также зависит от его местоположения и окружения. Если гостиница расположена в шумном районе, возможно, это снизит её репутацию. Более того, на репутацию гостиницы может оказывать влияние факторы окружающей среды, например, наличие природных достопримечательностей, культурных мероприятий и т.д.

Следующий способ поддержания репутации гостиничных предприятий — участие в программе сертификации. Сертификация гостиницы означает, что предприятие соответствует определенным стандартам качества и безопасности в своей деятельности. Участие в программе сертификации может дать гостинице дополнительный имиджевый бонус и повысить её привлекательность для потенциальных клиентов.

Также репутация средств размещения не может обойтись без PR-службы. PR служба средств размещения — это отдел, который занимается продвижением и распространением информации о компании, ее продуктах и услугах через различные средства массовой информации. Данная служба играет важную роль в формировании имиджа компании и ее взаимоотношений с общественностью. [3]

Основная задача PR службы средств размещения — это создание и поддержание положительного образа компании в глазах общественности. Для этого она использует различные инструменты, такие как пресс-релизы, интервью, статьи, ре-

кламные материалы, рекламные ролики и т.д. PR служба также занимается организацией пресс-конференций, мероприятий и других мероприятий, которые помогают привлечь внимание к компании и ее продуктам.

PR служба средств размещения работает с различными средствами массовой информации — такими, как телевидение, радио, газеты, журналы, интернет-издания и т.д. Служба устанавливает контакты с журналистами и редакторами, предоставляет им информацию о компании и ее продуктах, помогает организовать интервью и статьи. [2]

Одной из важных задач PR службы средств размещения является контроль за информацией, которая поступает в СМИ. Служба следит за тем, как компания представляется в СМИ, и реагирует на негативные отзывы и комментарии. PR служба также занимается мониторингом СМИ, чтобы узнать, что говорят о компании и ее продуктах.

PR служба средств размещения играет важную роль в формировании имиджа компании и ее взаимоотношений с общественностью. Служба помогает компании привлечь внимание к своим продуктам и услугам, установить контакты с журналистами и редакторами, контролировать информацию, которая поступает в СМИ, и реагировать на негативные отзывы и комментарии. Без PR службы средств размещения компания не сможет эффективно продвигать свои продукты и услуги и установить хорошие отношения с общественностью. Брендирование территории — важнейшая часть продвижения территории в туристской индустрии

[7; 8], что значительно повышает ее конкурентоспособность в рамках туризма. Комплекс брендов территории включает в себя бренды, в продвижении которых активно участвуют СМИ. За имиджмейкингом и брендингом — большое будущее. [1]

Таким образом, для повышения репутации средств размещения PR-службе необходимо:

- Грамотно и оперативно отвечать на отзывы;
- Писать пресс- и пост-релизы в социальных сетях, для повышения внимания и интереса к своему средству размещения;
- Должны прописывать в профильные социальные сети информацию об отеле;
- Должны повышать интерес к локации, на которой расположено средство размещения.

Важно не только заработать положительную репутацию, но и сохранять ее, работая над удовлетворенностью клиентов, которые в будущем могут оставить положительные отзывы. Гостей следует просить оставлять отзывы на сайтах бронирования и социальных сетях, внимательно слушать их претензии и пожелания и оперативно реагировать на них.

Таким образом, репутация гостиничного предприятия может быть более важной, чем цена его услуг. Поэтому владельцам гостиницы необходимо уделять этому аспекту особенно серьезное внимание. Создавать отличную репутацию — это требует времени, кропотливой работы, ухода за каждым гостем и работу через несколько платформ. Хорошая репутация — залог успешного бизнеса и процветания компании.

Литература:

1. Алексушин, Г.В. Ошибки СМИ в брендировании территории / Г.В. Алексушин.— Текст: непосредственный // Современные масс-медиа в формировании экологической культуры и туристской привлекательности территории: Материалы Международной конференции.—, 2019.
2. Дарбаева, А.Е. Управление онлайн-репутацией как направление повышения конкурентоспособности гостиничного предприятия / А.Е. Дарбаева.— Текст: непосредственный // Наука и образование: сохраняя прошлое, создаем будущее.—, 2017.— С. 67–69..
3. Кудряшов, В.С. Управление репутацией организации: теоретические и прикладные аспекты / В.С. Кудряшов.— Текст: непосредственный // Стратегия бизнеса.—, 2018.— С. 20–29.
4. Касангалиева, А.С. Имиджмейкинг средств размещения как фактор развития спроса / А.С. Касангалиева, Г.В. Алексушин.— Текст: непосредственный // Молодежный туризм в России: ресурсы, тенденции, перспективы: сборник статей по материалам 5-й студенческой научно-практической конференции с международным участием.— 2020.— С. 121–124.

Реклама на асфальте

Долинский Вацлав Вадимович, студент

Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы (г. Москва)

Реклама является важной частью любого бизнеса и способом привлечения внимания к своим продуктам и услугам. С появлением новых технологий и развитием индустрии рекламы, маркетологи постоянно ищут новые способы достижения своих целей.

Реклама на асфальте — это один из относительно новых методов наружной рекламы (форма рекламы, которая представляет

собой размещение рекламных сообщений на различных объектах в общественных местах, таких как улицы, парки, транспорт и здания, её целью выступает привлечение внимания прохожих и потенциальных клиентов к продукту или услуге, которую рекламирует бренд.), который быстро набирает популярность.

Сейчас я хотел бы рассмотреть важнейшие аспекты асфальтной рекламы, а также поговорить о её преимуществах

и недостатках как для стратегии маркетинга компании, так и для общей инфраструктуры города.

Существует несколько видов рекламы на асфальте:

1. Трафаретная реклама: этот тип рекламы создается с помощью трафаретов, которые размещаются на поверхности асфальта и затем распыляются краской.

2. Реклама в виде наклеек: наклейки на асфальте могут использоваться для размещения логотипов, слоганов или других рекламных сообщений.

3. Реклама с использованием зеркальных плиток: зеркальные плитки могут быть использованы для создания 3D-изображений или текстового контента.

4. Гравировка: этот тип рекламы создается с помощью гравировки (нанесение углублённого рисунка, надписи, орнамента, ручным или механическим способом на поверхность асфальта).

5. Реклама в виде фрезерования: этот тип рекламы создается с помощью механической обработки резанием на поверхности асфальта. Такой вид обработки может быть использован для создания сложных рисунков или изображений.

6. Реклама в виде раскраски: этот тип рекламы использует раскраску для создания ярких и заметных рекламных сообщений.

Ambient-реклама (ambient advertising) — это специфический вид рекламы, который использует нестандартные поверхности и формы для размещения рекламных сообщений. Это может быть все, что окружает нас в повседневной жизни: стены, полы, потолки, транспортные средства, одежда, упаковка продуктов и многое другое. Ambient-реклама использует необычные и неожиданные места и формы для создания впечатления на целевую аудиторию, которая, в свою очередь, не может просто так проигнорировать рекламное сообщение.

Реклама на асфальте, или street advertising, является одной из разновидностей ambient-рекламы. Это может быть например, раскраска асфальта для создания определенного рекламного сообщения, размещение специальных стикеров на тротуаре или дорожной разметке. Это привлекает внимание пешеходов и водителей, которые проходят мимо, что создает эффект присутствия рекламы во всех сферах жизни.

Успешные примеры рекламы на асфальте:

– Компания Nike использовала рекламу на асфальте в рамках своей кампании «Just Do It». Они нарисовали на асфальте огромную картинку бегущего человека с лозунгом «Just Do It». Такой подход позволил им привлечь внимание прохожих и увеличить узнаваемость бренда.

– Компания McDonald's использовала рекламу на асфальте для продвижения своих новых завтраков. Они нарисовали на асфальте огромные яичницы и бекон, чтобы привлечь внимание прохожих и напомнить им о новом меню завтраков.

– Компания Coca-Cola использовала рекламу на асфальте в рамках своей кампании «Share a Coke». Они напечатали на асфальте имена людей и лозунг «Share a Coke with»..., чтобы заинтересовать людей и побудить их поделиться бутылкой Coca-Cola с друзьями.

– Компания Audi использовала рекламу на асфальте для продвижения своего нового автомобиля Audi A4. Они нарисовали

на асфальте огромную картинку автомобиля и пригласили людей протестировать его на дороге. Такой подход помог им привлечь внимание целевой аудитории и продемонстрировать преимущества нового автомобиля.

Реклама на асфальте — это нестандартный и довольно эффективный способ привлечения внимания к бренду или продукту. В РФ также есть несколько успешных примеров использования этого вида рекламы.

– Adidas. В 2011 году компания Adidas запустила кампанию рекламы на асфальте в Москве и Санкт-Петербурге. Они нарисовали на асфальте огромные кроссовки и логотип Adidas, а также добавили визуальные эффекты, чтобы привлечь внимание прохожих. Кампания получила широкий резонанс и привлекла внимание к продукту Adidas.

– Pepsi. В 2012 году Pepsi провела кампанию рекламы на асфальте в Москве. Они нарисовали на асфальте огромную банку Pepsi, а затем добавили визуальные эффекты, чтобы привлечь внимание прохожих. Кампания получила широкий резонанс и привлекла внимание к продукту Pepsi.

– Samsung. В 2015 году Samsung провела кампанию рекламы на асфальте в Москве. Они нарисовали на асфальте огромный смартфон Samsung Galaxy S6, а затем добавили визуальные эффекты, чтобы привлечь внимание прохожих. Кампания получила широкий резонанс и привлекла внимание к продукту Samsung.

– Креативное агентство «Окно в Европу». В 2017 году агентство «Окно в Европу» провело кампанию рекламы на асфальте в Петербурге. Они нарисовали на асфальте огромные ярлыки со словами «Здесь стоит кинотеатр» и добавили визуальные эффекты, чтобы привлечь внимание прохожих. Кампания получила широкий резонанс и привлекла внимание к кинотеатру.

– Coca-Cola. В 2018 году Coca-Cola провела кампанию рекламы на асфальте в Сочи. Они нарисовали на асфальте огромную банку Coca-Cola, а затем добавили визуальные эффекты, чтобы привлечь внимание прохожих. Кампания получила широкий резонанс и помогла поднять продажи.

Положительные и отрицательные стороны:

Преимущества:

– Широкий охват аудитории. Так как подобная реклама может быть нанесена на элемент проходного места города — она способна охватить большую массовую аудиторию

– Низкая стоимость. Реклама на асфальте более дешевая, чем другие формы рекламы, например, она дешевле чем телевизионная или радиореклама. Это может быть особенно полезно для малых компаний с ограниченным бюджетом.

– Творческая свобода. Компании могут использовать свою творческую фантазию и создавать уникальные дизайны, которые привлекут внимание прохожих и помогут им запомнить бренд уникальным способом.

Недостатки:

– Законодательство. В некоторых городах и странах существуют законы, запрещающие размещение рекламы на предметах инфраструктуры города. Это может ограничить возможности предприятий для проведения таких кампаний.

– Экологические проблемы. Реклама на асфальте может привести к загрязнению окружающей среды и потенциально

вызвать негативную реакцию у местных жителей с активной позицией по поводу экологии.

– Кратковременный эффект. Реклама на асфальте может быть эффективной только в течение короткого периода времени, поскольку ее могут удалить или заменить другой рекламой.

– Негативное восприятие. Некоторые люди могут посчитать рекламу на асфальте навязчивой и раздражающей. Негативные эмоции могут привести бренд к негативному восприятию и ухудшить его имидж.

Реклама на инфраструктуре города может иметь не только положительные и негативные эффекты в маркетинговой среде, такая реклама влияет на окружающую жителей местность, и поэтому она не раз подвергалась критике:

Во-первых, реклама на асфальте может повреждать инфраструктуру и поверхности. Реклама наносится с помощью специальной краски или наклеек, которые могут повредить поверхность асфальта, защитный слой или тротуары. Это может привести к необходимости ремонта поврежденных участков, что влечет за собой дополнительные расходы.

Во-вторых, реклама на асфальте может иметь негативное влияние на визуальный облик района. Многие люди считают, что реклама на асфальте снижает качество окружающей среды, делая ее менее привлекательной для жителей и туристов. Кроме того, реклама на асфальте может нарушать исторические, архитектурные и культурные ценности района, искажая их аутентичный облик.

В-третьих, реклама на асфальте может повышать уровень загрязнения окружающей среды. Реклама наносится с помощью краски, которая может содержать токсичные вещества,

такие как свинец, кадмий и хром (а также разрушать озоновый слой и портить атмосферу). Кроме того, реклама на асфальте может привлекать более многочисленные автомобильные потоки, что приводит к увеличению выбросов вредных веществ в атмосферу.

В целом, реклама на асфальте имеет ряд негативных последствий для инфраструктуры и вида района. Хотя она может привлечь внимание прохожих и улучшить узнаваемость бренда, но это может быть нарушением окружающей среды и архитектурных ценностей района, повреждением поверхностей и инфраструктуры, а также негативно влиять на качество воздуха и здоровье жителей. Кроме того, реклама на асфальте может нарушать правила городской планировки и требования к размещению рекламных конструкций, что может привести к нарушению градостроительных норм и правил безопасности.

Некоторые города уже начали запрещать или ограничивать использование асфальтовой рекламы, особенно в исторических районах или на территориях с высокой экологической чувствительностью. Вместо этого они предлагают альтернативные способы рекламы, такие как цифровые рекламные панели, наружная реклама на стенах зданий, наружные билборды и другие виды рекламы, которые не наносят ущерба окружающей среде и не нарушают визуальный облик города.

Таким образом, реклама на асфальте может иметь серьезные негативные последствия для инфраструктуры и вида района, а также здоровья жителей и экологической чистоты города. Города должны учитывать эти факторы при разработке правил и регуляций, касающихся размещения рекламы, и искать более устойчивые и безопасные способы ее размещения.

Литература:

1. Сальников, А. М. Малобюджетная реклама на асфальте: моделирование коммуникативного воздействия / А. М. Сальников.— Текст: электронный // elibrary: [сайт].— URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=24863819> (дата обращения: 01.04.2023).
2. Свиридова, Е. А. Реклама на асфальте: правовой аспект / Е. А. Свиридова.— Текст: электронный // elibrary: [сайт].— URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=18945793> (дата обращения: 01.04.2023).
3. Свиридова, Е. А. К вопросу о рекламе на асфальте: правовой аспект / Е. А. Свиридова.— Текст: электронный // elibrary: [сайт].— URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=20405596> (дата обращения: 01.04.2023).
4. Черникова, Е. В. Нестандартная (креативная) реклама как востребованный способ коммуникации / Е. В. Черникова.— Текст: электронный // КиберЛеника: [сайт].— URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nestandartnaya-kreativnaya-reklama-kak-vostrebovannyy-sposob-kommunikatsii> (дата обращения: 01.04.2023).
5. Ротарь, Е. К. Проблемы правового регулирования рекламы на асфальте / Е. К. Ротарь.— Текст: электронный // КиберЛеника: [сайт].— URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problems-pravovogo-regulirovaniya-reklamy-na-asfalte> (дата обращения: 01.04.2023).
6. Кириленко Н. П., Прангишвили И., Ambient media как новая форма рекламы: история и особенности / Кириленко Н. П., Прангишвили И.— Текст: электронный // КиберЛеника: [сайт].— URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ambient-media-kak-novaya-forma-reklamy-istoriya-i-osobennosti> (дата обращения: 01.04.2023).
7. Павлова, В. С. Применение Ambient Media в сфере социальной рекламы / В. С. Павлова.— Текст: электронный // КиберЛеника: [сайт].— URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-ambient-media-v-sfere-sotsialnoy-reklamy> (дата обращения: 01.04.2023).

Поведенческий маркетинг

Шиляева Валерия Эдуардовна, студент

Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы (г. Москва)

Поведенческий маркетинг — это стратегия маркетинга, которая основана на изучении и использовании поведения потребителей. Он позволяет настроить рекламу для целевой аудитории, привлечь больше потенциальных клиентов, увеличить продажи и установить взаимоотношения с целевой аудиторией.

Поведенческий маркетинг строится на двух подходах: психологическом и data-driven. Психологический подход использует приемы, которые влияют на эмоции и убеждения покупателей. Data-driven подход анализирует большие массивы данных о поведении пользователей и делает на их основе персонализированные предложения.

Поведенческий маркетинг эффективно работает тогда, когда объединены следующие три этапа деятельности:

- Сбор и анализ данных
- Сегментация аудитории
- Использование полученной информации

В зависимости от выбранного маркетингового канала эти три этапа могут пересекаться. Рассмотрим их подробнее.

Сбор и анализ данных. Этот этап заключается в том, чтобы собрать как можно больше информации о поведении пользователей на разных платформах: сайте, email, соцсетях. Для этого можно использовать разные инструменты, такие как Google Analytics, ЯндексДирект и SendPulse. С помощью этих инструментов можно отслеживать такие параметры, как посещаемость, время на сайте, конверсия, отказы, клики по ссылкам, открытие и прочтение писем, и анализ данных поможет выявить основные паттерны поведения пользователей, их интересы, потребности и проблемы.

Сегментация аудитории. Этот этап заключается в том, чтобы разделить аудиторию на группы по разным критериям, основанным на поведенческих данных. Например, можно сегментировать аудиторию по этапам воронки продаж (холодные, теплые, горячие), по типам продуктов или услуг (новые, популярные, рекомендованные), по частоте покупок (первичные, повторные, постоянные), по интересам или хобби (спорт, книги, музыка). Сегментация аудитории поможет сделать рекламу более релевантной и персонализированной для каждой группы пользователей.

Использование полученной информации. Этот этап заключается в том, чтобы использовать поведенческие данные и сегментацию аудитории для создания эффективных маркетинговых кампаний в разных каналах. Например, можно создать триггерные email рассылки на основе действий пользователей (просмотр товара, брошенная корзина, покупка товара), настроить таргетинг в соцсетях для тех пользователей, которые посетили сайт или добавили товар в корзину, но не совершили покупку, предложить персональные рекомендации товаров или услуг на сайте или в чат-боте на основе интересов или предыдущих покупок пользователя. Использование полученной информации поможет увеличить конверсию и лояльность аудитории.

