

16+

# Общество, экономика и устойчивое развитие: междисциплинарные исследования

**I МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ  
КОНФЕРЕНЦИЯ  
СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ**

**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**Общество, экономика и устойчивое развитие:  
междисциплинарные исследования**

**Сборник научных трудов  
по материалам I Международной научно-практической конференции**

**2 марта 2018 г.**

**[www.scipro.ru](http://www.scipro.ru)  
Новосибирск, 2018**

УДК 33  
ББК 65

*Главный редактор: Н.А. Краснова*  
*Технический редактор: Ю.О. Канаева*

**«Общество, экономика и устойчивое развитие: междисциплинарные исследования»:** сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции, 2 марта 2018 г., Новосибирск: Профессиональная наука, 2018. – 59 с.

ISBN 978-1-370-08769-3

В сборнике научных трудов рассматриваются актуальные вопросы развития общества, экономического развития, эпидемиологии и здравоохранения по материалам I Международной научно-практической конференции **"Общество, экономика и устойчивое развитие: междисциплинарные исследования"**, состоявшейся 2 марта 2018 г. в г. Новосибирск.

Сборник предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в сборник статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте [www.scipro.ru](http://www.scipro.ru).

УДК 33  
ББК 65



- © Редактор Н.А. Краснова, 2018
- © Коллектив авторов, 2018
- © НОО Профессиональная наука, 2018
- © Smashwords, Inc., 2018

# СОДЕРЖАНИЕ

## **СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ..... 5**

Кудрявцев А.Н. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ, ПОРОЖДАЮЩИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСТВО И ПОРОЖДЕННЫЕ ИМ ..... 5

Осокина С.Г. ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ..... 11

Устинова Е.Л. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ..... 16

## **СЕКЦИЯ 2. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА ..... 21**

Батыров Д.С. ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ЭЛЕКТРОННОГО МАРКЕТИНГА В СОПРОВОЖДЕНИИ КОНСАЛТИНГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ВЫХОДЕ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ ..... 21

Батыров Д.С. РОЛЬ И ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ АКТИВОВ В СОВРЕМЕННОМ ЛОКАЛЬНОМ КОНСАЛТИНГЕ ..... 28

## **СЕКЦИЯ 3. ЭПИДЕМИОЛОГИЯ И ЗДРАВООХРАНЕНИЕ ..... 35**

Нургазина Г.К., Игликова А.Э., Еркинбекова Г.Б. МИКСОМАТОЗНАЯ ДЕГЕНЕРАЦИЯ ..... 35

## **СЕКЦИЯ 4. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ..... 45**

Базарова М.У., Бутуханова Д.Ц., Гомбоева А.Н., Билтуева И.А. ИНТЕГРИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ..... 45

Петрова А. УСТОЙЧИВАЯ КОНЦЕПЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ..... 54

## СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

УДК 33

**Кудрявцев А.Н. Некоторые аспекты, порождающие потребительство и порожденные им**

**Some aspects that generate consumerism and generated by it**

**Кудрявцев А.Н.**

профессор кафедры экономики и коммерции,

к.соц.н., доцент

Kudryavtsev A.N.

Professor of the Department of Economics and Commerce,

Candidate of Sociology, Associate Professor

***Аннотация.** Когда потребительство приобретает всеохватывающий характер, начинает преобладать негативная поляризация. При этом граница между нормой и девиацией становится прозрачной. Сознание в состоянии инфляции всегда эгоцентрично и не способно осознавать ничего, кроме собственного существования. Массовое употребление табу означает появление бездуховной веры. Поощряются и утверждаются к жизни потребности, ориентирующие человека на материальное обогащение. Человек – это всего лишь средство для удовлетворения личного благосостояния, т.е. биообъект. Статус закона получают личное благополучие и комфорт. Возникает опасность в том, что мировая всеохватывающая цивилизация может породить варваров из самой себя, вынуждая миллионы людей жить в условиях, которые, вопреки видимости, – суть условия дикарей.*

***Ключевые слова:** Потребительство, материальный достаток, норма, девиация, психическая инфляция, двоемыслие, идеология потребительства, благополучие, комфорт, масса, товарный фетишизм, современная культура, клиповое мышление, культура досуга, свободное время.*

***Abstract.** When consumerism acquires an all-embracing character, negative polarization begins to predominate. In this case, the boundary between the norm and the deviation becomes transparent. Consciousness in the state of inflation is always self-centered and incapable of realizing anything but its own existence. Mass use of taboo means the emergence of unspiritual faith. Encourages and affirms for life the needs that guide people to material enrichment. Man is just a means to satisfy personal well-being, i.e. bioobject. The status of the law receives personal well-being and comfort. There is a danger that a world-wide all-encompassing civilization can breed barbarians out of itself, forcing millions of people to live in conditions that, contrary to appearances, are the conditions of savages.*

***Keywords:** Consumerism, material prosperity, norm, deviation, mental inflation, doublethink, consumerism ideology, prosperity, comfort, mass, commodity fetishism, modern culture, clip-on thinking, leisure culture, free time.*

**Когда потребительство приобретает всеохватывающий характер, такая ценностная ориентация, как материальный достаток, в разы повышает свою значимость в духовном мире человека и его социальном поведении.**

**В этом случае (по П. Сорокину) начинает преобладать негативная поляризация, которая проявляется в падении нравов, росте различных форм девиантного поведения, как следствие –**

преступности, так как, живя в мире максимализма (много, сразу и сейчас) и созданной системе, вызывающей «ступор мозга», т.е. остановку развития, рождается «оно» с большим желудком, маленьким мозгом и огромным чувством страха, которое видит один способ удовлетворить свое желание и обезопасить себя – это украсть, отобрать, изъять как можно больше. Чувство страха, к тому же, приводит к стремлению уничтожать то, что сможет помешать этому процессу, и постоянному поиску врагов. Но главенство потребительства в пока еще сложной системе мотиваций у «оно» порождает подавление всех желаний и стремлений, мешающих его удовлетворению (т.е. совесть, любовь, сострадание, нравственность и т.п.) вплоть до уничтожения инстинкта самосохранения. При этом также граница между нормой и девиацией становится прозрачной, а так как любой человек строит мир по своему образу и подобию, то, не осознавая последствий своих действий, человек (оно) создает среду, нацеленную на самоуничтожение.

Как пример, развитие инфляции сознания в среде эрзац-элиты. Сегодня её представители и близкое окружение идентифицируют себя с исполняемой и используемой должностью. «Используемая индивидом должность слагается в такой же мере из коллективных усилий, как и из личных. Она возникла благодаря сотрудничеству многих людей, и её достоинство и эффективность зависят от коллективного одобрения. Следовательно, когда индивид полностью идентифицирует себя с должностью или титулом, он производит нарушающее естественный порядок расширение своей личности и узурпирует качества, ему не принадлежащие» [5, с.6].

А так как, чтобы сегодня быть «у кормушки» и «в обойме», команде власть держащих на любом уровне необходимо ублажать, угождать и не иметь своего мнения и, естественно, говорить то, что хочет слышать власть – в этом случае происходит развитие мании величия. Это психологическое состояние Юнг определяет как психологическую инфляцию. «Сознание в состоянии инфляции всегда эгоцентрично и не способно осознавать ничего, кроме собственного существования. Оно не способно учиться у прошлого, не способно понимать происходящее сейчас и не способно делать правильные заключения в отношении будущего. Оно загипнотизировано самим собой и поэтому с ним бесполезно спорить и рассуждать» [5, с.7].

В добавлении к сказанному отметим, Том Джефферсон писал: «На практике засилье общественного мнения всецело подавляет свободу, которая в теории утверждается законами». Одним из наиболее злокачественных видов травматизма интеллектуального развития явилось так называемое двоемыслие по Д.Оруэму: «Личностное мышление не совпадает с официозным мышлением индивида, которое он демонстрирует в согласии с коллективом, с авторитетом, руководством, соблюдая уже созданную систему общественного табу» [6, с.4]. Массовое употребление табу означает проявление «бездуховной веры». То есть коллективные усилия ещё

более будут развивать инфляцию сознания индивида, сама должность также манит благами, властью и т.п. Всё это также порождает потребительство, но что порождает и лежит в его основе?

- На наш взгляд, это нынешняя рыночная экономика, которая трансформирует потребности человека таким образом, что происходит угасание возвышенных гуманных потребностей (нравственных, духовных, социальных), формирующих гармонически развитую личность. Так главное препятствие в заключении сделки – это совесть, ничего личного, это бизнес и т.п. Поощряются и утверждаются к жизни потребности, ориентирующие человека на материальное обогащение.

- Оплата труда перестала выполнять стимулирующие функции к производительному и производственному труду из-за её непомерности и/или несоответствия выполненного труда и оплаты. Заработанных, «приобретенных» средств хватает на месяц – и это благодаря созданию искусственных потребностей и спроса на повседневные товары и услуги. В этом случае разросшиеся первичные потребности человека требуют всё больше и больше средств на их удовлетворение. В этом случае человек в искаженном виде представляет свои вторичные потребности.

1. Самовыражение сублимируется в самочванство и самосозерцание.

2. Потребность в друзьях сублимируется в потребность прихлебателей, льстецов.

3. Потребность в любви – в сексуальную удовлетворенность.

4. Потребительство от потребления вещей перешло к потреблению знаков: престиж, успех и т.п.

5. Счастье ассоциируется с удовольствием и комфортом.

- Человеческий капитал, человек – это всего лишь средство для удовлетворения личного благосостояния. В итоге идеалом становится личность, которая понимает законы, ценит их необходимость, знает кару за нарушение, нарушает и преуспевает.

- В рыночной системе имеются и внутренние ограничения. Чем полнее развит один атрибут современного рынка (частная собственность), тем менее развит другой (конкуренция) и т.п.

Второй фактор, и он более весомый, – идеология потребительства. Стремление к получению огромных прибылей привело к жажде наживы, переросшей в потребительство. А кто приносит нам средства? Человек. И был запущен механизм потребления. Статус закона получают личное благополучие и комфорт – это постепенно приводит к эрозии морально-нравственных ограничений. Вопрос «зачем я живу?» неуклонно вытесняется из сознания потребителя вопросом «как я живу?». Крушение закона нравственного вызывает крушение законов физических. А культура, в которой не практикуется и не поощряется способность и привычка мыслить самостоятельно, плодит и множит людей, мыслящих «как все». Именно эту массу «харизматический» вождь использует «по своему усмотрению» [7, с.297].

При этом правящая элита, подавляя массы, считала, что так ею будет легче управлять, но произошло противоположное – привыкшая подчиняться, масса становится неуправляемой в силу того, что потеряла социальную энергию. Более того, усредненному исполнителю выгодно подчиняться и не нести ответственности. «Масса является массой только потому, что её социальная энергия угасла. Это зона холода способна поглотить и нейтрализовать любую действительную активность» [2, с.18]. А так как подобное состояние вызывает дискомфорт, идет создание «искусственного, бесприродного, бестелесного, бездуховного компьютерно-виртуального мира» [9, с.49].

Сегодня модели искусственной, организационно-технически-технологической среды обитания привело к саморазрушению среды обитания человека. Более того, труд становится процессом самоотрицания человека, способом выключения его из жизни.

Позднее К. Маркс показал роль разделения труда и раскрыл природу товарного фетишизма как объективных оснований отчуждения: «Человек своим трудом производит вещи и им же начинает поклоняться и боготворить их, превращаясь в вещь» [8, с.14].

Далее рассмотрим ещё два фактора, уже порожденных потребительством: познание и досуг.

«Рациональная система познания формировалась благодаря классической системе образования, в то время как современная система познания складывается преимущественно под воздействием непрерывного, беспорядочного потока информации, распространенного СМИ» [3, с.34].

Из-за того, что индивиды погружены в поток разрозненных и иерархически неупорядоченных сообщений, череда эмоционально насыщенных образов не даёт возможности составить целостную картину мира. Таким образом, по представлению А. Моля, современная культура постмодерна формирует индивидов с расщепленным сознанием, не способных к системному мышлению. Из-за того, что человек оказывается не в силах осмыслить информационное пространство, он фиксирует сиюминутные события, при этом не утруждая себя вопросами об их сущности и смысле. Манипулятивные технологии, применяемые в отношении носителей клипового мышления, оказываются гораздо более действенными. «Усваивая готовые образы и суждения, люди принимают полученные установки на веру и не размышляют об их правильности и справедливости. Сегодня можно утверждать, что из-за распространения клипового сознания наше общество стоит перед угрозой культурной деградации» [3, с.36].

Так же Б.Дубин не раз отмечал, что в последнее десятилетие граждане нашей страны «оглуляются» из-за соответствующей направленности социальных институтов, в том числе и масс-медиа. «Руководствуясь установкой на упрощение информации, СМИ удалось глубинно деформировать мыслительные способности россиян, так что если сейчас же не начать бороться



с этим, система пройдет точку бифуркации, и вновь сформировать человека «мыслящего» будет гораздо сложнее» [4, с.21].

И ещё небольшая ремарка по поводу свободного времени, поскольку потребительство как спрут проникает своими щупальцами во все уголки человеческой сущности и общества. Можно отметить, что основная особенность культурного досуга молодежи – высокий уровень культурно-технической оснащенности использования современных досуговых технологий, форм и методов. А их основная цель уже была определена в конце 19 века. Одна из первых работ зарубежных исследователей, посвященных досугу (Т. Веблен «Теория праздного класса»), была опубликована ещё в 1899 г. В своей книге Т. Веблен критикует праздный класс (который тесно связан с бизнесом) за его роль в поощрении расточительного потребления. Ради того, чтобы произвести впечатление на остальную часть общества, праздный класс впадает в «демонстрационный досуг» (непродуктивную трату времени) и «демонстративное потребление» (трату на товары больших денег, чем они стоят). Это влияет на представителей прочих социальных слоев и они, прямо или косвенно, пытаются подражать праздному классу. В результате формируется общество, растрачивающее время и деньги.

Сегодня мир игры оказывает серьезное влияние на молодежь (уход от реальности), параллельно идет потеря ориентации на труд и другие социальные, духовные ценности, требующие задуматься, включить волю. И уже можно констатировать, что в планетарном масштабе «парадокс заключается в потере человеческих прав и он таков, что эта потеря тотчас же сопровождается превращением человека в биологическую особь, в человека вообще без профессии, без гражданства, без мнения, без дела, по которым можно узнать и выделить самого себя и себе подобных. При отнятой возможности выразиться внутри некоего общечеловеческого мира и воздействовать на него, возникает опасность в том, что мировая всеохватывающая цивилизация может порождать варваров из самой себя, вынуждая миллионы людей жить в условиях, которые, вопреки видимости, – суть условия дикарей» [1, с.29].