Чтобы добиться успеха в поведенческом маркетинге необходимо проводить тестирование и оптимизацию своих маркетинговых кампаний. Компания не может знать заранее, какая реклама или контент будет работать лучше для вашей аудитории. Поэтому важно проводить A/B тесты, чтобы сравнивать разные варианты и выбирать наиболее эффективные. Также важно отслеживать и анализировать результаты своих кампаний, чтобы узнать, какие поведенческие факторы влияют на конверсию и продажи. На основе этих данных фирмы могут улучшать свои маркетинговые стратегии и добиваться лучших показателей.

Более того, в поведенческом маркетинге необходимо уважать и защищать личную информацию пользователей. Предприятие не должно собирать или использовать данные без согласия пользователей, иначе нарушит законодательство страны, в которой располагается. Также компании важно быть прозрачными и честными в своих маркетинговых кампаниях, не вводя пользователей в заблуждение или манипулируя их эмоциями. Поведенческий маркетинг должен быть основан на доверии и удовлетворении потребностей пользователей, а не на их эксплуатации или обмане.

Существует множество примеров крупных корпораций на отечественном и зарубежном рынках, успешно использующих поведенческий маркетинг как мощный инструмент привлечения и удержания аудитории.

Amazon. Этот гигант электронной коммерции известен своим умением анализировать поведение пользователей и предлагать им персонализированные рекомендации товаров на основе их интересов, покупок, просмотров и отзывов. Amazon также использует поведенческий маркетинг для создания триггерных email рассылок, которые напоминают пользователям о брошенных корзинах, предлагают скидки или бонусы, а также уведомляют о новинках или акциях.

Yagla. Это сервис для подмены контента на сайте в зависимости от запросов пользователей из контекстной рекламы. Yagla позволяет настраивать заголовки, подписи к формам, буллеты, изображения и другие элементы сайта под конкретные ключевые слова, которые вводят пользователи в поисковых системах. Таким образом, Yagla повышает релевантность сайта для каждого пользователя и увеличивает конверсию.

SendPulse. Это сервис для создания и отправки email рассылок, которые основаны на поведении подписчиков. SendPulse позволяет настраивать триггерные рассылки, которые отправляются на основе действий подписчиков, таких как просмотр товара, брошенная корзина, покупка товара. Такие рассылки повышают вовлеченность и лояльность аудитории, а также увеличивают конверсию и продажи.

Яндекс.Музыка. Это сервис для прослушивания музыки онлайн, который анализирует поведение пользователей и предлагает им персонализированные подборки музыки на основе их интересов, настроения, времени суток с помощью нейросетей

и искусственного интеллекта. Яндекс.Музыка также использует поведенческий маркетинг для создания email рассылок, которые напоминают пользователям о новых релизах, акциях или подарках.

Netflix. Это популярный сервис для просмотра фильмов и сериалов онлайн, который известен своим умением анализировать поведение пользователей и предлагать им персонализированные рекомендации контента на основе их просмотров, оценок и отзывов. Netflix также использует поведенческий маркетинг для создания триггерных email рассылок, которые напоминают пользователям о новых эпизодах, сезонах или жанрах.

Подводя последнюю черту, хотелось бы сказать, что поведенческий маркетинг — это современная и эффективная стра-

тегия маркетинга, которая позволяет изучать и использовать поведение потребителей для создания релевантной и персонализированной рекламы. Он помогает находить и привлекать потенциальных клиентов, увеличивать продажи и построить долгосрочные отношения с аудиторией.

Для успешного применения поведенческого маркетинга необходимо собирать и анализировать данные о поведении пользователей, сегментировать аудиторию по разным критериям и использовать полученную информацию для создания маркетинговых кампаний в разных каналах. Поведенческий маркетинг — это не только технология, но и философия, которая ставит клиента в центре внимания и стремится удовлетворить его потребности и желания.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Роль и развитие лесного хозяйства на территории Добрянского городского округа

Кравченко Кристина Олеговна, студент

Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

В статье обозначена роль лесного хозяйства в целом для Российской Федерации. Представлены некоторые результаты деятельности Государственного казенного учреждения «Управление лесничествами Пермского края» Добрянского лесничества».

Ключевые слова: лес, лесное хозяйство, роль, развитие, проблемы, Добрянское лесничество.

Российская Федерация является одной из богатейших лесами стран мира: ее лесной фонд занимает площадь более 1 млрд га, составляет 70% территории страны, запас древесины — около 75 млрд куб. м, а ежегодная возможность потребления — более 500 млн куб. м. [5]

Леса России — это ее уникальное богатство. Они занимают примерно половину территории нашей страны и составляют примерно четверть всех мировых запасов древесины [7].

На сегодняшний день лесной сектор играет важную роль в экономике страны и имеет существенное значение для социально-экономического развития регионов РФ. Значимость лесного хозяйства заключается в экологическом каркасе для всей нашей Земли, в укреплении здоровья людей, в колоссальном ресурсе для нашей экономики и экономическом росте. Такая глобальная роль леса умножает нашу ответственность по его сохранению и воспроизводству.

Согласно ст. 1 ЛК РФ обеспечение охраны и защиты лесов является одним из принципов лесного законодательства и, следовательно, служит основой лесного законодательства и иных регулирующих лесные отношения нормативных правовых актов.

В ч. 1 ст. 51 ЛК РФ предусмотрено, что леса подлежат охране от пожаров, от загрязнения (в том числе радиоактивными веществами) и от иного негативного воздействия, а также защите от вредных организмов. Охрана лесов от пожаров и их защита от вредных организмов, как и прежде, занимают центральное место в мероприятиях по сохранению лесов, о чем свидетельствует тот факт, что особенности их осуществления отражены в специальных положениях (ст. ст. 52–54 ЛК РФ).

В соответствии с ч. 2 ст. 51 ЛК РФ охрана и защита лесов осуществляются органами государственной власти, органами местного самоуправления в пределах их полномочий, определенных в соответствии со статьями 81–84 ЛК РФ, если иное не предусмотрено ЛК РФ, другими федеральными законами [1].

Так, на Государственное казенное учреждение «Управление лесничествами Пермского края» Добрянское лесничество» возложены функции обеспечения рационального, непрерывного

и неистощительного использования лесов, удовлетворение потребностей общества в лесах и лесных ресурсах на основе многоцелевого использования леса в интересах Российской Федерации и Пермского края.

Добрянское лесничество расположено на территории Пермского края в центральной его части. Протяженность территории лесничества с севера на юг — 107 км, с востока на запад — 82 км. [4]

В составе лесничества 7 участковых лесничеств общей площадью 396 777 га., в число которых входит:

1. Висимское — 58040 га.
2. Голубятское — 59235 га.
3. Добрянское — 34255 га.
4. Милковское — 60766 га.
5. Перемское — 111043 га.
6. Полазненское — 52567 га.
7. Шеметевское — 20871 га. [2]

Среди лесов Добрянского района господствующее положение занимают вторичные елово-березовые южно-таежные леса. Хвойные породы составляют 83%. Преобладающим видом среди них является ель, на долю которой приходится 78%, в то время как доля сосны равняется 4,2%, а пихты лишь 0,8%.

Структура услуг Добрянского лесничества представлена следующими видами:

- заготовка древесины, по данному направлению за анализируемый период произошло снижение объемов реализации на 7,7 тыс.м³;
- заготовка древесины в рамках реализации инвестиционных проектов за весь анализируемый период остается не изменой и составляет 344,5 тыс.м³;
- осуществление рекреационной деятельности так же за анализируемый период имеет тенденцию к снижению, с 2020 г. на 2022 г. снижение произошло на 2 га.;
- деятельность по осуществлению геологического изучения недр, разведки и добычи полезных ископаемых за весь анализируемый период остается не изменой и составляет 43,0 га;

– деятельность по осуществлению по строительству и эксплуатации водохранилищ и иных искусственных водных объектов, создание и расширение морских и речных портов, строительство, реконструкция и эксплуатация гидротехнических сооружений за весь анализируемый период остается не изменой и составляет 0,2 га;

– деятельность по строительству, реконструкции, эксплуатации линейных объектов так же не измена и равно 162,7 га. [6]

В период с 2020 г. по 2022 г. объем поступления денежных средств от использования лесов увеличился, если в 2020 г.г. он был равен 99102,7 тыс. руб., то в 2022 г. он составил 106988,0 тыс. руб., т.е. произошло увеличение на 8% (рис. 1).

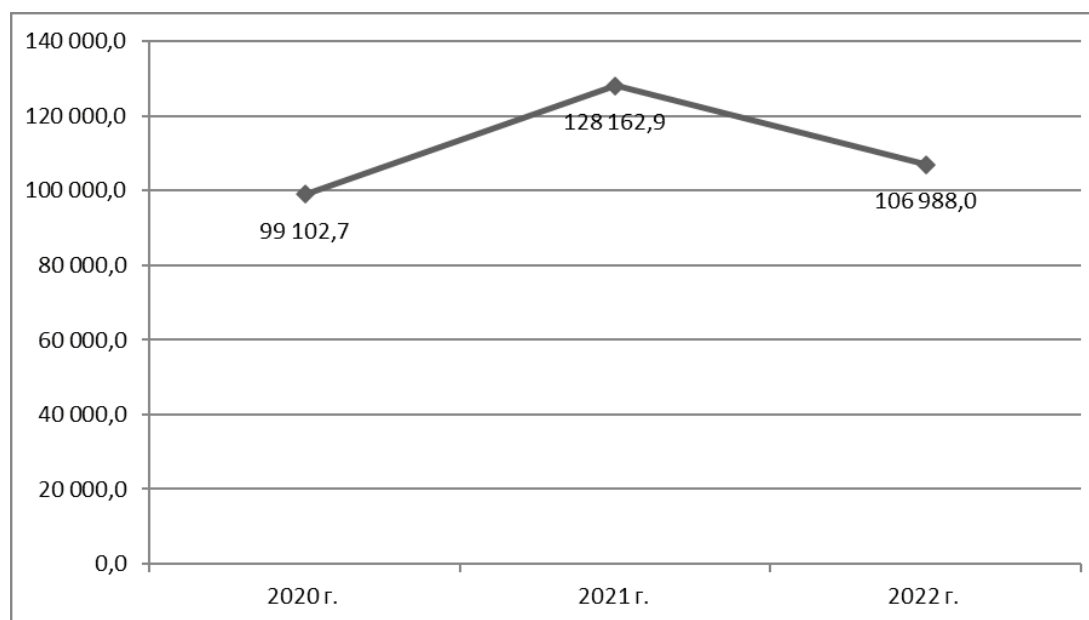


Рис. 1. Доход от использования лесов, тыс. руб. [6]

Расходную часть бюджета Добрянское лесничество тратит на закупку лесохозяйственной и лесопожарной техники, формирование запаса лесных семян, уход за молодняком, ликвидацию очагов вредителей и лечение деревьев. Также деньги расходуются на финансирование лесничеств, мероприятия по противодействию пожарам, благоустройство зон отдыха для граждан.

На территории Добрянского лесничества существуют такие проблемы, как неблагоприятные погодные условия, наличие болезней леса, отсутствие квалифицированных кадров, «старение кадров», невысокое качество и недостаточные объемы лесовосстановления, незаконные вырубки. Для решения этих

мероприятий необходимо принятие комплекса мер, в том числе и на законодательном уровне.

В целом лесопатологическая ситуация, не смотря на постоянно действующие негативные факторы, стабильна и находится под контролем органов власти и управления лесного хозяйства Пермского края [6].

В заключение хотелось бы отметить, что лес выступает не только в качестве природного ресурса, но и в качестве богатства Земли. Лес обладает большим восстановительным потенциалом, к которому люди должны ценить и бережно относиться.

Литература:

1. Федеральный закон от 04.12.2006 № 200-ФЗ «Лесной кодекс Российской Федерации» [электронный ресурс] режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64299;
2. Приказ Министерства природных ресурсов, лесного хозяйства и экологии Пермского края от 29.12.2017 № СЭД-30-01-02-2068 «Об утверждении лесохозяйственного регламента Добрянского лесничества Пермского края» (в редакции приказа от 29.03.2020 № СЭД-30-01-02-363) [электронный ресурс] режим доступа: <https://base.garant.ru/43082626/>
3. Богомолов В. А. Экономическая безопасность: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности экономики и управления / [В. А. Богомолов и др.]; под ред. В. А. Богомолова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ — ДАНА, 2019. — 295 с.
4. Гагарский М. Д. Население и хозяйство Пермской области и Коми-Пермяцкого автономного округа: Учеб. пособие / М. Д. Гагарский; Перм. гос. ун-т. — Пермь: ПГУ, 2011. — 107 с.
5. Конокотин Н. Г., Конокотин Д. Н., Фаткулина А. В. Леса России и проблемы их использования // Московский экономический журнал. 2022. № 6. URL: <https://qje.su/selskohozyajstvennye-nauki/moskovskij-ekonomicheskij-zhurnal-6-2022-19/>

7. Отчет о деятельности Государственного казенного учреждения «Управления лесничествами Пермского края» Добрянского лесничества» за 2022 г. — 37 с.
8. Смирнов А. П., Смирнов А. А. Лесоведение / изд. Лань, 2020, — 144 с.

Control of the technical condition of the working bodies of soil-truggle machines with the help of telematic systems

Tikhomirov Oleg Igorevich, student master's degree

Scientific adviser: Akhmarov Ramzid Gavisovich, candidate of technical sciences, associate professor;

Scientific adviser: Mustafina Albina Ramilevna, candidate of philological sciences, associate professor
Bashkir State Agrarian University (Ufa)

The article deals with the issues of operation of foreign equipment, methods for restoring the working bodies of seeders, the system for monitoring the wear of the working bodies of agricultural machines.

Keywords: control system of working bodies, telematics, restoration of working bodies.

When operating foreign equipment in agricultural enterprises of the Republic, the need for expensive maintenance and repair inevitably arises. It is known that the restoration of worn parts is more cost-effective than buying new ones, because the complexity of the work is much less than in their manufacture. It should also be noted that today for foreign equipment there are many spare parts similar to the original ones. But, as practice shows, despite the full compliance of the geometric dimensions, often the quality does not match the original details. Therefore, it is important to restore the original parts of the working bodies by applying hardening coatings.

It should also be noted that after the restoration of the working bodies, constant monitoring of their technical condition is necessary. This is due to the fact that the fulfillment of agrotechnical requirements and fuel consumption directly depend on the technical condition of the working bodies.

The paper proposes the restoration of the working bodies of John Deere 1830 seeders and a system for monitoring the technical condition of the working bodies of agricultural machines during operation using telematic systems.

The main prerequisite for choosing a rational design of combined machines and the width of the frame when cultivating the soil, fertilizing and sowing crops is to achieve the maximum yield per unit area. This practical requirement of technology takes place with the rational use by cultivated plants of all the factors of their life support — light, heat, nutrients and water. At the same time, both cosmic (light and heat) and terrestrial (food and water) factors are equally important. According to various scientific sources, the need of plants for water varies widely. This must be taken into account when evaluating the operation of combined tillage machines. The creation of multifunctional combined machines provides for a reduction in the number of operations, improvement and compliance with agrotechnical requirements and a reduction in production costs for growing agricultural products. Combined units differ from single-operation machines in a significant set of working bodies interconnected in a dynamic system. In this regard,

the working bodies of combined machines in the process of performing technological operations are subjected to large dynamic loads, abrasive wear, and electrochemical corrosion in the atmosphere.