Из вышесказанного вытекает вывод о необходимости изучения трансформации потребностей человека, которые убеждают нас в том, что совокупность сформировавшихся потребностей оказывает весьма существенное влияние на поведение человека, на его реакцию на изменение социально-политической обстановки в обществе, на выбор смысла жизни и пути индивидуального развития. Человек XXI века – это человек с прогрессирующим угасанием социальных потребностей и единственный способ уберечь его от падения – возродить основные элементы духовной и нравственной системы ценностей, таких как коллективизм, уважение к общественно-полезному бескорыстному труду, воспитательный потенциал духовной культуры и т.п.

Вместе с тем, надо помнить, что согласно Тейяр де Шардену, интеллект есть явление сверхжизни, а поэтому не вызовет удивления явное и неявное влияние интеллектуального

уровня общества на его текущую жизнь, а следовательно – и жизнь общества. Если большая часть общества деградирует, то и малая часть следует за ним, являясь катализатором этого процесса в силу узурпации власти.

Однако возможны и парамельные процессы. Так, образование каждого нового вида гоминидов происходило после того, как небольшая группа этих существ оказалась тем или иным образом изолированной от основной популяции. Многие поколения новой группы использовали новые методы приспособления. Отрезанная от сородичей, эта небольшая группа шла своим особым генетическим путем.

#### Библиографический список

1. Бестужев-Лада И.В. Молодость и зрелость: размышления о некоторых социальных проблемах молодежи. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
2. Бурыкин А.Н. Тотальное отчуждение как комплекс отчужденно-бюрократических методов // Вестник МГОУ серия «Философия науки»: выпуск 15. - №2. – 2009.
3. Доука С.В. Клиповое мышление как феномен информационного общества // Общественные науки и современность. - №2. – 2013.
4. Дубин Б.В. Слово – Письмо – Литература: очерки по социологии и современной культуре: <https://profileib.net/chtenic/127151/boris-dubin-slovo-pismo-literatura.php>.
5. Зеленский В.В. Психическая инфляция: <https://psy.wikireading.ru/55257>.
6. Моль А. Социодинамика культуры: [http://yanko.lib.ru/books/cnetur/mol\\_sociodinamika-cult-a.htm](http://yanko.lib.ru/books/cnetur/mol_sociodinamika-cult-a.htm).
7. Понарин А.С. Православная цивилизация в глобальном мире. – М.: «Логос», 2002.
8. Хохлов А.В. Сущность духовного отчуждения как социального феномена и его особенности в современном мире и России // Вестник МГОУ серия «Философия науки». - №1. Выпуск в серии №14. – Изд-во МГОУ. – 2009.
9. Фукуяма Ф. Наше постчеловеческое будущее: следствие биотехнической революции. – М.: Изд-во Люкс luxe, 2004.

---

УДК 631.1

**Осокина С.Г. Проблемы анализа и управления дебиторской задолженности и кредиторской задолженности на сельскохозяйственных предприятиях**

**Problems of analysis and management of accounts receivable and accounts payable at agricultural enterprises**

**Осокина Светлана Георгиевна,**

студентка 4 курса

Пермский государственный аграрно-технологический университет

Научный руководитель

Старкова О.Я., к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и финансов

Пермский государственный аграрно-технологический университет

Osokina Svetlana Georgievna,

Perm State Agricultural Technological University

named after academician D.N. Pryanishnikova

Scientific adviser: Starkova O., Candidate of Economic Sciences,

Perm State Agricultural Technological University

named after academician D.N. Pryanishnikova

***Аннотация.** Статья посвящена проблеме анализа и управления дебиторской и кредиторской задолженности на сельскохозяйственных предприятиях. В современных условиях текущее состояние национальной финансовой системы таково, что даже благополучные сельскохозяйственные предприятия могут почувствовать негативное влияние снижения платежного оборота, что вызывает рост дебиторской и кредиторской задолженности. В целях поддержания финансового благополучия предприятий требования по уплате кредиторской задолженности и обязательства дебиторов должны четко регулироваться.*

***Ключевые слова:** дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, управление*

***Abstract.** The article is devoted to the problem of analysis and management of receivables and payables in agricultural enterprises. In modern conditions, the current state of the national financial system is such that even prosperous agricultural enterprises can feel the negative impact of declining payments, which causes the growth of accounts receivable and accounts payable. In order to maintain the financial well-being of enterprises, claims for payment of accounts payable and liabilities of debtors should be clearly regulated.*

***Keywords:** accounts receivable, accounts payable, management*

---

**В настоящее время многие компании, в том числе и сельскохозяйственные предприятия, сталкиваются с ухудшением финансового состояния. Устойчивое финансовое положение во многом зависит от расчетно-платежной дисциплины [7]. Динамика задолженности предприятий Российской Федерации за 2014- 2016 гг. отражена в таблице.**

Таблица 1

Динамика дебиторской и кредиторской задолженности (без субъектов малого предпринимательства) по России в 2014–2016 гг., млрд.руб. [3,4,5]

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016г.	Изменение (+,-)		Темп роста, %	
				2016/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014	2016/ 2015
Дебиторская задолженность	31014	35736	37053	6039	1317	119,5	103,7
- из нее сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	484	609	632	148	23	130,6	103,8
- из нее просроченная	15	14	15	0	1	100,0	107,1
Кредиторская задолженность	33174	38925	42280	9106	3355	127,4	108,6
- из нее сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	461	573	572	111	-1	124,1	99,8
- из нее просроченная	26	25	26	0	1	100,0	104,0

Представленные данные и характеристики позволяют сделать вывод о том, что наличие дебиторской задолженности влечет неизбежные экономические потери для организации. По общей сумме можно отметить, что сумма дебиторской задолженности выросла за два года с 31014 млрд. рублей до 37053 млрд. рублей, что составляет 6039 млрд. рублей рост или 19,5%. В 2016 году рост составил 1317 млрд. рублей или 3,7 % к 2015 году. Сумма дебиторской задолженности сельскохозяйственных предприятий выросла за два года с 484 млрд. рублей до 632 млрд. рублей, что составляет 148 млрд. рублей рост или 30,6%. В общем объеме дебиторской задолженности имеется просроченная сумма, размер которой существенно не изменился.

Представленные данные и характеристики позволяют сделать вывод о том, что компании столкнулись со значительным снижением платежного оборота, что вызывает рост кредиторской задолженности. По общей сумме можно отметить, что сумма кредиторской задолженности выросла за два года с 33174 млрд. рублей до 42280 млрд. рублей, что составляет 9106 млрд. рублей или 27,4%. В 2016 году рост составил 3355 млрд. рублей или 8,6 % к 2015 году. Сумма кредиторской задолженности сельскохозяйственных предприятий выросла за два года с 461 млрд. рублей до 572 млрд. рублей, что составляет 111 млрд. рублей или 24,1%. В общем объеме кредиторской задолженности имеется просроченная сумма.

За анализируемый период отмечена тенденция роста задолженности сельскохозяйственных предприятий. Предоставление компаниям-покупателям отсрочки оплаты является в России общепринятым стандартом делового оборота и важным условием для развития каналов сбыта, что является одной из причин роста дебиторской задолженности. В сельском хозяйстве ситуация противоположная общероссийской тенденции. Размер дебиторской задолженности сельскохозяйственных предприятий выше суммы кредиторской задолженности в 1,7 раза.

Проблемы анализа и управления дебиторской и кредиторской задолженности, с

которыми сталкиваются сельскохозяйственные предприятия, достаточно типичны [1]:

- отсутствие достоверной информации о сроках погашения обязательств, в том числе о величине затрат, связанных с изменением размера дебиторской задолженности и времени ее инкассации;
- не регламентирована работа с просроченной задолженностью;
- отсутствие контроля просроченной и сомнительной задолженности;
- не проводится оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования;
- не проводится оценка деловой репутации контрагента;
- недостаточный контроль платежеспособности контрагента и другие.

Эффективность оценки задолженности во многом зависит от знаний методик анализа и умений их использования на практике. Существующие в настоящее время методы финансового анализа в целях управления дебиторской и кредиторской задолженностью излишне часто используют коэффициентный анализ, стараясь подогнать полученные результаты под некие нормативные значения либо сравнивая с ними. Не отказываясь полностью от коэффициентного анализа, надо больше внимания уделять абсолютным показателям, если возможно, корректируя их с учетом фактора времени.

Кроме того, коэффициенты, выбранные в качестве базы сравнения, не оптимальны, так как не улавливают особенностей факторов и элементов, участвующих в их расчетах (например, затруднительно бывает оценить реальную рыночную стоимость задолженности). Кроме того, результаты применения данных методик в организациях различных отраслей сложно сопоставимы вследствие диверсификации и разностороннего характера деятельности организаций (особенно крупных). Отсюда следует, что в современных условиях без комплексного системного анализа не обойтись [2]. При применении метода распределения дебиторской задолженности по срокам возникновения, который присутствует во всех методиках, сезонные или циклические колебания затрудняют анализ и могут привести к ошибочным выводам [6]. По этой причине затруднительно использовать показатель оборачиваемости в качестве способа контроля дебиторской и кредиторской задолженности.

Рост дебиторской задолженности не всегда представляет собой проблему для сельскохозяйственного предприятия. Если оно расширяет деятельность, наращивает объем продаж, то увеличивается число покупателей и соответственно может возрастать дебиторская задолженность. В этом случае нежелательными будут наличие и рост лишь просроченной дебиторской задолженности, так как это повышает финансовые риски предприятия, связанные с непогашением основного долга, а также с отвлечением и замораживанием оборотного

капитала.

Основная проблема, с которой часто сталкиваются сельскохозяйственные предприятия в процессе управления дебиторской и кредиторской задолженностью – это отсутствие основы, а именно внутренних локальных актов, которые позволили бы эффективно работать с долгами. К таким документам относятся:

- Положение о документообороте, регламентирующее все процессы, связанные с составлением и движением документов, задействованных при работе с задолженностью;
- Положение о ведении договорной работы, регламентирующее все процессы взаимодействия структурных подразделений и должностных лиц в процессе осуществления договорной работы с контрагентами;
- Положение о ведении претензионно-исковой работы, регламентирующее структуру и порядок претензионно-исковой работы, должностных лиц, ответственных за ее ведение, права и обязанности юридического отдела и иных структурных подразделений.

Из-за отсутствия системы эффективной работы с долгами и снижения риска возникновения просроченной дебиторской задолженности организации сталкиваются с затягиванием сроков претензионно-исковой работы, невозможностью взыскать долги по причине ликвидации контрагентов, пропуском претензионных сроков.

Построение эффективной системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью это трудоемкая, но выполнимая задача для руководства любой организации. Определение подходов к управлению дебиторской задолженностью, этапов и методов - проблема, которая не имеет однозначного решения, зависит от специфики деятельности предприятия и личных качеств руководства.

Устранение проблем описанных выше способны привести к следующим результатам:

- усиление контроля за состоянием задолженности;
- снижение уровня просроченной задолженности или полное ее погашение;
- повышение уровня ответственности каждого сотрудника компании, задействованного в процессе работы с задолженностью;
- оптимизация процесса работы с задолженностью;
- повышение ликвидности компании за счет сокращения сроков получения денежных средств от компаний-дебиторов.

В заключение можно сказать, что постоянный анализ и контроль показателей помогут следить за финансовым здоровьем компании и выстраивать верные прогнозные шаги на перспективу.

#### Библиографический список

1. Дьяконов К. Как управляют дебиторской задолженностью в российских компаниях // Финансовый директор.-2016.-№ 10.-С.6-7.
2. Парушина Н.В. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности //Бухгалтерский учет.-2016.-№4.С. - 12-13.
3. Россия в цифрах. 2017: Крат.стат.сб./Росстат- Р76 М., 2017. 686 с.
4. Россия в цифрах. 2016: Крат.стат.сб./Росстат-Р76 М., 2016 - 543 с.
5. Россия в цифрах. 2015: Крат.стат.сб./Росстат- Р76М., 2015 - 543 с.
6. Соколова Н. А. Анализ и управление дебиторской задолженностью в условиях финансового кризиса // Финансовый директор.-2015.-№ 4.-С.12-13.
7. Старкова О.Я. Финансовые показатели сельскохозяйственных предприятий Пермского края//Аэкономикабээкономика и сельское хозяйство.-2017.-№11(23).-С.6.



УДК 336.02

**Устинова Е.Л. Основные направления налоговой политики РФ на современном этапе**

The main directions of the tax policy of the Russian Federation at the present stage

**Устинова Елена Леонидовна,**

студентка

Пермский государственный аграрно-технологический университет

Научный руководитель

**Старкова О.Я.,** к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и финансов

Пермский государственный аграрно-технологический университет

Ustinova Elena Leonidovna,

Perm State Agricultural Technological University

named after academician D.N. Pryanishnikova

Scientific adviser: Starkova O., Candidate of Economic Sciences,

Perm State Agricultural Technological University

named after academician D.N. Pryanishnikova

***Аннотация.** В статье уточняется значение налоговой политики в современных условиях. Рассмотрена динамика налоговых доходов консолидированного бюджета РФ. Проведен анализ использования специальных налоговых режимов малым бизнесом. Рассмотрены изменения налоговой политики на 2018 год.*

***Ключевые слова:** налоговая нагрузка, малый бизнес, специальные налоговые режимы, единый сельскохозяйственный налог.*

***Abstract.** The article clarifies the importance of tax policy in modern conditions. The dynamics of tax revenues of the consolidated budget of the Russian Federation is considered. The most important intermediate result was a real decrease in the overall tax burden on the economy, which supports Russia's further economic growth.*

***Keywords:** tax burden, small business, special tax regimes, a unified agricultural tax.*

Важнейшим финансовым инструментом, регулирующим взаимоотношение государства с предпринимательством, является налогообложение. В современных экономических условиях роль и значение налогов резко возрастает. При помощи налогов регулируется внешнеэкономическая деятельность, включая привлечение иностранных инвестиций, формируется доход и прибыль предприятия. Помимо этой сугубо финансовой функции налоговый механизм используется для экономического воздействия государства на общественное производство, его динамику и структуру, на состояние научно-технического прогресса [3]. В связи с этим приобретает особую роль налоговая политика РФ на современном этапе

По данным налоговой статистики в таблице 1 определим структуру налоговых доходов консолидированного бюджета РФ по видовой принадлежности платежей за период 2014-2016 годы [8].



Таблица 1

Динамика налоговых доходов консолидированного бюджета РФ по видам налогов и сборов в 2014-2016 гг., млрд. руб.

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.	Изменение		Темп роста, %	
				2016-2014 г.г.	2016 - 2015 г.г.	2016 - 2014 г.г.	2016 - 2015 г.г.
Федеральные налоги и сборы	16393,1	17828,1	18870,8	2477,7	1042,7	115,1	105,8
Региональные налоги	783,7	872,2	947,3	163,6	75,1	120,9	108,6
Местные налоги	207,3	228,9	251,1	43,8	22,2	121,1	109,7
Налоги, относящиеся к специальным налоговым режимам	387,7	495,4	450,3	62,6	-45,1	116,1	90,9
Итого налоговые доходы и страховые взносы	17771,8	19424,6	20519,5	2747,7	1094,9	115,5	105,6

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, динамика налоговых доходов консолидированного бюджета РФ демонстрирует рост по всем группам налогов и сборов. За период 2014-2016 года общий рост налоговых доходов составил 15,5%.