A characteristic feature of combined units is the unevenness of dynamic loads on the working bodies and their uneven relative wear. Rapid wear and change in the geometric shape of the working surfaces causes a violation of the technological reliability of the units due to the relative uniformity of the depth of the stroke of the working bodies. This, in turn, significantly increases the traction resistance of machines, lengthens the downtime of multifunctional combined units. This increases the need for spare parts, increases the cost of repair, installation and adjustment of the machine. Downtime increases due to uneven wear of separate, more loaded parts of combined units, which reduces their operational and, accordingly, technological reliability. In some cases, due to downtime and uneven wear of the surfaces of the working bodies, it does not seem appropriate to combine them in one unit. Increasing the dynamic wear resistance of the strength and reliability of units during their operation is one of the urgent problems of agricultural engineering. This problem is inextricably linked with the study of the patterns of wear of machine parts, their operational reliability, the assessment of their performance and the timing of overhauls, the quality of technological operations in production. This determines the relationship between the operational and technological reliability of combined units. The current trend of increasing the operating speeds of combined machines, reducing their metal consumption, increasing durability, is inextricably linked with the scientific problem of wear resistance and strength of machines. The successful solution of this problem is associated with the study of the regularities of the functioning of combined units in production conditions and tests on MIS. The quality of the cultivated area (ha) and the type of soil, the wear period varies by weight and geometric shape. The patterns of change in the shape of the plowshare on the volume of plowing, obtained by VISHOM, indicate that the dependence of wear (g) on the number of cultivated hectares is close to

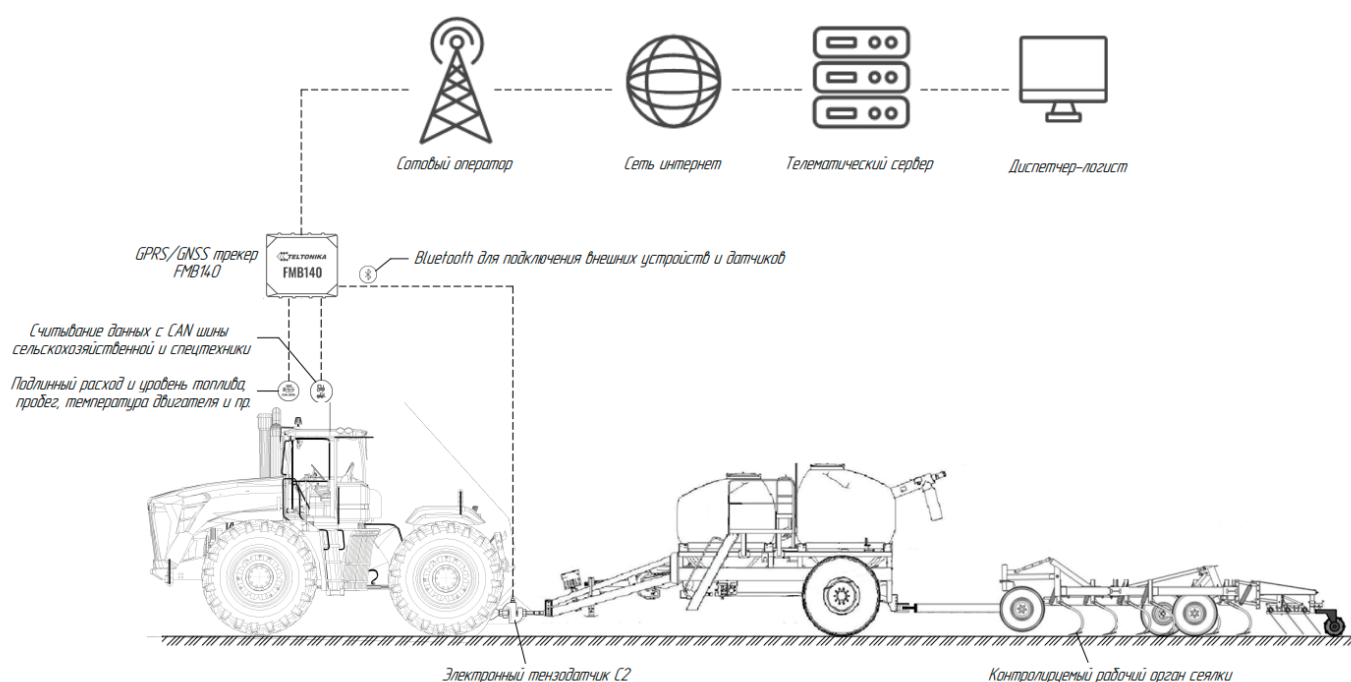
linear. A characteristic feature of wear is not only a violation of the depth of tillage, but also a sharp increase in the traction resistance of the unit. It is possible to restore the technological and energy reliability of the unit by restoring or replacing the working surfaces with new elements. Life tests show that hardening of working surfaces over the entire wear area is one of the methods for increasing the service life of machines equipped with paws and plowshare surfaces. At present, for most of the working bodies of tillage machines that are in long-term operation, wear limits have been determined, their durability has been established depending on environmental conditions, soil type and their physical and mechanical properties. The research results show that metal wear in an abrasive medium depends on a large number of cumulatively acting factors and complexly interconnected working and service parameters. The complexity of assessing the strength and wear process of the working bodies is due to continuously changing operating conditions, friction forces, heterogeneity of the abrasive medium, the complexity of dynamic loads, the nature of surface contact between particles and loads.

Known studies on the dependence of cutting forces (subsequently traction resistance forces) in the dynamics of wear of the wedge blade of the working body.

With an increase in wear, the relative non-uniformity of the working bodies stroke depth increases. At the entire wear stage, the set depth of processing is continuously violated and changed. At the same time, the wear of all types of working bodies occurs differently. The wear contours and working geometry of the working bodies change more intensively at the toe. Depending on when

A characteristic feature of combined units is the unevenness of dynamic loads on the working bodies and their uneven

A system for monitoring the wear of the working bodies of agricultural machines based on the teltonika telematics system is presented. The system works as follows. An electronic strain gauge is installed between the tractor and the seeder, which transmits the value of the unit's traction resistance via a Bluetooth channel. The traction resistance value is controlled remotely via a telematics system. When the value of the thrust resistance is above the norm, it becomes necessary to check the technical condition of the working bodies of the seeder.



With an increase in wear, the relative non-uniformity of the stroke depth of the working bodies increases. At the entire wear stage, the set depth of processing is continuously violated and changed. At the same time, the wear of all types of working bodies occurs differently. The wear contours and working geometry of the working bodies change more intensively at the toe. Depending on the amount of cultivated area (ha) and the type of soil, the wear period varies in terms of weight and geometric shape. The patterns of change in the shape of the plowshare on the volume of plowing, obtained by VISHOM, indicate that the dependence of wear (r) on the number of cultivated hectares is close to linear. A characteristic feature of wear is not only a violation of the depth of tillage, but also a sharp increase in the traction resistance of the unit. It is possible to restore the technological and energy reliability of the unit by restoring or replacing the working sur-

faces with new elements. Life tests show that hardening of working surfaces over the entire wear area is one of the methods for increasing the service life of machines equipped with shares and plow surfaces. At present, for the majority of working bodies of tillage machines that are in long-term operation, wear limits have been determined, their durability has been established depending on environmental conditions, soil type and their physical and mechanical properties. The research results show that metal wear in an abrasive medium depends on a large number of cumulatively acting factors and complexly interconnected working and service parameters. The complexity of assessing the strength and process of wear of the working bodies is due to continuously changing operating conditions, friction forces, heterogeneity of the abrasive medium, the complexity of dynamic loads, the nature of surface contact between particles and loads.

Constant monitoring of the technical condition of the working bodies will make it possible to timely detect the wear of the paws and prevent deviations from the regulatory agrotechnical require-

ments, as well as prevent increased fuel consumption, which occurs when the working bodies are worn out due to increased traction resistance.

References:

1. Kurchatkin, V. V. Reliability and repair of machines. V. V. Kurchatkin, N. F. Telnov, K. A. Achkasov and others, ed. V. V. Kurchatkin.— Moscow: Kolos, 2008—776 p.
2. Chernoiivanov, V. I. Maintenance and repair of machines in agriculture. IN AND. Chernoiivanov, V. V. Blednykh, A. E. Northern and others. Ed. IN AND. Chernoiivanov.— Moscow-Chelyabinsk: GOSNITI, ChGAU, 2009.— 992 p.
3. Yudin, M. I. Technical service of machines and the basics of designing enterprises: A textbook for universities. M. I. Yudin, M. N. Kuznetsov, A. T. Kuzovlev and others — Krasnodar, 2007.— 968 p.
4. Anuryev, V. I. Handbook of the designer of the machine builder. In 3 volumes. 6th ed., revised. and additional — Moscow: Engineering, 2001.— V.2.— 856 p.

МЕДИЦИНА

Некоторые особенности становления репродуктивной функции девочек-подростков с гипотиреозом

Аннамухаммедова Оразбиби Ашырдурдыевна, врач — акушер-гинеколог
Научно-клинический центр охраны здоровья матери и ребенка (г. Ашхабад, Туркменистан)

Муратова Ширин Дурдыевна, ассистент;

Гурбанова Марал Сапармырадовна, преподаватель;

Худайбердиев Шохрат Бабаханович, стажер-преподаватель

Туркменский государственный медицинский университет имени М. Гаррыева (г. Ашхабад, Туркменистан)

Ибрагимов Муратгелди Худайбердиевич, кандидат медицинских наук, зав. лабораторией;

Шайымов Бабагулы Керимович, кандидат биологических наук, заведующий лабораторией

Центральный клинический госпиталь с научно-клиническим центром физиологии (Железнодорожная больница) (г. Ашхабад, Туркменистан)

Аннамухаммедов Дерьягельды Иламанович, преподаватель

Ашхабадское городское медицинское училище имени И. Ганди (Туркменистан)

Актуальность В настоящее время в структуре общей эндокринной патологии девочек-подростков гипотиреоз занимает ведущее место. Нарушения, связанные с гипотиреозом, могут приводить к изменениям менструального цикла, бесплодию, невынашиванию беременности. [8, 12] Подтверждением тесной связи тиреоидной и репродуктивной систем является то, что в критические периоды жизни девочек-подростков — пубертатный — отмечается изменение активности щитовидной железы [3, 9].

Доказано, что становление менструальной функции и развития репродуктивных органов происходит при участии половых гормонов и гормонов щитовидной железы. Об этом свидетельствует определенное усиление гонадотропных и тиреоидных влияний, направленных на поддержание гормонального гомеостаза. В пубертатном периоде тиреоидные гормоны активно влияют на организм, завершая совместно с соматотропным гормоном гипофиза и половыми стероидами физическую и психическую дифференцировку девочки и способствуя установлению нормального двухфазного цикла [2, 5, 6].

Наряду с изменениями в гипоталамо-гипофизарно-яичниковой системе появляются внешние соматические признаки полового развития. Первым регистрируемым признаком пубертатного периода является увеличение молочных желез, хотя у 10–15% девочек этот признак совпадает с появлением полового оволосения. У 95% девочек молочные железы начинают увеличиваться в интервале от 9,5 до 13 лет. От этого момента до появления первой менструации проходит в среднем 2,3 года [7, 10, 11].

Появление вторичных половых признаков у девочек в возрасте до 8 лет следует расценивать как проявление преждевре-

менного полового развития. Отсутствие вторичных половых признаков в 13 лет и менструаций в 15 лет свидетельствует о задержке полового развития [7, 10, 11].

Известно, что у одних больных с гипотиреозом идет задержка полового созревания, у других — глубокая генитальная гипоплазия [1].

Целью настоящего исследования является изучение некоторых особенностей становления репродуктивной функции у девочек-подростков с гипотиреозом.

Материалы и методы Нами были обследованы 54 девочки в возрасте 13–18 лет: с гипотиреозом 36 человек (основная группа) и 18 здоровых девочек в возрасте 12–18 лет (контрольная группа). Все девочки основной группы получали препараты йода и левотироксина в средних общетерапевтических дозировках. Оценивали физическое развитие методом антропометрии, половое развитие по формуле Tanner Ma, P, Ax, Me, проводили УЗИ органов малого таза с помощью аппарата «Akuson X-300», определяли уровни гонадотропных, половых гормонов и гормонов щитовидной железы методом радиоиммунного анализа.

Обработка данных проводилась при помощи пакета программ Statistica 7,0 и Excel. Измерения считали достоверными при значении $p < 0,05$.

Результаты и обсуждение Анализ оценки физического развития показал, что масса тела девочек основной группы в среднем составила $51,0 \pm 1,14$ кг, что достоверно ($p < 0,05$) отличалось от массы тела девочек контрольной группы ($56,9 \pm 1,78$ кг).

Становление функции репродуктивной системы объективно отражают время наступления, характер менархе, особен-

Таблица 1. Показатели физического развития девочек-подростков с гипотиреозом

Группа обследованных	Рост, см	Масса тела, кг.
Основная группа n=36	162,56±1,03	51,0±1,14
Контрольная группа n=18	164,85±1,31	56,9±1,78

*p <0,05

Таблица 2. Развитие вторичных половых признаков у девочек с гипотиреозом

Вторичные половые признаки		Группа обследованных	
		Основная группа n=36	Контрольная группа n=18
13–14 лет	Соответствие 9,2–9,9 баллов,%	55,6	6,5
	Отставание <9,2 баллов,%	11,0	2,1
	Опережение >9,9 баллов,%	-	-
15–16 лет	Соответствие 9,9 баллов,%	5,6	6,5
	Отставание <9,9 баллов,%	28,3	-
	Опережение >9,9 баллов,%	-	-
17–18 лет	Соответствие 10,3 баллов,%	27,8	54,4
	Отставание <10,3 баллов,%	2,2	-
	Опережение >10,3 баллов,%	-	-

*p <0,05; **p <0,001

ности менструальной функции, а также появление вторичных половых признаков, оцениваемых по данным формулы Р, Ах, Ма, Ме.

Как видно из табл. 2, соответствующее возрасту развитие вторичных половых признаков наблюдалось у 89% девочек того же возраста основной и у 67,4% девочек 13–18 лет контрольной группы. Недоразвитие вторичных половых признаков отмечено у 11% девочек 13–14 лет, у 28,3% девочек 15–16 лет и у 2,2% девочек 17–18 лет основной и только у 2,1% девочек 13–14 лет контрольной группы.

В группе девочек с гипотиреозом в возрасте 15–16 лет по сравнению с девочками контрольной группы отмечены более высокие показатели оволосения (Ах и Р), развития молочных желез, что предположительно можно связать с повышением ТТГ.

Нами проанализировано время появления менархе и особенности менструального цикла у девушек с гипотиреозом. Месячные у девушек основной группы появились с 11 лет у 6,5%, с 12 лет — у 26%, с 13 лет — 52,3%, с 14 лет — у 15,2%.

Средний возраст появления менархе у девушек основной группы составил 12,8±0,19 лет и практически не отличался от аналогичного показателя в контрольной группе обследованных 12,6±0,17 лет.

Проведенный нами анализ не выявил достоверных различий в характере менструальной функции у девочек основной и контрольной групп. Так продолжительность цикла 27–28 дней отмечена у 56,5% девочек основной группы, менее 21 дней — у 6,5%, более 35 дней — у 8,6%.

Менструальные кровотечения более 5 дней наблюдались у 41,3%, менее 5 дней — у 58,7% обследованных девочек. Нере-

гулярный менструальный цикл имели 28,4% девочек основной группы. Тогда как в контрольной группе этот показатель составлял 20%.

Альгоменорея и полименорея чаще выявлялась у девочек с патологией щитовидной железы, составляя соответственно 54,3% и 23,9%. У здоровых девочек альго- и полименорея встречались соответственно в 21,6% и 13% случаев.

В результате ультразвукового исследования нами было установлено, что размеры яичников у девочек в основной группе достоверно меньше (табл. 3), в 13% наблюдалась кистозная дегенерация яичников, в 5,7% функциональные кисты яичников. В тоже время у здоровых девочек таких изменений не отмечено.

Переднезадний размер матки у девочек основной группы достоверно больше (p <0,05), чем в контрольной группе (табл. 4). Однако у девочек основной группы чаще определялась шаровидная форма матки — 28,57% (контрольная группа — 10,8%).

Толщина эндометрия в первую фазу менструального цикла в основной группе составила — 4,0 мм, во вторую — 8,47 мм. Толщина эндометрия в контрольной группе не соответствовала фазам цикла, что позволяет думать об ановуляторных менструальных циклах с недостаточностью 2-й фазы. В пользу этого свидетельствует наличие нерегулярных месячных у 20% девочек.

Размеры матки у девочек с ювенильной гиперплазией щитовидной железы по данным ультразвукового исследования представлены в 4 таблице.

Таким образом, обильные, болезненные менструации, шаровидная форма матки у девочек основной группы вызывает настороженность, так как это может быть следствием недоразвития внутренних половых органов, неправильного положения

Таблица 3. Размеры яичников у девочек с гипотиреозом по данным ультразвукового исследования

Группы	Фаза цикла	Правый яичник			Левый яичник		
		Длина, см.	Ширина, см.	Толщина, см.	Длина, см.	Ширина, см.	Толщина, см.
Основная группа, n=36	I	2,9±0,14	1,63±0,12*	1,87±0,12	2,84±0,16	1,78±0,13*	1,93±0,15
	II	3,05±0,23	1,9±0,16	1,92±0,13	2,62±0,14	1,49±0,08**	1,91±0,11
Контрольная группа, n=18	I	2,82±0,15	2,06±0,12	1,73±0,11	2,68±0,18	2,15±0,12	1,86±0,09
	II	2,97±0,12	1,95±0,14	1,8±0,08	2,91±0,15	2,06±0,19	1,83±0,12

*p <0,05, **p <0,01

Таблица 4. Размеры матки у девочек с гипотиреозом по данным ультразвукового исследования

Группы	Длина, см.	Ширина, см.	Переднезадний размер, см.	Толщина эндометрия, мм.	
				I фаза цикла	II фаза цикла
Основная группа, n=36	38±0,09	3,9±0,16	2,64±0,11*	4,0	8,47
Контрольная группа, n=18	4,16±0,18	4,06±0,14	3,05±0,12	5,9	7,7

*p <0,05

матки, сопровождающегося задержкой оттока менструальной крови и эндометриозом.

Появление у некоторых пациенток с гипотиреозом кистозной дегенерации яичников, альгоменореи, уменьшенных размеров яичников свидетельствует о незрелости органов-мишеней: матки и яичников.

Результаты исследования уровней гонадотропных, половых гормонов и гормонов щитовидной железы в зависимости от фазы менструального цикла приведены в табл. 5.

Из полученных данных видно, что несмотря на то, что уровни гормонов щитовидной железы у девочек исследуемых групп находятся в пределах возрастных норм, нами выявлено достоверное увеличение секреции Т3 во II фазу цикла (p<0,001), достоверно более высокие уровни ТТГ и Т4 (p <0,05 — p<0,001) в обеих фазах цикла у девочек основной группы. Это, воз-

можно, связано с приемом препаратов йода и левотироксина девочками с гипотиреозом.

При анализе содержания гонадотропных и половых гормонов в сыворотке крови основной группы выявлена тенденция к более низкому уровню ФСГ как в I, так и во II фазу цикла. Уровень эстрадиола находится в пределах возрастной нормы, а ЛГ — на нижней границе нормы, хотя прогестерон во II фазу резко снижен. Уровень тестостерона значительно выше нормы. Это объясняется тем, что тестостерон стимулирует анаболические процессы в препубертатном периоде, когда идет интенсивный рост и формирование вторичных половых признаков: оволосение и нарастание массы тела. Позже, когда увеличивается уровень гормонов яичников, уровень тестостерона снижается. Это происходит к концу пубертатного периода.

Таблица 5. Уровни гормонов в сыворотке крови у девочек с гипотиреозом

Гормоны	Основная группа		Контрольная группа	
	I фаза	II фаза	I фаза	II фаза
ФСГ, мМЕ/л	3,8±2,03	3,6±1,33	6,0±0,85	5,9±1,06 t=1,7
ЛГ, мМЕ/л	3,8±1,83	3,2±0,79	3,8±0,83	5,4±0,95 t=1,7
Пролактин, нг/мл	8,0±1,26 t=1,7	13,8±1,85	16,7±4,94	17,31±3,19
Т3, нмоль/л	1,8±0,09	2,98±1,11**	2,8±0,42	2,39±0,17**
Т4, мМЕ/л	118,5±11,0*	107,03±6,82	98,1±13,84	74,2±4,02**
ТТГ, мМЕ/л	2,1±0,52	2,51±0,25**	0,73±0,39	0,78±0,25**
Е2, нмоль/л	0,41±0,11	0,35±0,04**	0,56±0,11	0,9±0,07**
Тестостерон, нмоль/л	2,9±0,38	5,9±0,74**	2,68±1,38	3,5±0,52**
Прогестерон, нмоль/л	0,75±0,01	4,1±0,64	30,5±29,14	7,4±3,95

*p <0,05; **p <0,001

В контрольной группе девочек была выявлена положительная связь между ФСГ и ЛГ, во вторую фазу цикла отмечена положительная связь между ТЗ и пролактином ($r=0,59$) и отрицательная корреляционная связь между ТТГ и пролактином ($r=-0,43$), ТТГ и ТЗ ($r=-0,64$).

В контрольной группе уровень ФСГ значительно превышает значения основной группы. Этот гормон имеет отношение к стимуляции пролиферативных процессов и развитию вторичных половых признаков, в виду чего его повышение возможно в начальном периоде полового созревания. Вероятно с этим связано то, что девочки основной группы имели признаки задержки преждевременного полового созревания, что подтверждается низким уровнем эстрадиола ($p<0,001$).

Уровень прогестерона в основной группе снижен, хотя уровень ЛГ в пределах нормы. У девочек контрольной группы уровень эстрогенов во II фазу цикла выше, чем в I ($0,9\pm0,07$). Эта особенность свидетельствует о преобладании в период полового созревания эстрогенной стимуляции. Высокий уровень эстрогенов способствует непрерывности пролиферативных процессов в органах-мишенях на протяжении всего цикла, тогда как у взрослых женщин во второй фазе цикла влияние эстрогенов снижается.

У девочек с гипотиреозом установлено снижение уровня пролактина по сравнению с группой контроля как в первую фазу, так и во вторую фазу цикла, что, возможно, способствует ановуляторным циклам. Уровень тестостерона во II фазу находится на достаточно высоком уровне, также как в группе контроля.

Содержание гормонов ТТГ и Т4 находилось в пределах нормы, однако были выше, чем у девочек группы сравнения. Уровень ТТГ в основной группе девочек увеличился во вторую фазу цикла. Ритм секреции Т4 находился в обратной зависимости от концентрации ТТГ. Секреция ТЗ также была повы-

шена в основной группе девочек и уровень ТЗ возрастал во II фазу цикла.

В основной группе девочек путем корреляционного анализа выявлена положительная корреляционная связь между ФСГ и ЛГ ($r=0,98$) как в первую, так и во вторую фазу цикла, отмечена отрицательная корреляционная связь между ТТГ и ТЗ ($r=0,3$).

Заключение

В связи с вышеизложенным, при профилактических осмотрах школьников рекомендуется использовать программу ранней диагностики нарушений полового развития у девочек с гипотиреозом. При этом, необходимо проводить обязательное исследование функционального состояния щитовидной железы с помощью клиничко-лабораторных исследований (УЗИ, гормоны щитовидной железы), с оценкой степени выраженности вторичных половых признаков, а также ультразвуковое исследование органов малого таза с проведением морфографии и анкетирования, так как заболевания щитовидной железы являются триггером нарушений становления репродуктивной функции у девочек подростков.

Выводы

1. У девочек с ювенильным гипотиреозом в 28,3% случаях выявлена задержка развития половой системы;
2. В 54,3% случаях выявлены нарушения менструального цикла по типу альгоменореи; в 23,9% случаях выявлена полименорея; в 28,4% случаях другие нарушения менструации и в 13% случаях выявлена кистозная дегенерация яичника.
3. У девочек с гипотиреозом при определении гонадотропных гормонов выявлены циклические нарушения секреции FSH и LH.

Литература:

1. Амбарцумян Т.Ж. Особенности нарушений менструальной функции и их коррекции у девочек-подростков с дисфункцией щитовидной железы. Автореферат дисс, работы на соискание ученой степени к.м.н., Волгоград, 2017.
2. Введенский Д. В., Стариков А. А. Охрана материнства и детства, 2010, № 1, с. 38–42
3. Гуркин Ю. А. Детская и подростковая гинекология. СПб, с. 698
4. Коколина В. Ф., Митин М. Ю. Российский вестник акушера-гинеколога. 2015, № 3, с. 19–23.
5. Курмачева Н. А., Особенности полового развития девочек при различных заболеваниях щитовидной железы. Автореферат дисс. работы на соискание ученой степени к.м.н., 2010.
6. Леонова Т. А. Состояние репродуктивной системы при аутоиммунном тиреоидите у девочек пубертатного возраста, подвергшихся воздействию радиации в связи с аварией на ЧАЭС. Минск, 2018.
7. Прилепская В. Н., Лобова Т. А. Акушерство и гинекология. 2012, с. 51–54
8. Соснова Е. А. Акушерство и гинекология. 2015, с. 6–10
9. Соснова Е. А., Ларичева И. П. Акушерство и гинекология. 2010, с. 38–42
10. Уварова Е. В. Детская и подростковая гинекология учебное пособие, 2009.
11. Фадеева Н. И., Бологова Т. А. Вестник Российской ассоциации акушеров-гинекологов. 2000, № 1, с. 65
12. Федорова М. В., Краснопольский В. Н. и др. Репродуктивное здоровье женщин и потомства в регионах с радиоактивным загрязнением. М. 2017.

Эпидемиологическая ситуация по кори в Российской Федерации и зарубежных государствах

Газимагомедова Рахмат Абакаровна, студент

Научный руководитель: Ионов Станислав Николаевич, доктор биологических наук, кандидат медицинских наук, профессор
Медицинский университет «РЕАВИЗ» (г. Москва)

В данной статье приводится подробная информация об эпидемиологической ситуации в Российской Федерации и зарубежных государствах.

Ключевые слова: корь, эпидемиологическая ситуация, зарубежные государства, Российская Федерация, вакцинация.

Введение

Корь в настоящее время входит в список одних из самых страшных заболеваний. Человечество сталкивалось с этой болезнью с давних времен, корь также оказывала большое влияние на смертность населения.

Впервые вирус кори был обнаружен в 1954 году, а вакцину разработали и лицензировали в 1963 году. И в мире с этого момента началась глобальная ликвидация кори.

Массовая вакцинация, предпринимаемая ВОЗ, привела к значительному снижению смертности от кори в период с 2000 по 2014 год, почти в пять раз (79%) [1].

К 2015 году было запланировано снижение смертности от кори в 20 раз (95%), а к 2020 году — полностью избавиться от кори по крайней мере в пяти регионах ВОЗ. Но из-за резкого снижения уровня вакцинации планы не сбылись.

Результаты исследований

Всемирная организация здравоохранения сообщила, что во многих странах на данный момент неблагоприятная ситуация по кори [2].

Случаи заболеваний корью продолжают свой рост с 2019 года.

В таких странах, как Демократическая Республика Конго, Эфиопия, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Мадагаскар, Мьянма, Филиппины, Судан, Таиланд и Украина, в настоящее время регистрируются вспышки кори.

Рост заболеваемости корью не обошел стороной и те страны, в которых вакцинация достаточно широка, — это Соединенные Штаты Америки, Израиль, Таиланд и Тунис.

В европейском регионе в настоящее время регистрируется самый большой рост заболеваемости корью за последние 10 лет.

Только за 2019 год на Украине показатель больных корью составил 84,9 на 100 тыс. населения, в Грузии — 39,6, в Черногории — 32,4, в Греции — 26,1, в Румынии — 8,4, в Молдове — 7,7, во Франции — 4,3, в Италии — 4,2 [3].

В настоящее время в Российской Федерации наблюдается резкий рост заболеваемости корью. По данным Роспотребнадзора, за период с января по март были выявлены 1089 случаев заболевания в 44 регионах страны.

И в Новосибирской области был зарегистрирован первый случай заражения в январе 2023 года [3].

Завезенный из Таджикистана в Екатеринбург случай заболевания был выявлен в феврале 2023 года.

Также ввели карантин из-за вспышки кори в марте в одной из больниц Уфы.

Ни один из пациентов ранее не был привит от кори.

В России количество непривитых граждан, в особенности детей, также остается высоким. Это происходит из-за родителей, которые отказываются делать вакцины своим детям, они не понимают, что, отказываясь от вакцины, подвергают своих детей риску заражения корью.

В апреле в Роспотребнадзоре подтвердили случай заражения корью студента РГУ нефти и газа (НИУ) имени И. М. Губкина. В связи с этим весь университет был отправлен на внеплановые каникулы для проведения противоэпидемических мероприятий [4, 5].

На сегодняшний день переведены на дистанционное обучение студенты и школьники тех вузов и школ Москвы и Московской области, где были зарегистрированы случаи заражения вирусом, то же самое касается городов и регионов Российской Федерации, в которых были зарегистрированы случаи заражения корью.

С января по март в Самарской области было зарегистрировано 118 случаев заболевания корью — сообщили в Роспотребнадзоре по области.

В Ленинградской области на конец апреля было зарегистрировано 75 случаев, из них 55 заболевшими были дети.

Были зарегистрированы случаи заболевания на территории Выборгского, Киришского, Всеволожского и Гатчинского районов.

8 очагов инфекции кори с 35 заболевшими было зарегистрировано в Кемеровской области.

Также подтвержден 31 случай заболевания корью с января по апрель в Санкт-Петербурге, 13 из них среди детей. В восьми случаях вирус был завезен.

В Алтайском крае с 13 января зарегистрировано 33 случая заражения вирусом.

31 случай заражения вирусом выявили в городах Краснодарского края.

25 случаев заражения вирусом было зарегистрировано в Ростовской области, 16 из них являются завезенными.

В региональном управлении Роспотребнадзора сообщили, что в Башкирии с марта было зарегистрировано 24 случая заражения вирусом. Два из них были завезены из Египта и Таджикистана [6].

В Роспотребнадзоре общую цифру заболевших не сообщают, а главной причиной происходящего называют увеличение ми-

грационных потоков. Из ближайших соседей неблагополучна ситуация по кори в Казахстане, Таджикистане и на Украине.

Эпидемиологическая ситуация по кори в Таджикистане

В одном из интервью начальник управления санитарно-эпидемиологической безопасности республики Таджикистан Невруз Джафаров заявил, что ситуация с корью в Таджикистане находится под полным контролем.

За последний месяц не выявлено ни одного случая заболевания.

Однако, по данным ООН, за последние 12 месяцев самое большое количество случаев заражения вирусом было зарегистрировано именно в Таджикистане (610) [7].

Эпидемиологическая ситуация по кори в Казахстане

Департамент санитарно-эпидемиологического контроля Астаны предупредил об осложнении эпидемиологической ситуации по кори в Казахстане, большинство заболевших — дети.

Как сообщила заместитель руководителя ДСЭК Астаны Жанна Пралиева, по состоянию на 29 марта 2023 года в Казахстане выявлено 145 случаев с подозрением на корь.

Среди столичного населения зарегистрировано 14 случаев с подозрением на корь, из них подтвержден диагноз у двоих [4].

Эпидемиологическая ситуация по кори на Украине

В 2018 году с 21 по 27 мая в нескольких регионах Украины произошла вспышка заболеваемости корью. В этот период было зарегистрировано 1344 случая заболеваемости. Из них 812 — это дети.

За весь год вирусом заразились 18 144 человека.

В нынешнее время эпидемиологическая ситуация по кори на Украине такая же тяжелая, но точных цифр заболевших корью пока нет [4].

Профилактика кори в Российской Федерации

С 2020 года в Российской Федерации масштабно проводились противоэпидемические мероприятия, направленные на предупреждение распространения коронавирусной инфекции, они же и способствовали предупреждению распространения в том числе кори и краснухи.

В 2021 году в Российской Федерации Роспотребнадзором и Минздравом России утверждены обновленный национальный план мероприятий и программа «Элиминация кори и краснухи, достижение спорадической заболеваемости эпидемическим паротитом в Российской Федерации» (2021–2025 гг.),

в которых основное внимание уделено вопросам специфической профилактики кори, краснухи и эпидемического паротита, повышению качества эпидемиологического надзора за этими инфекциями и совершенствованию профилактических и противоэпидемических мероприятий, сдерживающих распространение инфекций в случае их заноса извне. Организованы мероприятия по их реализации.

За 2 месяца 2022 года в РФ выявлено 6 случаев кори (4 случая в Новосибирской области и 2 случая в Астраханской области), из них в одном случае вирус мигрировал из Республики Таджикистан (заболевший ребенок в Новосибирской области). Среди заболевших 5 детей (1 ребенок до 1 года, 3 ребенка второго года жизни, 1 — в возрасте 11 лет) и 1 взрослый (30 лет); все дети не привиты против кори [4].

Самым доступным и эффективным методом борьбы с инфекцией является вакцинация. Препаратов для специфического лечения кори не разработано.

В соответствии с национальным календарем профилактических прививок обязательная вакцинация детям против кори проводится в возрасте 12 месяцев и повторно в 6 лет.

Среди взрослого населения прививкам против кори подлежат лица в возрасте до 35 лет, не болевшие корью, не привитые против данной инфекции, не имеющие сведений о сделанной раннее прививке против кори или перенесенном в прошлом заболевании; в возрасте 35–55 лет прививаются лица, относящиеся к группам риска (работники медицинских и образовательных организаций, организаций торговли, транспорта, коммунальной и социальной сферы).

В очаге кори непривитые лица, а также имеющие только одну прививку против кори должны прививаться без ограничения по возрасту.

Всех, кто мог контактировать с вирусом, в больших городах отправляют на карантин. С 3 апреля в России во всех регионах была объявлена «подчищающая» вакцинация — прививки от кори будут делать и детям, и непривитым взрослым [4].

Заключение

В связи с тем, что случаи заболевания учащаются во всех городах, а студенты и школьники закрыты на карантине, есть повышенный риск заражения вирусом среди этих возрастных групп. А у привитых детей выработаны антитела.

В заключение хочу напомнить, что самая эффективная и действенная профилактика против кори — это вакцинация начиная с детского возраста, как это и должно быть.

И нельзя ни в коем случае отказываться от вакцинации. Но, конечно же, нужно учесть, что вакцинировать нужно только тех детей, которые прошли обследование и являются практически здоровыми, без всяких отклонений от нормы в состоянии здоровья.

Литература:

1. Основные факты об эпидемии кори, которые необходимо знать каждому. <https://dzen.ru/a/XF1VJP5wSwCtyfOx>
2. Корь. Информационный бюллетень ВОЗ. 2019. Новые данные эпидемиологического надзора за корью за 2019 г.
3. Интернет-ресурс. О ситуации с заболеваемостью корью в России и зарубежных странах 11.02.2019 URL: http://www.rospotrebnadzor.ru/about/info/news/news_details.php?ELEMENT_ID=11283 г.

4. Официальный сайт Роспотребнадзора <https://www.rospotrebnadzor.ru/>
5. РБК (РосБизнесКонсалтинг) <https://www.rbc.ru/society/12/04/2023/643693d19a7947ab627d7ed1>
6. Интернет-ресурс. «Красный режим»: куда в России вернулась корь и как с ней борются регионы
7. Официальный сайт Новости ООН <https://news.un.org/ru/story/2023/04/1440357>

Риски использования чужой косметики

Еремеева Кристина Владимировна, студент;

Шалаева Елизавета Алексеевна, студент;

Березина Софья Андреевна, студент;

Пономарёв Александр Игоревич, кандидат медицинских наук, старший преподаватель

Уральский государственный медицинский университет (г. Екатеринбург)

В 2010 году американские ученые из Пенсильвании собрали в косметических магазинах несколько тысяч пробников разнообразной косметики и проанализировали ее микробный состав. Кишечная палочка обнаружилась во всех образцах. В длинном перечне находок также оказались стафилококки, стрептококки, а также разнообразные грибки. В список родов бактерий, населяющих косметику, попали *Salmonella*, *Pseudomonas*, *Klebsiella*, *Achromobacter* и *Alcaligenes*. **Цель исследования** — выявить популярность использования косметических пробников и совместной косметики среди представительниц слабого пола и разработать рекомендации по их использованию. **Материалы и методы.** Методы анкетирования, анализ и синтез литературы. **Результаты.** Результаты представлены в виде таблицы, на которой визуально можно выявить число людей, пользующихся пробниками и совместной косметикой. **Выводы.** Большинство респондентов не осведомлены об опасности, вызванной использованием пробников и совместной косметики для здоровья.

Ключевые слова: кишечная палочка, стафилококки, стрептококки, инфекции, косметический пробник.

The risks of the usage of the collective beauty products

Eremeeva Kristina Vladimirovna, student;

Shalaeva Elizaveta Alekseevna, student;

Berezina Sofya Andreevna, student;

Ponomarev Aleksandr Igorevich, candidate of medical sciences, senior lecturer

Ural State Medical University (Ekaterinburg)

In 2010 American scientists from Pennsylvania collected several thousand of testers of various cosmetics in cosmetic shops and analysed their microbial composition. The colon bacillus was discovered in all the samples. There were Staphylococci, Streptococci and various molds among them. In the lists of bacteria you can find *Salmonella*, *Pseudomonas*, *Klebsiella*, *Achromobacter* and *Alcaligenes*. **The aim of the study.** To reveal the popularity of the usage of the cosmetic testers and collective cosmetics among the women and work out the recommendations how to use them correctly. **Materials and methods.** The questionnaire method, analysis and synthesis of the literature. **Results.** The results are written in the table, from which you can see the number of people using the same testers and cosmetics. **Conclusions.** Most of the respondents don't know the danger of using the testers and collective cosmetics.

Keywords: the colon bacillus, Staphylococci, Streptococci, infections, cosmetic testers.