Возможными причинами роста местных налогов на 43,8 млрд. руб. или на 21,1%, является отмена льгот по уплате земельного налога в отношении земельных участков, ограниченных в обороте в соответствии с законодательством, предоставленных для обеспечения обороны, безопасности и таможенных нужд, повышение кадастровой стоимости.

Возможными причинами роста региональных налогов на 163,6 млрд. руб. или на 20,9%, является работа по поэтапной отмене отдельных налоговых льгот по налогу на имущество организаций и повышение ставок транспортного налога.

Возможными причинами роста налогов, относящихся к специальным налоговым режимам на 62,6 млрд. руб. или на 16,1%, является расширение контингента налогоплательщиков, работающих на упрощенной системе налогообложения и льготных условий налогообложения для малого бизнеса.

Возможными причинами роста федеральных налогов и сборов на 2477,7 млрд. руб. или на 15,1%, является рост налоговой базы по НДФЛ, налогу на прибыль, НДС и другим налогам.

По данным налоговой статистики на рисунке 1 представим структуру налогоплательщиков субъектов малого и среднего бизнеса (МСБ), применяющих специальные налоговые режимы [8].

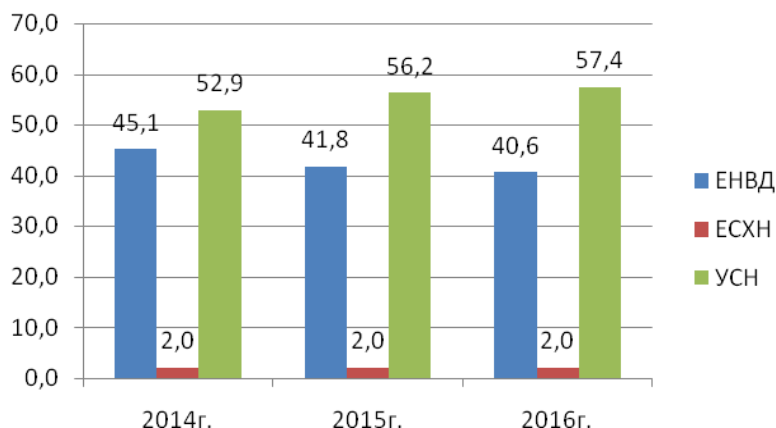


Рисунок 1. Структура налогоплательщиков МСБ, применяющих специальные налоговые режимы в РФ, %

Либерализация условий упрощенной системы налогообложения за последние годы способствовала расширению ее применения, как малыми предприятиями, так и индивидуальными предпринимателями. Из общего числа налогоплательщиков - субъектов малого предпринимательства от 53% до 57% используют упрощенную систему налогообложения, более 40% уплачивают единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности и лишь 2% налогоплательщиков МСБ, применяют единый сельскохозяйственный налог. Единый сельскохозяйственный налог позволяет сельхозпроизводителям значительно снижать налоговую нагрузку [4]. Не так давно индивидуальные предприниматели получили возможность использовать патентную систему, как основание для легальной работы[5]. Специальные налоговые режимы являются достаточно привлекательными для хозяйствующих субъектов по своим организационно-правовым параметрам, признаваемым субъектами малого предпринимательства. Как представляется, относительно субъектов малого предпринимательства будущее за упрощенной системой налогообложения.

Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и плановый период 2019 и 2020 годов Минфин опубликовал на сайте [minfin.ru](http://minfin.ru) [9]. Главный заявленный принцип – предсказуемость фискальной политики. Стабильные налоговые условия для экономического роста на макро-уровне призваны обеспечить бюджетное правило.

Главные изменения по налогам с 2018 года обобщены в таблице 2.

Таблица 2

Оценка изменения по налогам с 2018 года [6], [7]

До 2018 года	С 2018 года	Оценка влияния на величину налоговых отчислений
Движимое имущество, принятое на учет после 2013 года, подпадало под льготу (п. 25 ст. 381 НК)	Движимое имущество, принятое на учет после 2013 года, подпадало под льготу (п. 25 ст. 381 НК)	Льготу по движимому имуществу отменили. Регионы вправе ввести льготу задним числом с 1 января 2018 года, даже если примут закон в середине года.
Продажа лома и отходов черных и цветных металлов не облагалась НДС (подп. 25 п. 2 ст. 149 НК)	Льготу по реализации металлолома отменили. При этом НДС с реализации должен рассчитывать покупатель, а не продавец (Федеральный закон от 27.11.2017 № 335-ФЗ).	Льготу по металлолому отменили
Компании списывали стоимость основных средств через амортизацию. Кроме того, можно было сразу включить в расходы 10 или 30 процентов стоимости объекта в качестве амортизационной премии	Вместо амортизации можно воспользоваться инвестиционным вычетом. Он уменьшает непосредственно сумму налога в региональный бюджет (ст. 286.1 НК). Вводить ли вычет, решают власти региона	Можно не начислять амортизацию, а уменьшить налог на прибыль одновременно. Так компания быстрее спишет в налоговом учете расходы на основные средства
Минфин считал, что компания не вправе списать задолженность физлица в связи с его банкротством (письмо от 23.05.2017 № 03-03-06/2/31460)	Компания вправе учесть в расходах долги физлица-банкрота, которые считаются погашенными (п. 2 ст. 266 НК)	Можно списать больше долгов
Общий тариф страховых взносов в размере 30 процентов должен был действовать до 2019 года включительно. Планировали поднять его до 34 процентов	Общий тариф взносов в размере 30 процентов будет действовать до 2020 года включительно (ст. 426 НК)	Тарифы по взносам заморозили до 2020 года
Коэффициент-дефлятор К1 для расчета налога по вмененному налогу равен 1,798	Коэффициент-дефлятор К1 увеличили до 1,868 (приказ Минэкономразвития от 30.10.2017 № 579)	Вмененный налог для организаций и предпринимателей вырастет
Для расчета транспортного налога на дорогие легковые автомобили применялись повышающие коэффициенты 1,3 и 1,5	Налог на легковые автомобили стоимостью от 3 млн. до 5 млн. руб. и возрастом до 3 лет считается с минимальным повышающим коэффициентом 1,1	Транспортный налог на дорогие автомобили снизился

Исходя из вышеизложенного, можно утверждать, что сегодня основными целями налоговой политики являются, с одной стороны, сохранение бюджетной устойчивости, получение необходимого объема бюджетных доходов, а с другой - поддержка предпринимательской и инвестиционной активности, обеспечивающей налоговую конкурентоспособность страны на мировой арене. Создавая упрощенный порядок ведения налогообложения, государство преследовало главную цель - сделать прозрачной деятельность налогоплательщиков, за счет снижения налогового бремени, тем самым вывести малый бизнес из теневого сектора экономики.

Конкретные шаги предусмотрены Основными направлениями бюджетной, налоговой

и таможенно-тарифной политики. Главные изменения в налоговой системе, планируемые к реализации в ближайшие годы, уже определены в ряде документов, а частично уже реализованы в виде соответствующих законов. Важнейшим фактором проводимой налоговой политики является необходимость поддержания сбалансированности бюджетной системы РФ. В то же время необходимо сохранить неизменность налоговой нагрузки по секторам экономики.

#### Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 27.11.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 27.12.2017).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.12.2017).
3. Белоусова Т. Таблица поправок по налогам, которые повлияют на вашу работу в 2018 году. 2018.-№2.-С.14-16.
4. Старкова О.Я. Налоговое бремя сельскохозяйственных предприятий//Пермский аграрный вестник.-2014.-№3(7).-С.70-76.
5. Старкова О.Я., Бухаринова И.А. Изменение в налоговой политике регулирования малого бизнеса//Иннов: электронный научный журнал.2016.-№4(29).-С.5.
6. Тен Е. В 2018 году изменятся налоги по спецрежимам и НДС// Учет. Налоги. Право». 2017.-№39.-С.11-12.
7. Шувалова Л. Главные изменения с 1 января – как бухгалтеру работать по-новому. // Главбух. 2018.-№1.-С.9-11.
8. Федеральная служба государственной статистики. Информация о социально-экономическом положении России - 2015 / URL: <https://clck.ru/AAEz2>; данные ФНС России / URL: <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>.
9. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и плановый период 2019 и 2020 годов [Электронный ресурс]. – URL: [https://www.minfin.ru/ru/document/?id\\_4=119695](https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=119695)

## СЕКЦИЯ 2. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

УДК 33.332.314

**Батыров Д.С. Применение инструментов электронного маркетинга в сопровождении консалтингового предприятия при выходе на внешние рынки**

**The use of e-marketing tools accompanied by a consulting company when entering foreign markets**

**Батыров Дмитрий Сергеевич**

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Batyrov Dmitry Sergeevich

Kuban State Technological University, Krasnodar

***Аннотация.** В настоящее время для консалтинговой компании весьма остро встает проблема выхода на внешние, в том числе и зарубежные рынки. С целью изучения данных о международных консалтинговых компаниях была проведена оценка состояния рыночной структуры коммерции в электронном формате, а также выявлены перспективы развития. Для расширения векторов деятельности отечественных консалтинговых предприятий в области электронного маркетинга был обобщен и проанализирован опыт ведущих компаний, активно применяющих онлайн-продажи для продвижения собственных позиций, что позволяет формировать фундамент выхода на внешние рынки. По итогу предложены направления оценки результатов подобной деятельности, а также выявлено, что применение электронного маркетинга значительно повышает конкурентоспособность предприятия, стимулируя приток клиентов из внешних рыночных ниш.*

***Ключевые слова:** маркетинг, консалтинг, нематериальные активы, электронный маркетинг, онлайн-услуги.*

***Abstract.** At present, the consulting company has a very acute problem of access to external, including foreign, markets. For the purpose of studying the data of international consulting companies, the state of the market structure of commerce in electronic format was assessed, and prospects for development were identified. To expand the vectors of domestic consulting companies in the field of electronic marketing, the experience of leading companies actively using online sales to promote their own positions was summarized and analyzed, which makes it possible to form the basis for entering foreign markets. As a result, directions for evaluating the results of such activities were proposed, and it was also revealed that the use of electronic marketing significantly increases the competitiveness of the enterprise, stimulating the inflow of customers from external market niches.*

***Key words:** Marketing, consulting, intangible assets, e-marketing, on-line trading.*

Еще в конце XX века учеными К. Прахаладом и Г. Хамелем были сформированы принципы, заложенные в основу современной концепции успешной деятельности предприятия на международном рынке. К ним, в первую очередь, относятся знание, ноу-хау, технология, способные отвечать требованиям рынка: способности обеспечить потенциальную возможность доступа на большое число целевых рынков, условиям для производства большого числа новой продукции и услуг, наличие преимуществ готовой продукции предприятия перед конкурентами [1]. Иначе говоря, современная компания, чтобы обеспечить себе положительный экономический эффект, должна стремиться к охвату как можно более широкой целевой

аудитории, создавая продукцию высокого качества с максимальной защитой своих рыночных интересов.

Для консалтинговой компании подобная деятельность в отсутствие маркетинговой поддержки весьма затруднительна. В случае планирования выхода на внешние рынки – за предел локации определенного города, региона, страны, существует несколько направлений внешнего выхода. В первую очередь, отмечают экспорт услуг. В данном контексте экспорт консалтинга подразумевает выход напрямую или через посредников на внешние рынки с целью завоевания клиентов, территориально расположенных вне локации, на которой регулярно компания ведет свою деятельность, для предложения услуг.

В случаях, когда консалтинговая компания обладает достаточными ресурсами, выход на внешний рынок возможен путем создания дочерних структурных подразделений. Некоторые фирмы прибегают к слиянию с другими, образуя стратегический консалтинговый альянс – межрегиональный или международной, то есть осуществляют переход в категорию транснациональных компаний [2].

При всех кажущихся трудностях перехода на внешние рынки, сам по себе процесс мало отличен от того же перехода на другие внутренние рынки. Он характерен следующими признаками:

- маркетинговое исследование рынка;
- определение выгоды сегмента;
- выбор принципа позиционирования компании на выбранном сегменте;
- разработка стратегии деятельности на новом рынке;
- решение о тактике продвижения собственных услуг в условиях новой рыночной ниши.

Основная принципиально отличительная черта заключается в исследовании состояния инфраструктуры той территории, на которой компания планирует предлагать свои услуги клиентам [3].

Методы и инструменты маркетинга имеют особое значение при решении перехода на новый рынок. Руководство фирмы должно определить пути обеспечения возможности широкого охвата целевой аудитории, установления индивидуализации отношений с клиентами, минимизации уровня транзакционных издержек.

Главной проблемой остаются стратегическая разработка продвижения консалтинговых услуг, соответствующая вышеизложенным требованиям, а также объективное измерение достигнутых результатов. В этом контексте консалтинговой компании необходимо решить три основные задачи:

- 1) Определение ключевых характеристик рынка;
- 2) Выбор средств продвижения;
- 3) Выбор показателей для оценки положения компании на внешнем рынке [2].

Электронный маркетинг в настоящее время выступает одним из самых современных элементов продвижения консалтинговых услуг. Согласно Центру исследования розничной торговли Великобритании, онлайн-продажи консультационных услуг в Европе возросли почти на 18 % в 2015 году, в то время как в 2014 году их уровень роста достигал лишь 11 %. В США в отрасли онлайн-торговли услугами занято почти 300 тысяч человек, при том, что данный сектор делится на зрелые, средние и неразвитые рынки [4].

Парадоксально, но в условиях экономического кризиса интернет-консалтинг, напротив, продолжал набирать обороты, несмотря на спад в других отраслях. Обусловлено это многовариативностью выбора клиентами услуг среди многих предложений рынка, поскольку при высокой конкуренции компании внедряют индивидуальные льготные предложения.

В России интернет-рынок консалтинга также демонстрировал высокие показатели и вышел в европейские лидеры по многим показателям. Среди них отмечаются такие как самая крупная аудитория, самый активный рекламный сегмент и другие. При этом стандартная консалтинговая компания, несмотря на, казалось бы, сформированные условия для внедрения электронного маркетинга, все же испытывает трудности разработки и реализации методик онлайн-продвижения.

Электронный маркетинг представляет собой комплекс мероприятий, нацеленных на продвижение и продажу на рынке товаров, услуг с использованием сетевых технологий, включающий в себя обеспечение широкого информационного освещения деятельности компании, демонстрацию особенностей товара/услуги, отражение обоснованности выгоды потенциального покупателя при выборе именно этой фирмы, идентификация целевой аудитории, обеспечение обратной связи с клиентами [5].