В современном, развивающемся мире все чаще появляются магазины, предлагающие косметические товары. Для того, чтобы привлечь покупателя, для них создают все условия, чтобы товар заинтересовал. Едва ли найдется магазин косметики, где нет косметических пробников товаров самых разных брендов. Встречаются также оборудованные места, где можно нанести макияж косметическими пробниками. Однако средства для дезинфекции отсутствуют. Любительницы красоты не всегда задумываются о возможных заболеваниях, связанных с использованием пробников. Стоит также отметить, что очень часто подружки, мамы и дочери используют одну косметику на двоих, не осознавая, что это может пагубно отразиться на со-

стоянии их здоровья и значимость этого нельзя приуменьшать и игнорировать.

В данной статье мы рассмотрим риски, вызванные использованием совместной косметикой, раскроем эту проблему с точки зрения медицины, а также проведем исследование среди представительниц слабого пола на тему «Использования пробников в магазинах, журналах, а также совместного пользования косметическими средствами с друзьями и родственниками».

Цель исследования — выявить популярность использования косметических пробников и совместной косметики среди представительниц слабого пола.

Материалы и методы

Методы анкетирования, анализ и синтез литературы. Участникам анкетирования предлагалось ответить на 5 вопросов:

1) Пользуетесь ли вы пробниками при покупке косметики в магазинах?

А) да

Б) нет

2) Используете ли вы пробники из журналов?

А) да

Б) нет

3) Характерно ли для вас совместное пользование косметикой?

А) да

Б) нет

4) Знакомы ли вам заболевания, вызванные использованием пробников из журналов, в магазинах?

А) да

Б) нет

5) Осведомлены ли вы о заболеваниях, связанных с совместным использованием косметики?

А) да

Б) нет

С целью раскрытия предложенной темы исследования, рассмотрим условно-патогенные бактерии на коже лица. Если наличие вируса герпеса в крови — это болезнь, хотя бы и в скрытой форме, то многие другие возбудители инфекций обитают на коже человека совершенно легально. Они являются условно-патогенными, то есть патогенными в определенных условиях, а если таковых не сложилось, то они занимают свою экологическую нишу и даже могут быть необходимы организму. В разумных количествах, разумеется.

В 2010 году американские ученые из Пенсильвании собрали в косметических магазинах несколько тысяч пробников разнообразной косметики и проанализировали ее микробный состав. Кишечная палочка обнаружилась во всех образцах. В длинном перечне находок также оказались стафилококки, стрептококки, а также разнообразные грибки. В список родов бактерий, населяющих косметику, попали *Salmonella*, *Pseudomonas*, *Klebsiella*, *Achromobacter* и *Alcaligenes* [2:2–3].

Бактерии кишечной палочки и метициллинрезистентный золотистый стафилококк (бактерии MRSA) являются опасными и очень быстро распространяющимися бактериями. Инфекция *Staphylococcus aureus* может вызвать такие заболевания как пневмония, миокардит, флебит и менингит. В свою очередь, бактерия

Escherichia coli (кишечная палочка), причина для инфекции мочевыводящих путей, уретрита, цистита. Между тем, *Staphylococcus epidermidis*, является гораздо более опасной бактерией. Эта бактерия становится все более устойчивой к антибиотикам и вызывает опасные для жизни инфекции после операции [1:3–4].

Ученые считают, что бактерии, которые были найдены в пробниках, не представляют собой опасности. Однако если их количество увеличивается, то такая косметика становится опасной для здоровья человека. За счет чего происходит увеличение болезнетворных микроорганизмов? Причиной этому служит тот факт, что если идет речь об индивидуальном косметическом средстве: креме, пудре, помаде, тенях, то в промежутках между использованием занесенные с кожи бактерии и грибки успевают погибнуть. Если вдруг не успеют, то это не принесет особого вреда владельцу, так как это его микрофлора. Но когда одним и тем же косметическим средством пользуется несколько человек, шансы подхватить инфекцию от предыдущего пользователя косметическим средством увеличивается. Опасность переноса болезнетворных микроорганизмов увеличивается, если кисти для макияжа увлажнены, так как бактерии лучше всего размножаются во влажной среде [3:7–8].

Результаты

В анкетировании приняли участие 60 человек в возрасте 18–20 лет.

Популярность пробников и совместной косметики

Обсуждения

Данные анкетирования, представленные в таблице:

- большая часть респондентов, что составляет 80%, активно используют пробники косметических товаров в магазинах;
- количество желающих использовать пробники уменьшается до 50%, однако, такие любители красоты также присутствуют среди опрашиваемых;
- 80% респондентов совместно используют косметику с друзьями и близкими;
- на фоне активного пользования пробниками и совместной косметики из таблицы видно, что всего лишь 30%-40% опрашиваемых знают об их угрозе здоровью. Однако некоторые предпочитают игнорировать эту информацию, но большинство не осведомлены об этом вообще.

Таблица 1

Вопросы	Варианты ответов	
	да	нет
1. Пользуетесь ли вы пробниками при покупке косметики в магазинах?	80%	20%
2. Используете ли вы пробники из журналов?	50%	50%
3. Характерно ли для вас совместное пользование косметикой?	80%	20%
4. Знакомы ли вам заболевания, вызванные использованием пробников из журналов, в магазинах?	30%	70%
5. Осведомлены ли вы о заболеваниях, связанных с совместным использованием косметики?	40%	60%

Выводы

1. Косметические пробники пользуются популярностью среди покупателей.

2. Большинство потребителей не знают об опасности косметических пробников и совместного использования косметикой для здоровья.

3. Появляется необходимость разработать рекомендации по использованию косметических средств.

С этой целью предлагается изучить рекомендации, которые избавят вас от проблем со здоровьем.

Рекомендации для любителей косметики:

– не используйте общественные пробники в магазине, чтобы наносить косметику на лицо, так как на лице могут быть прыщи, на губах трещины;

– в случае использования пробника обработайте поверхность спиртом. Лучше всего купить пробник заинтересовавшего вас товара;

– не пользуйтесь чужой косметикой. Микроорганизмы, обитающие на «чужом» лице, могут быть безобидными для него, но опасны для другого человека;

– иногда можно увидеть пробники в различных гляцевых журналах. Используйте его за один раз. Они не предназначены для длительного хранения, поэтому есть опасность заразиться инфекцией;

– перед нанесением макияжа рекомендуется вымыть руки;

– при индивидуальном использовании крема дома лучше доставать его из баночки при помощи аппликатора, который следует периодически мыть.

Литература:

1. Бауман, Л. Косметическая дерматология / Л. Бауман // Медицинский журнал. — 2011. — С. 3–4.
2. Нестерова, Ю. В. Врачи предупреждают: чужая косметика — чужие инфекции / Ю. В. Нестерова // Медицина обо мне. — 2020. — С. 2–3.
3. Потекаев, Н. Н. Дерматология в клинической практике / Н. Н. Потекаев // Медицинский журнал. — 2011. — С. 7–8.

Сравнительное исследование функционального состояния легких у студентов, курящих и некурящих электронные сигареты, с помощью спирометрии

Прудников Артем Александрович, студент;

Дашковский Даниил Андреевич, студент;

Кузнецова Анна Денисовна, студент

Алтайский государственный медицинский университет (г. Барнаул)

На сегодняшний день треть населения России является курильщиками, при этом 12% россиян курят как обычные, так и электронные сигареты. Проведено множество исследований, доказывающих, что сигареты негативно влияют не только на дыхательную систему человека, но и на весь организм в целом. Отрицательное же влияние электронных сигарет долгое время находилось под вопросом, ввиду того, что электронные сигареты достаточно недавно появились на торговом рынке, и они не были достаточно изучены. 2022 год стал «годом прорыва» для электронных сигарет, но мало кто задумывается о последствиях и о вреде их использования. В статье представлено исследование жизненной емкости легких и ОФВ1 курильщиков и у людей, которые никогда в жизни не держали сигарету в руках.

Ключевые слова: электронные сигареты, жизненная емкость легких, вред, дыхательная система.

Comparative study of the functional state of the lungs of students smoking and non-smoking electronic cigarettes using spirometry

Today, a third of the Russian population is smokers, while 12% of Russians smoke both conventional and electronic cigarettes. Many studies have been conducted proving that cigarettes negatively affect not only the human respiratory system, but also the entire body as a whole. The negative impact of e-cigarettes has long been in question, since e-cigarettes have recently appeared on the commercial market, and they have not been studied properly. 2022 has become a «breakthrough year» for electronic cigarettes, but few people think about the consequences and harm of their use. The article presents a study of the vital capacity of the lungs and VFO1 of smokers and people who have never held a cigarette in their hands in their life.

Keywords: electronic cigarettes, vital capacity of lungs, harm, respiratory system.

Электронные сигареты очень стремительно вошли в жизнь людей 21 века. Просто прогулявшись по улице, можно

увидеть огромное количество людей, использующих их. Подростки, взрослые и даже люди в возрасте — все их исполь-

зуют. Люди курят повсюду: начиная с улицы, заканчивая собственной квартирой. Это, по нашему мнению, является первой проблемой популярности электронных сигарет — они очень просты в использовании.

Второй же проблемой является большое содержание никотина в жидкостях, которые используются для курения. Никотин — это очень сильный яд, который влияет практически на все системы жизнедеятельности человека [1]. Особенно сильно он будет действовать на ВНС человека, вызывая нарушения ее регулирующего влияния на внутренние органы [2]. У заядлых курильщиков могут возникать переутомление нервной системы, неврастения, расстройства памяти, также курение может привести к эмфиземе, а затем к хроническому обструктивному заболеванию легких [3].

Существует даже заблуждение, в котором говорится о повышении работоспособности мозга после курения. Это объясняется кратковременным расширением сосудов никотином и последующим улучшенным кровоснабжением мозга. Однако этот эффект длится недолго, и затем сосуды сужаются и условия для работы мозга, наоборот, становятся хуже [4, 5].

В данной статье речь пойдет об исследовании, которое было проведено на базе Алтайского Государственного Медицинского Университета среди студентов первого курса. Актуальность статьи заключается в том, что среди молодых людей распространено мнение, что курение электронных сигарет не является опасным и ни к каким серьезным последствиям привести не может. На примере исследования будет продемонстрировано наглядно негативное влияние курения на функциональное состояние дыхательной системы.

Цель исследования: Проанализировать влияние электронных сигарет на вентиляционную функцию легких у студентов первого курса.

Задачи исследования:

1. Определить уровень жизненной емкости легких у студентов
2. Определить объем форсированного выдоха за 1 секунду
3. Дать сравнительную характеристику полученным данным

Материалы и методы: в исследовании приняли участие 34 студента стоматологического факультета в возрасте от 17 до 19 лет включительно. В соответствии с целью работы все студенты были разделены на 2 исследуемые группы: 1 группа —

курящие электронные сигареты, 2 группа — не курящие вообще.

Оценивали ЖЕЛ и ОФВ1 с помощью устройства-спиротест портативное УСПЦ-01. Спирометрия — это метод измерения воздушных потоков и объемов как функции времени с использованием форсированных маневров.

Методика измерения жизненной емкости легких: обследуемый должен сделать 2–3 раза глубокий вдох и выдох, затем он делает максимально глубокий вдох, берет в рот мундштук спирометра и, зажав свободной рукой нос, равномерно выдыхает воздух до отказа. Данная манипуляция проводится 3 раза, и будет учитываться наибольший показатель.

ОФВ1 измеряется объемом воздуха, который человек будет выдыхать за первую секунду при максимально быстро выдохе. Измеряется он в миллилитрах. Здоровые люди за первую секунду выдыхают не менее 70% от ФЖЕЛ.

Результаты исследования. Измерив жизненную емкость легких учащихся и объем форсированного выдоха за 1 секунду, учитывая пол человека, его возраст и рост, пришли к следующим результатам: нормальные показатели ЖЕЛ и ОФВ1 имеют 14 человек (41,1%), сниженные показатели имеют 16 человек (47,05%), а также выделилась группа с нормальными показателями ЖЕЛ и сниженным ОФВ1 — 4 человека (11,76%).

Обсуждение результатов: в первой группе студентов, которые курят электронные сигареты, показатели ЖЕЛ и ОФВ1 немного снижены или соответствуют референсным значениям. Сниженные значения объясняются тем, что курение негативно влияет на респираторную функцию легких, а референсные значения малым стажем курения и малым возрастом. Во второй же группе студентов, которые негативно относятся к курению, показатели ЖЕЛ и ОФВ1, либо превышают норму, либо также находятся в референсных значениях.

Выводы. Данное исследование было проведено для того, чтобы показать, что электронные сигареты ничуть не безопаснее обычных, а в некоторых аспектах даже и опаснее. Данные, которые мы получили при обследовании, показывают то негативное влияние курения на респираторную систему молодых людей. Необходимо снизить популяризацию электронных сигарет среди молодежи, потому что в будущем это может привести к возрастанию количества таких заболеваний как: крупозная пневмония, обструктивное заболевание легких, эмфизема легких и т. д. [6, 7].

Литература:

1. Дворецкий Л. И. Курение и инфекция // Врач. 2013; № 2. С. 1–4.
2. Сахарова Г. М., Антонов Н. С. Вредное воздействие табакокурения на здоровье и подходы к лечению табачной зависимости // Справочник поликлинического врача. 2008. № 4. С. 14–15.
3. Зербино Д. Д. Курение: не фактор риска, но этиологический стимул поражения сосудов. Medicus Amicus. 2005; 1. Medicus Amicus. 2005; 2. URL. Available at: <http://www.medicusamicus.com/index.php>
4. Парахонский А. П. Влияние курения на развитие атеросклероза // Успехи современного естествознания. 2009. № 9. С. 165–166.
5. Ezzati E. M., Lopez A. D., Rodgers A., Murray C. U. J. L. Comparative Quantification of Health Risks: Global and Regional Burden of Disease Attributable to Selected Major Risk Factors. Geneva, World Health Organization; 2004; vol. 1–2.
6. Hogg J. C. Pathophysiology of airflow limitation in chronic obstructive pulmonary disease. Lancet. 2004; 364: 709.
7. Barnes P. J., Shapiro S. D., Pauwels R. A. Chronic obstructive pulmonary disease: molecular and cellular mechanisms. Eur. Respir. J. 2003; 22: 672–88.

Возможности рентгенографии в диагностике новообразований средостения

Таржанова Асем Сериковна, резидент;
Полын Анастасия Ивановна, резидент;
Кожаметов Бауржан Аймагамбетович, резидент
Медицинский университет Караганды (Казахстан)

Ключевые слова: цифровая рентгенография, томограмма, компьютерная томография, лимфогранулематоз, лимфома, тератома.

Средостение — сложная анатомо-топографическая область грудной полости. Боковыми границами ее являются правый и левый листки медиастинальной плевры, заднюю стенку образует грудной отдел позвоночника, переднюю — грудина, нижний край ограничивает диафрагма. Верхней анатомической преграды средостение не имеет, открываясь в клетчаточное пространство шеи, и условной границей его считают верхний край грудины.

Для удобства в определении локализации патологических процессов средостение условно разделяют на переднее и заднее, верхнее, среднее и нижнее. Границей между передним и задним средостением служит фронтальная плоскость, которая проходит через центр стволых бронхов корня легкого. Согласно этому делению, в переднем средостении остаются восходящая аорта, дуга аорты с отходящими от нее безымянной, левой общей сонной и левой подключичной артериями, обе безымянные и верхняя полая вена, нижняя полая вена у места впадения в правое предсердие, легочная артерия и вены, сердце с перикардом, вилочковая железа, диафрагмальные нервы, трахея и лимфатические узлы средостения. В заднем средостении находятся пищевод, непарная и полунепарная вены, грудной лимфатический проток, блуждающие нервы, нисходящая аорта с межреберными артериями, пограничный ствол симпатических нервов справа и слева, лимфатические узлы.

Классификации

А. Органные опухоли и кисты средостения

I. Внутригрудной зоб:

- 1) частичный;
- 2) полный.

II. Заболевания вилочковой железы:

- 1) рак;
- 2) лимфосаркома;
- 3) ретикулосаркома;
- 4) гранулематозная тимомы;
- 5) лимфоэпителиома;
- 6) тимоматома;
- 7) тимолипома;

III. Кисты и дивертикулы перикарда:

- 1) кисты перикарда;
- 2) дивертикулы перикарда.

Б. Неорганные опухоли и кисты средостения

I. Опухоли из соединительной ткани

1. Опухоли из ретикулярной ткани

а) лимфогранулематоз; б) лимфома.

2. Опухоли из неоформленной соединительной ткани — липомы.

3. Опухоли из кровеносных сосудов — гемангиомы

4. Опухоли из оформленной /соединительной ткани— хондромы.

II. Опухоли из нервной ткани:

1. Опухоли из нервных клеток:

- а) ганглионейробластома;
- б) ганглионейрома;
- в) симпатикобластома;
- г) хемодектома.

2. Опухоли из клеток оболочек нервов:

- а) нейринома; б) нейрофиброма; в) нейrogenная саркома.

III. Тератоидные образования:

- 1) дермоидные кисты;
- 2) тератомы доброкачественные;
- 3) тератомы злокачественные.

IV. Бронхогенные кисты.

V. Энтерогенные кисты.

Единой клинической классификации опухолей средостения не существует, так как невозможно объединить различные по морфологии и клиническому течению новообразования

Клиника новообразований средостения: Опухоли и кисты средостения в подавляющем большинстве не имеют характерной клинической картины. Это связано с тем, что симптомы медиастинальных опухолей и кист обусловлены патологическими сигналами, которые не исходят непосредственно из самых новообразований, а зависят от нарушения расположенных рядом органов и тканей.

В.А. Жмур (1960) выделяет следующие главные синдромы в клинике опухолей и кист средостения:

- 1) синдром верхней полой вены;
- 2) синдром местного лимфостаза;
- 3) синдром трахеи и крупных бронхов;
- 4) синдром пищевода;
- 5) синдром поражения нервов;
- 6) общий медиастиальный синдром;
- 7) сочетание нескольких синдромов.

Диагностика: Методы лучевой диагностики в настоящее время играют ведущую роль в диагностике новообразований средостения.

Рентгенологические методы, в первую очередь флюорография и рентгенография (цифровая рентгенография) органов грудной клетки, по-прежнему остаются первичным этапом об-

следования пациентов с неспецифическими клиническими жалобами и при диспансерном наблюдении, профилактических осмотрах. При этом новообразования средостения в большинстве случаев являются случайной находкой.

Компьютерная томография уточняет локализацию и распространенность новообразования, а денситометрия позволяет отличить более плотную опухолевую ткань от менее плотного жидкостного содержимого кисты. Внедрение в клиническую практику спиральной и мультиспиральной компьютерной томографии позволяет за счет воссоздания трехмерной модели, наглядно представлять в нужном объеме дальнейшее оперативное вмешательство.

Компьютерно-томографическое исследование показано:

- при подозрении на объемный процесс средостения по клиническим данным (синдром сдавления верхней полой вены, синдром Горнера, гормональные синдромы) и при отсутствии изменений на обзорных рентгенограммах;
- для уточнения характера процесса, когда это затруднительно средствами классической рентгенологии;
- для определения возможности и объема оперативного вмешательства.

Для получения максимальной диагностической информации необходимо полноценное рентгенологическое исследование, включающее себя два обязательных этапа:

1-й этап. Обзорные рентгенограммы органов грудной клетки в прямой и боковой проекциях.

2-й этап. Томограммы, сделанные прицельно на новообразование в прямой и боковой проекциях. Стандартная линейная томография средостения позволяет по лучить дополнительные

сведения о форме, размерах, структуре образований, их взаимоотношениях с окружающими органами и тканями.

Дальнейшая методика обследования пациента различна в зависимости от локализации выявленного процесса.

При обнаружении на рентгенограммах органов грудной клетки новообразования в проекции верхнего средостения прежде всего необходима оценка структур, располагающихся в непосредственной близости от новообразования.

Для визуализации трахеи (при отсутствии достаточной информации на обзорных рентгенограммах) применяется многопроекционная рентгеноскопия с последующей рентгенографией в оптимальной проекции. Для визуализации пищевода используют его контрастирование бариевой взвесью. Отклонение, возможное сужение трахеи, девиация пищевода являются характерными признаками новообразований, исходящих из щитовидной железы (зобов).

Когда возможности классического рентгенологического исследования затруднены и заключение ограничивается формулировкой «новообразование верхнего средостения», необходимо направление на КТ. Использование КТ позволяет поставить диагноз или максимально к нему приблизиться. КТ показана для:

- уточнения распространенности процесса;
- подтверждения природы патологического процесса при нетипичной рентгенологической картине;
- определения тактики лечения и объема оперативного вмешательства.

Для установления морфологического диагноза необходимо применение транс торакальной тонкоигольной аспирационной биопсии под контролем компьютерного томографа.

Литература:

1. Овнатяня К. Т., В. М. Кравец В. М., Опухоли и кисты средостения / Киев, 1971 — С. 7–30
2. Афанасьева Н. И., Юдин А. Л., Абович Ю. А., Кулагин А. Л., Федорова Г. О., Проскурина М., Классическая рентгенодиагностика новообразований средостения / Изд. дом Русский врач, 2009. — С. 77–78
3. Зедгенидзе Г. А., Рентгенодиагностика заболеваний органов грудной полости / Москва, 1983— С. 377

Пищевые лекарственные растения Туркменистана, применяемые при сахарном диабете

Шайымов Бабагулы Керимович, кандидат биологических наук, заведующий лабораторией
Центральный клинический госпиталь с научно-клиническим центром физиологии (Железнодорожная больница) (г. Ашхабад, Туркменистан)

Моммиева Огулширин Курбановна, преподаватель;

Гурбанова Сахрагуль Озбекбаевна, преподаватель;

Кичиева Айна Аннапаровна, преподаватель;

Аннаева Айгозель Базаровна, преподаватель;

Халмедов Базар Сейитмамедович, кандидат медицинских наук, зав. кафедрой;

Гочмырадов Аманмырат Гочмырадович, кандидат медицинских наук, преподаватель

Туркменский государственный медицинский университет имени М. Гаррыева (г. Ашхабад, Туркменистан)

Ключевые слова: горное лекарственное растение, биоэкологические особенности, сахароснижающее действие, стимулирует выработку биотина, природные запасы, Копетдагский заповедник, народная медицина, Туркменистан.

Актуальность В настоящее время осложнения, возникающие в результате сахарного диабета, являются одним из

часто встречающихся нарушений эндокринной системы. В последние годы все более перспективным становится использо-

вание лекарственных растений. Многогранность действия лекарственных растительных средств превращает фитотерапию в незаменимый компонент комплексного лечения заболеваний. У больных сахарным диабетом лекарственные растения применяются в сочетании с диетой, инсулинотерапией или сахароснижающими препаратами, дозированной физической нагрузкой. [1, 9, 10]

По общепринятой методике [15] были определены сырьевые ресурсы лекарственных растений.

Овёс южный (*Avena meridionalis*) — однолетнее травянистое растение семейства злаковые высотой 50–120 см. Горное лекарственное растение. Произрастает на высоте 800–1200 м над ур.м. как сорное в посевах богарной пшеницы. Цветёт в мае, плодоносит в июне. Размножается семенами. Овёс южный относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы недостаточны. Рекомендуется ввести в культуру. Охраняется в Копетдагском и Койтендагском государственном природном заповедниках. Для лекарственных целей заготавливают надземную часть и неочищенные колосья овса. Сбор травы следует проводить в период цветения (май), зерна — в период их полной зрелости (июнь).

В народной медицине злак применяют при сахарном диабете, нарушении функций почек и печени, малокровии, физическом и умственном переутомлении, нервных истощениях, нарушениях сна, отсутствии аппетита, после гриппа и простуд, а также при экземах и диатезе.

В туркменской народной медицине свежесжатый сок растения пьют при бессоннице, нервном истощении, для возбуждения аппетита.

В научной медицине выявлено, что растение улучшает кроветворение, обновляет состав крови, нормализует обмен веществ. Пищевое, кормовое растение.

1/2 стакана (100 г) неочищенных зерен залить 3 стаканами (600 мл) кипятка, настоять в течение 4–8 часов. Процедить. Полученный настой принимать по ½ стакана (100 мл) за полчаса до еды 3–4 раза в день. Применять при сахарном диабете. [6] Свежий сок молодого овса принимать по 20–30 капель 3 раза в день.

Каперсы травянистые (*Capparis herbacea* Willd.) — многолетнее травянистое растение высотой 1–2 м. Каперсы растут по лесным, каменисто-щебнистым склонам и осыпям, реже по мелкоземистым склонам и на равнинах, обычно в предгорьях на высоте 400–1000 м. над ур. м. Не относится к числу редких растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы достаточны. В качестве сырья используются цветы, плоды, бутоны, корни, кора стебля, семена. Пищевое лекарственное растение.

Каперсник — популярное народное средство. Считается, что плоды каперсника укрепляют сердце, легкие и селезенку, а также помогают при зобе, сахарном диабете, ангине и плохом пищеварении. Соком цветков смазывают раны и дают пить при золотухе.

При зобе — 1 столовую ложку (15 г) сушеных и свежих плодов залить 1 стаканом (200 мл) воды, кипятить на медленном огне 10–15 минут, процедить. Принимать 3 раза в день. [2]

Портулак крупноцветковый (*Portulaca obraceac*) — однолетнее травянистое растение семейства портулаковые с лежачими водянистыми стеблями длиной 10–30 см. Листовое

овощное лекарственное растение. Произрастает по берегам рек, на полях, влажных песчаных местах, огородах и в садах. Цветет и плодоносит в июне–сентябре и даже до заморозков. Не относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы достаточны. Вид введен в культуру. Для лекарственных целей заготавливают траву и семена портулака.

В народной медицине используется при болезнях печени, почек, мочевого пузыря, сердца, гипотонии, сахарном диабете. Он снижает уровень сахара в крови, а салат из молодых стеблей и листьев может быть рекомендован для пищевого рациона больных с легкой формой сахарного диабета. К тому же при лечении легкой формы сахарного диабета рекомендуются сок и жидкий спиртовой экстракт надземной части, которые эффективны также и при туберкулезе легких. Молодые побеги портулака употребляют в пищу в отваренном и маринованном виде. Декоративное, пряное, пищевое растение.

При сахарном диабете — 2 столовые ложки (30 г) измельченной травы залить 1,5 стаканами (300 мл) кипятка, настоять в течение 30 минут. Процедить. Полученный настой принимать по 3–4 столовые ложки (45–60 мл) после еды 3 раза в день. Применять при высоком (9–10 ммоль/л) уровне сахара в крови. [4] Свежую траву принимать по 50–100 г ежедневно.

Рожь посевная (*Secale cereale*) — однолетнее травянистое растение семейства злаковых высотой 80–120 см. Произрастает на высоте 600–1200 м над ур.м. Цветет и плодоносит в мае–июле. Размножается семенами. Рожь посевная не относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей заготавливают траву, зерновки рожки.

Рожь способствует повышению сопротивляемости организма заболеваниям, обладает отхаркивающим действием. Полезна рожь при сахарном диабете. Пищевое и кормовое растение.

2 столовых ложки (30 г) стеблей ржи залить 1 стаканом кипятка, настаивать 30 минут. Процедить, принимать по 1/2 стакана 3 раза в день перед едой. Применяется при сахарном диабете. [3]

Фасоль обыкновенная (*Phaseolus vulgaris*) — однолетнее травянистое растение семейства бобовые высотой 40–100 см. Произрастает на орошаемых землях. Цветет и плодоносит в июле–сентябре. Урожайность зерна 10–12 центнеров с 1 га (в передовых хозяйствах до 25–30 центнеров с 1 га), зеленых лопаток 60–200 центнеров с 1 га. Размножается семенами. Тепло-, светолюбивое, засухоустойчивое растение. Растение культивируется на поливных землях как зернобобовая культура во всех оазисах страны. Для лекарственных целей запасы достаточны. Вид введен в культуру. Выращивается в специализированных хозяйствах, огородах и на полях.

Благодаря высокому содержанию макро- и микроэлементов, легкоусвояемых белков, близких по составу к животным белкам, витаминов и других полезных веществ культура относится к диетическим продуктам, способствующим выработке инсулина и гормонов, оказывающих благотворное действие на сердечно-сосудистую систему.

В научной медицине выявлено сахароснижающее действие растения. Оно усиливает секрецию желудочного сока и подже-

лудочной железы, стимулирует выработку инсулина поджелудочной железой.

3 столовые ложки (45 г) смеси, приготовленной из створок фасоли (2 части), листьев черники обыкновенной (2 части), соломы овса посевного (2 части) и семян льна обыкновенного (1 часть), залить 3 стаканами (600 мл) кипятка, кипятить в эмалированной посуде на медленном огне в течение 20 минут. Настоять в течение получаса, процедить. Полученный отвар принимать по 3 столовые ложки (45 мл) 3 раза в день. Применять при сахарном диабете. [14]

1 столовую ложку (15 г) створок залить 1 стаканом (200 мл) кипятка, настоять в течение часа. Процедить. Полученный настой принимать по 1/3 стакана (65 мл) за 20 мин до еды 3 раза в день. Применять для снижения содержания сахара в крови. [4]

Фасоль золотистая, или маш (*Phaseolus aureus*) — однолетнее травянистое растение семейства бобовые высотой 25–60 см. Произрастает на высоте 100–250 м над ур.м. на поливных землях. Цветет и плодоносит в июле–сентябре. Размножается семенами. Самоопылитель (перекрестное опыление наблюдается весьма редко). Фасоль золотистая не относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Вид введен в культуру. Выращивается в специализированных хозяйствах, на полях и огородах фермеров. Для лекарственных целей заготавливают створки (стручки) спелых сухих бобов фасоли.

Целебные свойства растения были известны с глубокой древности. В народной медицине фасоль используют при нарушениях обмена веществ, сахарном диабете (особенно у стариков), хронических ревматоидных артритах и подагре, болезнях почек и поджелудочной железы. Створки бобов при диабете для снижения содержания сахара в крови. Их настои применяют как мочегонное при отеках, мочекаменной болезни, воспалении почек, болезнях мочевого пузыря, а также ревматизме, ишиасе и подагре. Для усиления эффекта их употребляют в смеси с листьями черники.

В научной медицине выявлены диуретическое, антибиотическое, гипогликемическое, противоотечное, противоопухолевое действия створок фасоли. Они усиливают секрецию желудочного сока и поджелудочной железы, стимулируют выработку инсулина поджелудочной железой, тонизируют кожу. Назначаются для лечения хронических дерматозов, гипертонии, ревматизма, воспаления почек, легких форм сахарного диабета и отеков, вызываемых заболеваниями почек.

3 столовые ложки (45 г) измельченных стручков залить 2 стаканами (400 мл) воды, кипятить в эмалированной посуде на медленном огне в течение 10–15 минут. Настоять в течение часа, процедить. Полученный отвар принимать по 1/2 стакана (100 мл) до еды 4 раза в день. Применять при заболеваниях почек, гипертонической болезни, как мочегонное средство при отеках почечного или сердечного происхождения, заболеваниях поджелудочной железы, как адаптогенное средство по отношению к инфекционным заболеваниям. [14]

Овёс бородатый (*Avena barbata*) — однолетнее травянистое растение семейства злаковых высотой 40–120 см. Произрастает на высоте 400–1200 м над ур.м. по склонам, ущельям и долинам, местами густыми куртинами, и как сорное. Цветёт и плодоносит в апреле–мае. Размножается семенами. Самоопылитель, перекрёстное опыление очень редко. Овёс бородатый не отно-

сится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей заготавливают надземную часть и неочищенные колосья овса.

В народной медицине злак применяют при нарушении функций почек и печени, сахарном диабете, малокровии, физическом и умственном переутомлении, нервных истощениях, нарушениях сна, отсутствии аппетита, после гриппа и простуд, а также при экземах и диатезе. Овсяная солома способствует снижению сахара в крови у больных диабетом, рассасывает наросты на костях и применяется при всех заболеваниях костей.

В научной медицине выявлено, что растение улучшает кроветворение, обновляет состав крови, нормализует обмен веществ, в том числе и жировой, повышает защитные функции организма, сдерживает развитие дегенеративных процессов, способствует похудению, усиливает перистальтику, улучшает аппетит, стимулирует выработку биотина (витамина, нормализующего обмен холестерина, аминокислот и белков) при лечении антибиотиками. [11, 13]

1/2 стакана (100 г) неочищенных зерен залить 3 стаканами (600 мл) кипятка, настоять в течение 4–8 часов. Процедить. Полученный настой принимать по 1/2 стакана (100 мл) за полчаса до еды 3–4 раза в день. Применять при сахарном диабете. [5]

Рожь дикая (*Secale sylvestre*) — однолетнее травянистое растение семейства злаковые высотой 25–40 (60) см. Произрастает на высоте 110–300 м над ур.м., на песках и опесчаненных почвах. Цветёт и плодоносит в апреле–мае. Размножается семенами. Рожь дикая не относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей заготавливают траву, зерновки ржи.

В туркменской народной медицине отвары зерновки и травы принимают при сахарном диабете. Пищевое и кормовое растение.

1 столовую ложку (15 г) ржаных отрубей залить 1 стаканом воды, поставить на огонь и кипятить 1 минуту. Настаивать 1 час, процедить и принимать по 1/2 стакана за 30 минут до еды 3 раза в день. [6]

2 столовых ложки (30 г) стеблей ржи залить 1 стаканом кипятка, настаивать 30 минут. Процедить, принимать по 1/2 стакана 3 раза в день перед едой. [6]

Горох высокий (*Pisum elatius*) — однолетнее травянистое растение семейства бобовые высотой 40–80 см. Горное лекарственное растение. Произрастает на высоте 400–600 м над ур.м., на каменистых и мелкоземисто-щебнистых склонах среди курстарников. Цветёт в мае, плодоносит в июне. Размножается семенами. Горох высокий относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Рекомендуется ввести в культуру. Охраняется в Сюнт-Хасардагском и Копетдагском государственном природном заповедниках. Для лекарственных целей заготавливают траву, листья и семена гороха. Пищевое, кормовое растение.

В народной медицине растение применяют для профилактики малокровия, зоба (увеличение щитовидной железы), атеросклероза, ожирения, сахарного диабета. Отвары семян или травы обладают диуретическим действием и способствуют вымыванию камней из почек и мочевого пузыря. Отвары и настои травы и кожуры плодов применяют для лечения кожных высыпаний, дерматитов, кори, мочекаменной болезни. Гороховая

мука улучшает питание клеток головного мозга, нормализует обмен веществ, помогает при сахарном диабете [11,12].

В научной медицине выявлены противоопухолевое, мочегонное, вяжущее, кровоостанавливающее, закрепляющее, сахаропонижающее, гормоноподобное действия растения.

Гороховую муку принимать по $\frac{1}{2}$ — 1 чайной ложке (2,5–5 г) до еды 2–3 раза в день. [7]

Нут джунгарский (*Cicer songoricum*) — многолетнее травянистое растение семейства бобовые высотой 20–40 см. Горное лекарственное растение. Произрастает на высоте 1800–2900 м над ур.м. на каменисто-мелкоземистых склонах в арчевниках. Цветёт и плодоносит в мае–августе. Размножается семенами. Опыляется насекомыми, в основном пчелами. Нут джунгарский относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Рекомендуется ввести в культуру. Охраняется в Койтендагском государственном природном заповеднике. Для лекарственных целей заготавливают надземную часть нута.

В народной медицине отвары и настои нута используют при артериальной гипертензии, сахарном диабете, нарушениях потенции, заболеваниях сердца и сосудов, болезнях желудочно-кишечного тракта, кожных заболеваниях, катаракте, болезнях печени и крови, а также при онкологических заболеваниях. Улучшает пищеварение. [8]

Декоративное, кормовое, медоносное, пищевое растение.