Электронный маркетинг как часть деятельности консалтинговой фирмы также должен быть измерим для осуществления оценки эффективности реализуемых мер. В случаях, когда компания разработала собственный рекламный сайт, зачастую применяются такие методы оценки как количество лиц, которые перешли по ссылкам заказа услуги, количество клиентов, полученных путем обращения через формы обратной связи, число покупателей, нашедших фирму через сайт, соотношение числа совершенных покупок к количеству людей, просмотревших интернет-страницу и так далее. Иначе говоря, данная деятельность должна внедряться с пониманием необходимости регулярного мониторинга интернет-активности.

Фирмы, имеющие существенный опыт в продвижении консалтинга через сайты, постоянно анализируют полученную статистику, на основе чего далее принимают решение продолжать выбранные методы или же их корректировать. Например, в случаях, когда сайт с предложением оказания консалтинговых услуг по количеству просмотров отражает высокий показатель на фоне низкого числа привлеченных этим предложением клиентов, компания разрабатывает приемы, повышающие уровень доверия целевой аудитории. К ним относят онлайн-трансляции, дополнительные страницы, публикующие расширенные сведения о



процессе деятельности, страницы, содержащие подробные сведения о квалификации специалистов-сотрудников и другие [6].

В общей совокупности, применение электронного маркетинга как системной стратегии с целью выхода на внешние рынки подразумевает следующие элементы:

- размещение сайта консалтинговой компании в популярной на предполагаемой внешней локации поисковой системе. Если речь идет о российской территории, то наибольшей популярностью отмечают Яндекс, Google, Mail;

- продвижение в новых медиа (социальные сети, блоги);

- ведение персональных страниц в популярных приложениях социальных сетей;

- внедрение инструментов рассылки электронной почтой;

- SMS-рассылки;

- электронная реклама на популярных в локации сайтах продаж [7].

Кроме того, необходимо учитывать потребности целевой аудитории в получении качественного контента, ориентированного именно на конкретный, определенный компанией, внешний рынок. Для этого необходимы предварительные маркетинговые исследования, на основе которых фирма примет решения, в какой именно информации нуждается клиент другой территории. Также, наряду с качественным наполнением сайта, можно проводить на сайте фокус-группы и опросы, в которых примут участие потребители другого государства или региона.

Международная консалтинговая фирма «SCM Consult Global Ltd», основанная в 2003 году и имеющая в настоящее время охват целевой аудитории среди таких стран как Россия, Индия, Великобритания, США, Япония, ОАЭ, Ирландия, применяет наиболее широкий спектр электронных инструментов и механизмов маркетинговой деятельности, что позволяет не только выходить на новые международные рынки, но и поддерживать высокий уровень дохода за счет пассивного маркетинга, нацеленного на развитие отношений с постоянными клиентами. Фирмой регулярно производится контент, просматриваемый в более чем 10 странах ежедневно, интернет-сайт компании располагается в первых строках поиска консалтингового предприятия на фоне существующей стратегии интернет-продвижения.

Сайт компании содержит не только характеристику деятельности, но и подробное описание всех существующих предложений, описание команды по странам, текущие реализуемые проекты. Кроме того, на постоянной основе через технологию видеосвязи несколько раз в месяц организуются бесплатные вебинары, участие в которых может принять любой желающий. Для информирования участников о вебинаре используется электронная рассылка писем корпоративным клиентам, партнерам, а также лицам, совершившим подписку на уведомления через форму сайта. SCM Consult Global Ltd позволяет потенциальному клиенту формировать мнение о качестве услуг посредством он-лайн опросов, форм оценки качества. Кроме того, новый клиент может также через официальный сайт подать запрос на получение



консалтинговых услуг в таких сферах как операционный, стратегический, международный, государственный консалтинг.

Маркетинговой концепцией в рамках продвижения данной фирмы в электронной среде предусмотрены также мероприятия методического характера – официальная страница SCM Consult Global Ltd содержит публикации новостного и аналитического характера, созданные в качестве учебно-ориентационных материалов для целевых групп. Это повышает охват просмотров страницы, делая ее еще более привлекательной для потенциальных клиентов. Кроме того, это своего рода реклама – в зависимости от оценки информации в части аналитики, представленной SCM Consult Global Ltd, клиент формирует мнение о качестве оказываемых консультационных услуг, за счет чего принимает решение обратиться за помощью в анализе определенного сегмента [8].

Для привлечения не только клиентов, но и партнеров на новом внешнем рынке компаниями в сфере консалтинга часто используется размещение информации на электронных торговых площадках. Особенностью данного метода является его доступность – затраты на соответствующий выход будут приемлемы для любого предприятия. Однако существует определенная трудность, выраженная в высоких временных издержках, поскольку данных механизм предполагает, в том числе, и общение с посредниками, которые не имеют реальных покупателей, что существенно усугубляет процесс поиска. Ввиду этого при применении торговой площадки необходимо выстроить цепочку эффективного взаимоотношения с посредниками. Формами расширения влияния на внешних рынках могут выступать электронные аукционы, партнерские программы.

В зависимости от располагаемых финансовых средств, некоторые консалтинговые предприятия могут получить партнерскую поддержку по электронному освещению собственных услуг через сайты сопроводителей [9].

В данной ситуации существуют две модели взаимоотношений:

- компании заключают договор на безвозмездной основе, посредством взаимной рекламы через официальные сайты;
- компания-партнер публикует рекомендацию или рекламу консалтинговой фирмы на возмездной основе.

Если второй вариант относительно понятен, поскольку представляет собой платную рекламу, то примеры отношений первой модели можно встретить между компаниями различных сфер, но все же тесно связанных. К примеру, между фирмами риелторских услуг, которые, обратившись за услугой анализа рынка жилья в консалтинговую фирму другого региона, публикуют исследования рынка на своем сайте со ссылкой на их источник.

Статистика последних лет подтверждает, что применение электронных инструментов в консалтинге значительно повышает конкурентоспособность предприятия. Так, исследование, проведенное рейтинговым агентством «Эксперт РА» отражает, что основная выручка

консалтинговых компаний по видам услуг принадлежит именно ИТ-консультированию (рис. 1) [10].

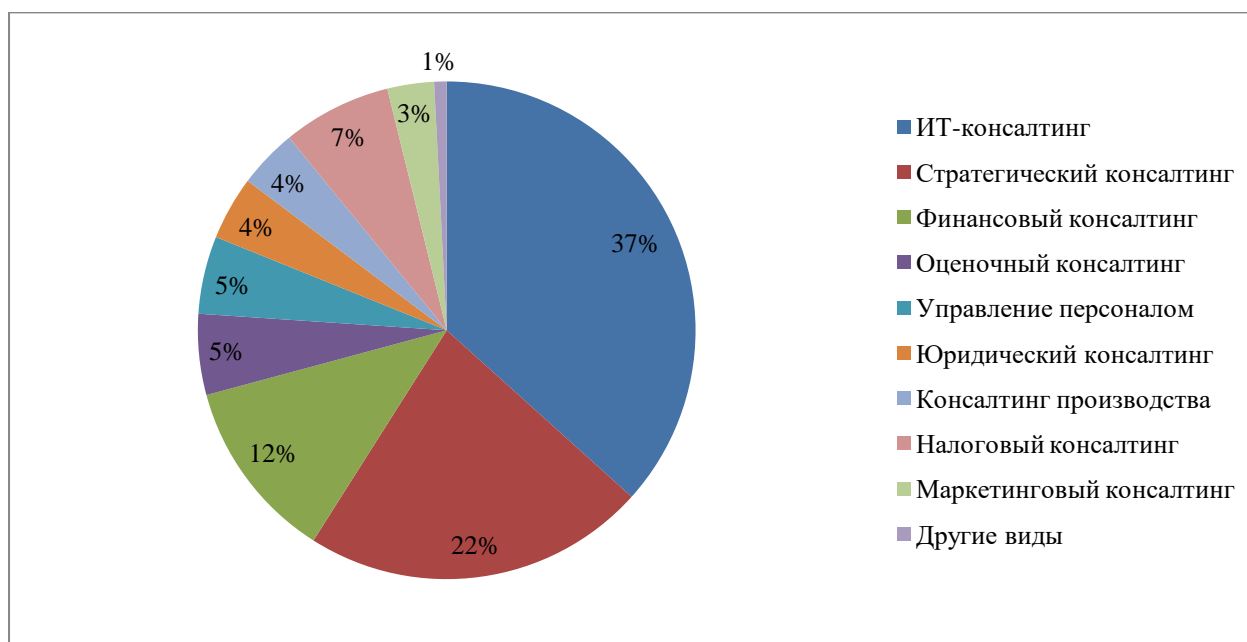


Рисунок 1. Распределение выручки консалтинговых компаний по направлениям деятельности