1 столовую ложку (15 г) сушеных листьев залить 1 стаканом (200 мл) воды, кипятить в эмалированной посуде на медленном огне в течение 5 минут. Настоять в течение 30 минут. Процедить. Полученный отвар принимать по $\frac{1}{3}$ стакана (65 мл) за 30 минут до еды 2–3 раза в день. [8]

1 столовую ложку (15 г) сушеных листьев залить 1 стаканом (200 мл) кипятка. Настоять в течение 30–40 минут. Процедить. Полученный настой принимать по 1 столовой ложке (15 мл) за 30 минут до еды 3 раза в день. [8]

Овёс замкнутый (*Avena clauda*) — однолетнее травянистое растение семейства злаковые высотой 30–60 см. Горное лекарственное растение. Произрастает на высоте 400–1200 м над ур.м., по холмам, открытым каменистым склонам. Цветёт и плодоносит в апреле–мае. Размножается семенами. Овёс замкнутый относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Рекомендуется ввести в культуру. Охраняется в Сюнт-Хасардагском и Бадхызском государственном природном заповедниках. Для лекарственных целей заготавливают надземную часть и неочищенные колосья овса.

В народной медицине злак применяют при нарушении функций почек и печени, сахарном диабете, малокровии, физическом и умственном переутомлении, нервных истощениях, нарушениях сна, а также при экземах и диатезе. Овсяная солома способствует снижению сахара в крови у больных диабетом. Из овсяной соломы изготавливают отвары, чаи и настойки, которые используют как потогонное, мочегонное, жаропонижающее и ветрогонное средство, при умственном утомлении и для укрепления нервной системы. Кормовое и пищевое растение. [8]

$\frac{1}{2}$ стакана (100 г) неочищенных зерен залить 3 стаканами (600 мл) кипятка, настоять в течение 4–8 часов. Процедить. Полученный настой принимать по $\frac{1}{2}$ стакана (100 мл) за 30 минут до еды 3 раза в день. Применять при сахарном диабете. [8] Отвары, настои и чаи на зернах овса и овсяной соломы в комплексном лечении у больных сахарным диабетом приводят к более быстрой компенсации заболевания.

Литература:

1. Атаева Д. Т., Шайымов Б. К., Бекиева М. Б., Какабаева Б. Э., Овезова Г. Х., Розыева Т. И. Эндемичные лекарственные растения флоры Туркменистана, применяемые при сахарном диабете. // Молодой учёный. 2023. № 8 (455). Часть II, с. 81–85.
2. Бердымухамедов Г. Лекарственные растения Туркменистана, т. I. — А.: Туркменская государственная издательская служба, 2009, с. 384
3. Бердымухамедов, Г. М. Лекарственные растения Туркменистана. Т. V. — Ашхабад: Туркменская государственная издательская служба, 2013, с. 307
4. Бердымухамедов, Г. М. Лекарственные растения Туркменистана. Т. VII. Ашхабад: Туркменская государственная издательская служба, 2015, с. 366
5. Бердымухамедов, Г. М. Лекарственные растения Туркменистана. Т. IX. Ашхабад: Туркменская государственная издательская служба, 2017, с. 416
6. Бердымухамедов Г. Лекарственные растения Туркменистана. Т. XI. А.: Туркменская государственная издательская служба, 2019, с. 352
7. Бердымухамедов, Г. Лекарственные растения Туркменистана. Т. XII. Ашхабад: Туркменская государственная издательская служба, 2020, с. 365
8. Бердымухамедов, Г. Лекарственные растения Туркменистана. Т. XIV. Ашхабад: Туркменская государственная издательская служба, 2022, с. 374
9. Блинов В. А. Лекарственные растения при сахарном диабете. — Т.: Изд — полигр. об-ние им. Ибн Сины, 1993, с. 36
10. Корсун В. Ф., Трумпс Т. Е., Корсун Е. В. и др. Фитотерапия против диабета. Травы жизни. М.: Центрполиграф, 2017, с. 351
11. Шайымов Б. К., Ибрагимов М. Х., Мамедсахатова С. Ч., Овезова Г. К., Дурдыева М. Дж., Оразбердыев Г. Д. Лекарственные растения флоры Туркменистана применяемые в профилактике и лечении метаболического синдрома // Молодой учёный. 2022. № 16 (411). Часть I, с. 63–69

12. Шайымов Б. К., Атаева Г. С., Нурлыева Дж. Д., Кичиева А. А., Курбанова С. О., Аннаева А. Б. Травянистые пищевые лекарственные растения флоры Туркменистана, применяемые при мочекаменных заболеваниях // Молодой учёный. 2022. № 42 (437). Часть I, с. 48–53
13. Шайымов Б. К., Мамедсахатова С. Ч., Овезова Л. С., Халмедов Б. С., Гочмырадов А. Г., Гелдымурадов А. Б., Ёлдашева М. Т. Лекарственные растения флоры Туркменистана, применяемые в профилактике и лечении ожирения Молодой учёный. 2023. № 8 (455). Часть II, с. 114–118.
14. Травник: золотые рецепты народной медицины/Сост. А. Маркова.— М.: Эксмо; Форум, 2007, с. 928
15. Шретер А. И., Крылова И. Л., Борисова Н. А. и др. Методика определения запасов лекарственных растений.— М., 1986, с. 33

Травянистые лекарственные растения Туркменистана, повышающие секрецию молочных желез

Шайымов Бабагулы Керимович, кандидат биологических наук, заведующий лабораторией
Центральный клинический госпиталь с научно-клиническим центром физиологии (Железнодорожная больница) (г. Ашхабад, Туркменистан)

Чопанова Айна Оразмухаммедовна, преподаватель;

Гурбанова Мая Шукуровна, преподаватель;

Ашырова Мая Текемурадовна, преподаватель;

Аразназарова Огулбабек Ягшымырадовна, преподаватель;

Данатарова Мяхри Кайысовна, преподаватель

Туркменский государственный медицинский университет имени М. Гаррыева (г. Ашхабад, Туркменистан)

Ключевые слова: лактогенные свойства, грудное молоко травянистые лекарственные растения, биоэкологические особенности, природные запасы, народная медицина, Туркменистан.

Актуальность Грудное молоко — уникальная биологическая жидкость, максимально приспособленная для роста и развития ребенка. Его состав сложен и динамичен. Уникальные свойства грудного молока определяют его иммунные, иммуномодулирующие свойства, а также защитные свойства в отношении профилактики метаболических нарушений, аллергических реакций, сердечнососудистых, онкологических и других заболеваний не только в раннем детстве, но и в последующие годы жизни. Грудное вскармливание неизбежно остается золотым стандартом вскармливания и играет существенную роль в профилактике аллергии [1, 4, 14, 15, 16].

Сырьевые ресурсы лекарственных растений были определены по общепринятой методике [20].

Костец чёрный (*Asplenium adiantum-nigrum*) — многолетнее травянистое растение семейства асплениевых высотой 10–20 см. Произрастает на высоте 1200–1600 м над ур. м., на влажных участках, в трещинах скал, вблизи родников. Размножается спорами, созревшими в июле–августе. Включен в список редчайших растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы незначительны — очень малочислен. Внесен в Красную книгу Туркменистана (1999). Охраняется в Сянт-Хасардагском заповеднике. Рекомендуется выращивание.

В народной и традиционной медицине настоем и отваром листьев применяется как ранозаживляющее, мочегонное, молокогонное, слабительное, отхаркивающее средство. Кроме этого, при желтухе, болезни селезенки, женском бесплодии [5, 13].

Клещевина обыкновенная (*Ricinus communis*) — растение семейства молочайных высотой от 1 до 3 м, плодоносящее в первый год жизни. В наших условиях — это однолетник, в тропиках или субтропиках это кустарник или дерево, дости-

гающее в высоту 8–10 м. Центральные кисти соцветия цветут в июне–июле, боковые — в августе. Созревание семян начинается в сентябре–октябре. Не относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы достаточны.

Масло из клещевины обыкновенной (касторовое) относится к легким слабительным средствам, особенно популярным в детской практике. Слабительный эффект наступает обычно через 5–6 часов после приема внутрь. Из-за отсутствия раздражающих свойств касторовое масло рекомендуют применять при воспалениях пищевых путей, колитах и лихорадочных состояниях. В акушерской практике касторовое масло используют для стимулирования деятельности матки. Крупный рогатый скот кормят листьями для увеличения выработки молока [5, 17].

При нехватке молока у кормящих женщин взять 20 г листьев, залить 400–600 мл кипятка, варить 10 мин на слабом огне, настоять 30 мин, процедить. Отваром омывают грудь в течение 15 мин, а затем вареные листья накладываются на грудь [17].

Волoduшка круглолистная (*Bupleurum rotundifolium*) — однолетнее травянистое растение семейства зонтичных высотой 40–50 см. Произрастает на высоте 400–800 м над ур.м., по долинам предгорий и гор, реже на подгорной равнине, в долинах горных рек. Цветет в мае–июне, плодоносит в июне–июле. Волoduшка круглолистная относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы недостаточны. Рекомендуется ввести в культуру.

В народной медицине отвары и настои травы волoduшки применяют как ранозаживляющее, желчегонное, жаропонижающее, лактогенное, закрепляющее средства, а также при артралгии, гнойных ранах, гинекологических заболеваниях [6].

Тысячеголов испанский (*Vaccaria hispanica* (Mill.) Rauschert) — однолетнее травянистое растение семейства гвоздичных высотой 30–50 см. Сорное лекарственное растение. В Туркменистане встречается 1 вид. Произрастает на высоте 600–1200 м над ур.м., в предгорьях, горах, во всех сельскохозяйственных районах Туркменистана. Как сорное встречается в посевах богарных зерновых, реже — в оазисах и поймах рек равнинного Туркменистана. Цветет и плодоносит в мае–июле. Размножается семенами. Тысячеголов испанский не относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы достаточны.

В народной медицине соки травы тысячеголова применяют при экземе, а также в виде пластырей — как обезболивающее, противоопухолевое средства. Семена растения входят в состав препаратов, используемых при кожных заболеваниях. Помимо этого, они обладают молокогонным и обезболивающим действиями.

2 столовые ложки (30 г) семян залить 1 стаканом (200 мл) воды, кипятить на медленном огне в течение 5–10 минут, настоять в течение 30–45. Полученный отвар процедить, принимать по 1/4 стакана (50 мл) 3 раза в день. Применяется как молокогонное средство [6].

Лютик остроплодный (*Ranunculus oxyspermus*) — многолетнее травянистое растение семейства лютиковых высотой 20–40 см. Произрастает на высоте 400–1200 м над ур.м., по влажным северным склонам, долинам, берегам горных рек и арыкам. Цветет и плодоносит в апреле–июне. Размножается семенами. Лютик остроплодный не относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы достаточны.

Порошок корней применяют при астме, асците, гастроэнтэрите, головной боли, гинекологических заболеваниях, как лактогенное средство и как средство, задерживающее менструальный цикл, листья используют при кожных нарывах [7].

Ситник лягушечный (*Juncus ranarius*) — однолетнее травянистое растение семейства ситниковые высотой 5–25 см. Прибрежное лекарственное растение. В мире встречается свыше 250 видов, в странах СНГ — около 70, из них 15 — в Туркменистане. Произрастает на высоте 400–1600 м над ур.м., по долинам рек, в оазисах на влажных местах. Цветет и плодоносит в мае–июле. Размножается семенами. Ситник лягушечный не относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы достаточны.

В научной медицине выявлено диуретическое, слабительное, анальгезирующее, лактогенное, тонизирующее, антипротозойное действия надземной части растения [8].

Ситник шиловидный (*Juncus subulatus* Forssk.) — многолетнее травянистое растение семейства ситниковые высотой 40–80 (100) см. Произрастает на высоте 250–800 м над ур.м., на сырых засоленных почвах по долинам, берегам рек, вблизи родников, в оазисах. Цветет и плодоносит в июне–августе. Размножается семенами. Ситник шиловидный не относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы ограничены.

В научной медицине выявлено диуретическое, лактогенное и спазмолитическое действия растения [8].

Шпажник итальянский (*Gladiolus italicus* Mill.) — многолетнее травянистое растение семейства ирисовые высотой

30–50 см, чаи на шпажнике пьют при нехватке витамина С. Произрастает на высоте 600–1200 м над ур.м., по мелкоземистым склонам, долинам, на перелогах, в богарных посевах. Цветет и плодоносит в мае–июле. Размножается вегетативно (крупными клубнелуковицами и детками). Шпажник итальянский не относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы достаточны.

В народной медицине растение применяют при аменорее, аллергии, диатезе, зубной боли, а также в качестве болеутоляющего, ранозаживляющего, высоковитаминного и лактогенного средства. Их настои пьют при золотухе, аллергии, заболеваниях мочеполовых органов (в частности, камнях в почках) и для стимулирования выделения молока у кормящих матерей.

Осот болотный (*Sonchus palustris*) — Batga sarygalgany [9] — многолетнее травянистое растение семейства сложноцветные высотой 60–150 см. Произрастает на высоте 800–1600 м над ур.м., по берегам горных рек, на сырых заболоченных местах. Цветет и плодоносит в мае–августе. Размножается семенами. Осот болотный относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы недостаточны. Рекомендуют ввести в культуру. Охраняется в Сянт-Хасардагском и Копетдагском государственных природных заповедниках.

В народной медицине растение применяют при подагре, желтухе, а также в качестве моче-, желче- и молокогонного, легкого слабительного, противовоспалительного, кровоостанавливающего средства. Траву используют как молоко-, желче- и мочегонное, слабительное, антигельминтное, ранозаживляющее, кровоостанавливающее, ускоряющее созревание нарывов средство.

Роголепестник бухарский (*Rhinopetalum bucharicum* (Regel) Losinsk.) — Buhara alwanjygy [9] — многолетнее травянистое растение семейства лилейные высотой 10–20 см. Произрастает на высоте 400–1200 м над ур.м., на мелкоземистых и мелкоземисто-каменистых склонах, на выходах пестроцветных пород. Цветет и плодоносит в марте–июне. Размножается семенами и луковицами. Роголепестник бухарский не относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы незначительны.

Луковицы считают седативным и увеличивающим лактацию средством, применяют как противокашлевое, отхаркивающее и жаропонижающее при простуде, туберкулезе легких малокровии в педиатрии и гинекологии [2,9,19].

1 среднюю луковицу залить 1 стаканом (200 мл) горячей воды, кипятить в эмалированной посуде на медленном огне в течение 5–10 минут. Настоять в течение 20 минут, процедить. Полученный отвар принимать по 1 столовой ложке (15 мл) до еды 3 раза в день [9].

Колокольчик седеющий (*Campanula incanescens* Boiss) — многолетнее травянистое растение семейства колокольчиковые высотой 15–25 см. Произрастает на высоте 400–1600 м над ур.м., в трещинах скал, по ущельям в затененных местах. Цветет и плодоносит в мае–августе. Размножается семенами. Колокольчик седеющий не относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы незначительны.

В научной медицине выявлены противовоспалительное, успокаивающее, анальгезирующее, лактогенное, детоксикационное, противохорадочное, гемостатическое, ранозаживля-

ющее, вяжущее, отхаркивающее, смягчительное действия надземной части колокольчика.

Астрагал сетчатоплодный (*Astragalus retamocarpus* Boiss. & Hohen) — многолетнее травянистое растение семейства бобовые высотой 50–100 см. Произрастает на высоте 600–1600 м над ур.м., по разнотравно-пырейным степям, в зарослях древесно-кустарниковой растительности по мелкоземистым склонам, местами образуя густые заросли. Цветет в апреле–мае, плодоносит в (мае) июне–июле. Размножается семенами. Астрагал сетчатоплодный не относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы достаточны.

В народной медицине лекарственные препараты надземной части назначают в качестве тонизирующего и снимающего усталость, отхаркивающего, рвотного, кровоостанавливающего, слабительного, молоко-, моче- и потогонного средства. В туркменской народной медицине отвары и настои зеленой части растения используют при сердечно-сосудистых заболеваниях, нефрите, для полосканий ротовой полости и глотки при ангине, стоматитах, пародонтозе [9,18].

Пажитник рыхлоцветковый (*Trigonella laxiflora*) — многолетнее травянистое растение семейства бобовые высотой 25–45 см. Произрастает на высоте 400–800 м над ур.м., на мелкоземистых, гипсоносных, известковистых и глинистых склонах. Цветет в апреле–мае, плодоносит в мае–июне. Размножается семенами. Пажитник рыхлоцветковый относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы недостаточны. Рекомендуется ввести в культуру. Охраняется в Бадхызском государственном природном заповеднике.

В народной медицине отвары пажитника рыхлоцветкового назначают кормящим матерям для увеличения молока.

1 чайную ложку (5 г) семян залить 1 стаканом (200 л) воды, кипятить в эмалированной посуде на медленном огне в течение 4–5 минут. Настоять в течение часа, процедить. Полученный отвар принимать по 1–2 столовые ложки (15–30 мл) до еды 2–3 раза в день. Применять как лактогенное средство [9].

Пажитник пряморогий (*Trigonella orthoceras* Kar. & Kir.) — однолетнее травянистое растение семейства бобовые высотой 10–30 (40) см. Произрастает на высоте 250–1200 м над ур.м., по склонам и в долинах, реже на подгорной равнине. Цветёт и плодоносит в апреле–июне. Размножается семенами. Пажитник пряморогий не относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы незначительны.

В народной медицине растение применяют как мочегонное и болеутоляющее средство при подагре и отеках, для увеличения выделения молока у кормящих матерей [10].

Пажитник парноцветковый (*Trigonella geminiflora* Bunge) — однолетнее травянистое растение семейства бобовые высотой 10–35 см. Произрастает на высоте 150–1200 м над ур.м., на равнинах, по склонам. Цветёт и плодоносит в апреле–июне. Размножается семенами. Пажитник парноцветковый не относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы достаточны.

В народной медицине отвары пажитника парноцветкового назначают кормящим матерям для увеличения молока.

1 чайную ложку (5 г) семян залить 1 стаканом (200 л) воды, кипятить в эмалированной посуде на медленном огне в течение

4–5 минут. Настоять в течение часа, процедить. Полученный отвар принимать по 1–2 столовые ложки (15–30 мл) до еды 2–3 раза в день. Применять как лактогенное средство [10].

Пажитник голубоватый (*Trigonella coerulescens* (Bieb.) Halacsy) — однолетнее травянистое растение семейства бобовые высотой 15–30 см. Произрастает на высоте 400–1200 м над ур.м., по долинам и мелкоземистым склонам. Цветёт и плодоносит в апреле–июне. Размножается семенами. Пажитник голубоватый относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы недостаточны. Рекомендуется ввести в культуру. Охраняется в Сюнт-Хасардагском, Копетдагском государственных природных заповедниках.

В народной медицине отвары пажитника голубоватого назначают кормящим матерям для увеличения молока. [10].

Пажитник монпельевский (*Trigonella monspeliaca* L.) — однолетнее травянистое растение семейства бобовые высотой 5–30 см. Произрастает на высоте 400–1200 м над ур.м., на мелкоземисто-щебнистых и каменистых склонах, по долинам, галечникам сухих русел. Цветёт и плодоносит в апреле–июне. Размножается семенами. Пажитник монпельевский не относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы незначительны.

В туркменской народной медицине растение применяют как мочегонное и болеутоляющее средство при подагре и отеках, для увеличения выделения молока у кормящих матерей.

1 чайную ложку (5 г) семян залить 1 стаканом (200 л) воды, кипятить в эмалированной посуде на медленном огне в течение 4–5 минут. Настоять в течение часа, процедить. Полученный отвар принимать по 1–2 столовые ложки (15–30 мл) до еды 2–3 раза в день. Применять как лактогенное средство [10].

Пажитник звездовидный (*Trigonella astroides*) — однолетнее травянистое растение семейства бобовые высотой 5–15 см. Произрастает на высоте 400–1100 м над ур.м., на мелкоземисто-щебнистых склонах, среди полынных. Цветёт в мае, плодоносит в июне. Размножается семенами. Пажитник звездовидный относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы недостаточны. Рекомендуется ввести в культуру. Охраняется в Сюнт-Хасардагском государственном природном заповеднике.

В народной медицине растение используют при опухолях, эпилепсии, подагре, потере аппетита, для укрепления организма, усиления обмена веществ. Водные настои надземной части применяют при глазных болезнях, подагре, асците, отвары назначают кормящим матерям для увеличения молока.

1 чайную ложку (5 г) семян залить 1 стаканом (200 л) воды, кипятить в эмалированной посуде на медленном огне в течение 4–5 минут. Настоять в течение часа, процедить. Полученный отвар принимать по 1–2 столовые ложки (15–30 мл) до еды 2–3 раза в день. Применять как лактогенное средство. [11].

Пажитник одноцветковый (*Trigonella monantha*) — однолетнее травянистое растение семейства бобовые высотой 5–30 см. Произрастает на высоте 150–400 м над ур.м., на мелкоземисто-каменистых склонах. Цветёт и плодоносит в апреле–мае. Размножается семенами. Опыляется насекомыми. Пажитник одноцветковый относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы недостаточны.

Рекомендуется ввести в культуру. Охраняется в Сюнт-Хасардагском государственном природном заповеднике.

В народной медицине растение используют при потере аппетита, для укрепления организма, усиления обмена веществ. Отвары назначают кормящим матерям для увеличения молока.

1 чайную ложку (5 г) семян залить 1 стаканом (200 мл) воды, кипятить в эмалированной посуде на медленном огне в течение 5 минут. Настоять в течение часа. Процедить. Полученный отвар принимать по 1–2 столовые ложки (15–30 мл) за 30 минут до еды 2–3 раза в день. Применять как лактогенное средство [11].

Клубнекамыш Попова (*Bolboschoenus popovii*) — многолетнее травянистое растение семейства осоковые высотой 10–13 см. Произрастает на высоте 160–300 м над ур.м., на сырых заболоченных местах, по берегам озер, водохранилищ, в посевах риса. Цветёт и плодоносит в мае–августе. Размножается семенами и корневищами. Клубнекамыш Попова относится к числу очень редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы недостаточны. Рекомендуется ввести в культуру.

В народной медицине отвары, настои и настойки растения применяют при диарее, гастритах, гипофункции желудка, меноррагиях, аменорее, раке матки, шейки матки, злокачественных новообразованиях, лейкозе, туберкулезе легких, послеродовой боли, а также диуретическое, вяжущее, лактогенное средство. [12].

Клубнекамыш морской (*Bolboschoenus maritimus*) — многолетнее травянистое растение семейства осоковые высотой 40–80 см. Произрастает на высоте 200–2600 м над ур.м., на переувлажненных местах, по берегам горных рек, рек, озер, водохранилищ, по

арыкам, сорное в посевах риса, реже в люцерне и зерновых. Цветёт и плодоносит в мае–августе. Размножается семенами. Клубнекамыш морской не относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы достаточны.

В туркменской народной медицине отвары и настои клубнекамыша используют при инфекции/инвазии: при туберкулезе легких; при симптомах и синдромах: тошноте, судорогах; болевых синдромах: послеродовые боли, а также как диуретическое, вяжущее, лактогенное средство. [12].

Ситник Введенского (*Juncus vvedenskyi*) — многолетнее травянистое растение семейства ситниковые высотой 20–40 см. Произрастает на высоте 400–600 м над ур.м., на сырых солонцеватых почвах. Цветёт и плодоносит в июне–августе. Размножается семенами. Ситник Введенского не относится к числу редких травянистых растений нашей страны. Для лекарственных целей запасы достаточны.

В народной медицине подземную часть ситника применяют в качестве диуретического, слабительного, анальгезирующего, лактогенного тонизирующего, общеукрепляющего и спазмолитического средства.

Таким образом, краткий обзор некоторых травянистых лекарственных растений флоры Туркменистана, обладающих лактогенными свойствами, дает возможность их дальнейшего применения в современной медицине, в частности, педиатрии и гинекологии. В настоящее время природные популяции и возможности некоторых лекарственных растений страны для заготовки сырья достаточны.

Литература:

1. Абольян Л. В. Грудное вскармливание в достижении «Целей устойчивого развития» ООН (2015–2030 г.г.) //Международная научная конференция «здоровье — 2020» Ашгабат: Туркменская государственная издательская служба, 2020, с. 707.
2. Акмурадов А., Атаева Д. Т., Кулиева Н. И., Гарлыев О. Д., Шайымов Б. К., Этноботанический обзор лекарственных растений Койтендага, применяемых в педиатрии // Молодой учёный. 2019. № 8 (246). Часть I, с. 19–25.
3. Акмурадов А., Муратназарова Н. А., Дадишов Б. В., Гарлыев О. Дж., Шайымов Б. К., Изучение этноботанических и этномедицинских научных аспектов эндемичных лекарственных растений Койтендага, применяемых в педиатрии и гинекологии // Молодой учёный. 2019. № 44 (282). Часть, с. 132–136.
4. Бабаева С., Ниязова М., Дурдыева М., Кужукбаева М. Результаты анкетирования семейных врачей по вопросам вскармливания детей раннего возраста //Международная научная конференция «здоровье — 2020» Ашгабат: Туркменская государственная издательская служба, 2020, с. 754.
5. Бердымухамедов Г. Лекарственные растения Туркменистана, т. I. — А.: Туркменская государственная издательская служба, 2009, с. 384
6. Бердымухамедов Г. Лекарственные растения Туркменистана. Т. II. А.: Туркменская государственная издательская служба, 2010, с. 305
7. Бердымухамедов, Г. М. Лекарственные растения Туркменистана. Т. IV. — Ашхабад: Туркменская государственная издательская служба, 2012, с. 344
8. Бердымухамедов, Г. М. Лекарственные растения Туркменистана. Т. VII. Ашхабад: Туркменская государственная издательская служба, 2015, с. 366
9. Бердымухамедов, Г. Лекарственные растения Туркменистана. Т. VIII. Ашхабад: Туркменская государственная издательская служба, 2016, с. 383
10. Бердымухамедов, Г. М. Лекарственные растения Туркменистана. Т. X. Ашхабад: Туркменская государственная издательская служба, 2018, с. 300
11. Бердымухамедов, Г. Лекарственные растения Туркменистана. Т. XII. Ашхабад: Туркменская государственная издательская служба, 2020, с. 365
12. Бердымухамедов, Г. Лекарственные растения Туркменистана. Т. XII. Ашхабад: Туркменская государственная издательская служба, 2022, с. 373

13. Красная книга Туркменистана. — Ашхабад: Туркменистан, т. 2, 1999, с. 263
14. Лукушкина Е. Ф., Баскакова Е. Ю. Отдаленные последствия неадекватного вскармливания в грудном возрасте //Международная научная конференция «здоровье — 2019» Ашгабат: Туркменская государственная издательская служба, 2019, с. 685.
15. Макарова С. Г. Современная стратегия профилактики аллергии //Международная научная конференция «здоровье — 2019» Ашгабат: Туркменская государственная издательская служба, 2019. с. 685.
16. Мачулина Л. Н. Рациональное питание с момента зарождения жизни — главный способ профилактики дефицитных состояний у детей первого года жизни //Международная научная конференция «здоровье — 2019» Ашгабат: Туркменская государственная издательская служба, 2019. с. 684.
17. «Цицилин А. Н. Лекарственные растения на даче и вокруг нас: полная энциклопедия»: Эксмо; Москва; 2014
18. Шайымов Б. К., Акмурадов А., Аннануров Д. О., Мамедсахатова С. Ч., Овезова Г. К., Данатарова М. К., Гелдыева Ш. А. О применении в народной медицине видов рода Астргалов флоры Туркменистана при заболеваниях мочевыделительной системы // Молодой учёный. 2022. № 45 (440). Часть I, с. 61–65.
19. Шайымов Б. К., Муратназарова Н. А., Какагельдыева М. А., Акмурадов А., Атаева Г. С., Велланова Ш. М. Эндемичные лекарственные растения Туркменистана, применяемые при анемии во время беременности // Молодой учёный. 2020. № 13 (303). Часть II, с. 98–101.
20. Шретер А. И., Крылова И. Л., Борисова Н. А. и др. Методика определения запасов лекарственных растений. — М., 1986, с. 33

Некоторые психологические и физиологические особенности питания студентов-медиков разных факультетов

Шаповалова Анастасия Евгеньевна, студент;
Солобуев Алексей Игоревич, ассистент
Кемеровский государственный медицинский университет

В статье представлены результаты исследования, направленные на определение взаимосвязи питания студентов и их успеваемости в университете.

Ключевые слова: здоровье, питание, студенты

Актуальность. От качества питания зависит полноценная деятельность организма, в том числе умственная. Питание должно быть физиологически обоснованным и сбалансированным, Изучение статуса питания имеет важную социально-гигиеническую значимость, так как патология алиментарного происхождения способствует снижению работоспособности и продолжительности жизни человека [1].

Цель исследования — оценить характер питания у студентов-медиков разных факультетов и их успеваемость.

Материалы и методы исследования

В исследовании приняло участие 40 студентов педиатрического факультета и 40 студентов лечебного факультета Кемеровского государственного медицинского университета. Все исследования проводились при добровольном согласии испытуемых.

Было проведено анкетирование, направленное на выявление характера питания и рациона. Анкета состояла из 10 вопросов. Вопросы были направлены на выявление частоты приема пищи, режима питания, психологических особенностей питания. Опрос проводился с использованием Google-формы.

Проведена оценка успешности освоения учебного материала (средний балл текущей успеваемости).

Статистическая обработка результатов проводилась с помощью программы Microsoft Excel.

Результаты и их обсуждение

На первом этапе оценивался характер завтрака испытуемых. 44% респондентов педиатрического факультета указали, что завтракают каждый день, 37% завтракают иногда, а оставшиеся 19% не завтракают. На лечебном факультете 75% завтракают каждый день, 13% завтракают иногда, 12% не завтракают. Таким образом, можно сделать вывод, что студенты лечебного факультета утром питаются более правильно.

Нельзя говорить о комплексном питании и учитывать только наличие завтрака, поэтому у респондентов выяснено количеством полноценных приёмов пищи за день. У 81% студентов педиатрического факультета в день 2–3 основных приёма пищи, 3–5 раз в день питаются 6%, остальные 13% питаются между занятиями на перерывах. Студенты лечебного факультета питаются 2–3 раза в день в 56% случаев, 38% респондентов питаются 3–5 раз в день и 6% употребляют пищу один раз в день. Эти результаты близки к норме. Всего лишь 13% педиатров и 6% лекабников принимают пищу менее 2 раз в день или рацион питания состоит из перекусов.

В готовых блюдах содержится большое количество насыщенных жиров, сахара и различных добавок, таких как усилителей вкуса, их задачей является как приносить удовольствие, так и стимулировать появление пищевой зависимости. Проведена оценка — готовят ли студенты самостоятельно? 93% студентов педиатрического факультета и 92% студентов лечебного

факультета указали, что предпочитают готовить сами. Полученные данные являются хорошим результатом, который показывает, что студенты находят время на приготовление еды и в целом предпочитают домашнюю еду.

Тем не менее 69% студентов педиатрического факультета заказывают готовую еду один раз в неделю, 25% заказывают

крайне редко, остальные заказывают раз в месяц (таблица 1). 50% студентов лечебного факультета заказывают готовую еду один раз в неделю, а 12,5% не заказывают готовую еду вообще, остальные заказывают крайне редко. Таким образом, можно говорить о том, что студенты следят за своим питанием, но иногда позволяют себе и фаст-фуд.

Таблица 1. Частота употребления готовой еды студентами-медиками

Факультеты	Частота употребления готовой еды (%)		
	Не менее одного раза в неделю	Не более одного раза в месяц	Не заказывают
Педиатрический	69	31	-
Лечебный	50	38	12

Необходимо исключать из рациона транс-жиры (частично гидрогенизированные), которые могут являться фактором риска развития сердечно-сосудистых заболеваний. Нежелательно употреблять обработанные и рафинированные продукты с высоким содержанием углеводов — они повышают риск переизбытка и нарушений обмена веществ. Вопреки распространенному мнению, продукты с низким содержанием жиров также являются нездоровым выбором, поскольку они обычно содержат много сахара и других добавок для улучшения вкуса [3].

Главную значимость в питании придают белкам. Белки состоят из аминокислот, которые в свою очередь необходимы для регулирования всех основных функций организма. Белки животного происхождения богаты витаминами и минералами и обеспечивают нормальный рост и развитие, работу всех органов.

По данным анкетирования, студенты педиатрического факультета в 56% питаются преимущественно мясом и птицей, 25% употребляют и рыбу, и мясо, 6% — предпочитают только рыбу, и 13% не употребляют белки животного происхождения. 69% студентов лечебного факультета предпочитают мясо, 25% предпочитают и рыбу, и мясо, 6% вегетарианцы. Вегетарианцы таким образом чаще выявлялись на педиатрическом факультете. Убежденных вегетарианцев в России 4% (в 2008 году было 3%), в то время как в мире — 10%. Положительно относятся к вегетарианству, хотя сами его и не практикуют, 55% респондентов. Больше всего вегетарианцев среди молодежи до 24 лет (7%), а меньше

всего — среди людей старше 45 лет (3%). Это можно объяснить, с одной стороны, восприимчивостью молодых людей к новым ценностям и готовностью пробовать новые правила повседневного поведения, а с другой — устойчивостью сложившегося традиционного габитуса питания у старших поколений [2]. По данным Жигулиной В.В., среди студентов, не употребляющих мясо, на фармацевтический факультет приходится 12%, педиатрический, лечебный, стоматологический — 3% [4].

Успеваемость говорит о том, что молодые люди стремятся достичь высот в своей будущей профессии. На педиатрическом факультете 91% хорошисты, а 6% — отличники. Среди студентов лечебного факультета 67% хорошистов, 33% — отличников, таким образом, на лечебном факультете больше отличников, успеваемость выше.

Выводы

В целом, большинство студентов-медиков следят за своим питанием. Они предпочитают домашнюю еду, лишь 13% студентов-педиатров и 6% лечебного факультета принимают пищу менее 2 раз в день. Вегетарианство чаще встречалось на педиатрическом факультете. На лечебном факультете больше студентов завтракают, принимают пищу большее количество раз. Успеваемость у студентов-лечебников выше, однако связь с питанием является дискуссионной.

Литература:

1. Денисова Г. С., Березуцкая Л. А. Пути совершенствования организации рационального питания студентов // Здоровье человека, теория и методика физической культуры и спорта. 2017. № 1 (4). — С. 73–84. (дата обращения: 20.05.2023).
2. Зарубина Н. Н. Вегетарианство в России: индивидуальный выбор против традиций // Историческая психология и социология истории. 2016. № 2. С. 137–154. (дата обращения: 20.05.2023).
3. Шилякова Ю. В., Голубина О. А. Питание студентов // Материалы XIV Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум» URL: https://scienceforum.ru/2022/article/2018029832 (дата обращения: 20.05.2023).
4. Жигулина В. В. Анализ питания студентов медицинского вуза и соблюдение ими здорового образа жизни // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. № 9–1. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-pitaniya-studentov-meditsinskogo-vuza-i-soblyudeniye-imi-zdorovogo-obraza-zhizni (дата обращения: 20.05.2023).

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 21 (468) / 2023

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга, З. А. Огурцова
Художник Е. А. Шишков
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, М. В. Голубцов, О. В. Майер

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.

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

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г., выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

ISSN-L 2072-0297

ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый». 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

Номер подписан в печать 07.06.2023. Дата выхода в свет: 14.06.2023.

Формат 60×90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Почтовый адрес редакции: 420140, г. Казань, ул. Юлиуса Фучика, д. 94А, а/я 121.

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

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

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