Это вновь подчеркивает, что, при выходе на внешний рынок, предприятия, в первую очередь, осознают важность применения электронного маркетинга как основы удержания и привлечения клиентов.

Таким образом, опыт использования интернет-технологий в консалтинговых компаниях при решении выхода на внешний рынок отражает, что именно посредством электронного маркетинга осуществляется большая часть деятельности, нацеленной на продвижение услуг в новых локациях.

Деятельность включает в себя широкий объем маркетингового анализа, присущего выходу на любую рыночную нишу, однако проявляются и особенности, отличающие продвижение именно консалтинга. К ним можно отнести широкое освещение положительных результатов проведенных исследований, регулярное наполнение и ведение официального сайта, доступ к которому необходимо предоставить целевой группе внешней локации, максимальная открытость и доступность предложения услуг, а также механизмы установления персонализированного контакта с потенциальным клиентом посредством он-лайн консультирования, вебинаров, форм обратной связи и другие.

В современной электронно-технологичной среде отражение консалтинговой фирмой своей деятельности в Интернет-пространстве – основной ключ к получению доверия потенциальной целевой группы. Отечественные консалтинговые компании успешно могут

выходить на внешние рынки, используя электронный маркетинг, при условии, что будет в полной мере учтен комплексный анализ внешней среды, включающий оценку потребностей клиентов и оценку конкурентоспособности собственных услуг в определенной стране или регионе.

#### Библиографический список

1. Hamel, G. The Core Competence of the Corporation / G. Hamel, C. K. Prahalad // Harvard Business Review. – 1990.
2. Ямпольская, Д.О Электронный маркетинг как инструмент сопровождения компании при выходе на внешний рынок / Д. О. Ямпольская, В.С. Старостин, А. Коимур // Вестник университета – 2016. - № 11. – С. 237 – 243.
3. Маркетинг: учеб. / под ред. И.В. Липсица. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2012. – 576 с.
4. Кто растет на покупках? [Электронный ресурс]. – URL: [www.businesslike.ru](http://www.businesslike.ru). (дата обращения: 10.02.2018).
5. Данько, Т.П. Электронный маркетинг: продвижение XXI века / Т.П. Данько, О.В. Китова, О.В. Сагинова, М.А. Ходимчук // Вестник Томского государственного университета. – 2009. - № 4 (23). – С. 219-229.
6. Тяглов, С.Г. Устойчивое развитие предприятия и общества: инновационные подходы к обеспечению: монография / под. ред. О.В. Прокопенко. – Польша: Drukarnia I Studio Graficzne Omnidium. – 2014. – 474 с.
7. Экономика Рунета 2015-2016: состояние и прогнозы [Электронный ресурс]. – URL: [www.adindex.ru/publication](http://www.adindex.ru/publication) (дата обращения 10.02.2018).
8. SCM Consult Global Ltd [Электронный ресурс]. – Официальный сайт компании SCM Consult Global Ltd. – URL: <http://scmconsult.ru> (дата обращения 10.02.2018).
9. Голик, В.С. Использование Интернет-технологий в международном маркетинге / В.С. Голик, С.И. Голик // Маркетинг в России и за рубежом. – 2011. - № 3. – С. 72-81.
10. Обзор рынка консалтинговых услуг [Электронный ресурс]. – Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». – URL: <https://raexpert.ru> (дата обращения 10.02.2018).

УДК 33.338.314

## Батыров Д.С. Роль и позиционирование маркетинговых активов в современном локальном консалтинге

Role and position of marketing assets in modern local consulting

**Батыров Дмитрий Сергеевич**

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Batyrov Dmitry Sergeevich

Kuban State Technological University, Krasnodar

***Аннотация.** В существующих экономических условиях перед предприятиями в сфере консалтинга остро встает вопрос планирования и контроля маркетинговых мероприятий. В контексте собственной рыночной деятельности большинство организаций по-прежнему не удовлетворены качеством маркетинга, а текущее состояние развития экономики фактически провоцирует отказ от него с последующим переходом к спонтанной хозяйственной деятельности. Ввиду этого автором в данной статье рассматриваются маркетинговые активы с точки зрения идентификации его роли в текущей рыночной деятельности консалтингового предприятия с целью доказательства его потенциальной перспективности и необходимости по отношению к целевой аудитории компании.*

***Ключевые слова:** маркетинг, консалтинг, нематериальные активы.*

***Abstract.** In the current economic conditions, the issue of planning and controlling marketing activities is acute for consulting enterprises. In the context of its own market activity, most organizations are still not satisfied with the quality of marketing, and the current state of economic development actually provokes a rejection of it with a subsequent transition to spontaneous economic activity. In view of this, the author considers marketing assets in this article from the point of view of identifying his role in the current market activity of the consulting company in order to prove its potential prospects and the need for the target audience of the company.*

***Keywords:** Marketing, consulting, intangible assets.*

Использование маркетинговых механизмов в современном российском консалтинге является довольно противоречивым явлением, поскольку практика маркетинга в сфере профессиональных услуг имеет ряд существенных отличий от других традиционных видов бизнеса.

Сам по себе консалтинг как отрасль деятельности в современной научно-методической литературе трактуется весьма условно, так как, по мнению ученых, ввиду широты распространения, представляет собой значительно большую классификацию, нежели примерно 15 лет назад, когда под консалтингом понимали только сферу оказания услуг физическим и юридическим лицам [1].

Тем не менее, в общем виде современные исследователи представляют маркетинг в области консалтинга как многофункциональное направление деятельности, нацеленное на решение задач клиента (потребителя консалтинговой услуги, целевой аудитории) для минимизации его затрат на конкретную программу (проект) и оптимизации коммерческих, инвестиционных, общественных и иных видов деятельности [2]. Наряду с трактовкой

консалтингового маркетинга как особой социально-экономической деятельности учитывается также тот факт, что по своему функциональному наполнению подобного рода маркетинг фактически слабо выражен и не обособляется в рамках конкретной компании. Иными словами, ввиду отсутствия четкого определения границ и особенностей маркетинговой деятельности, консалтинговое предприятие зачастую не может в полной мере оценить свой потенциал для продвижения на рынке, степень эффективности реализуемых маркетинговых мероприятий и многие другие характеристики. Это порождает проблематику и научный интерес данного исследования.

Среди фундаментальных причин, побуждающих консалтинговую фирму перейти на активное использование маркетинговых активов можно отметить необходимость получения определенной рыночной доли (ниши), а также желание улучшить каналы взаимодействия представителей консалтинга с клиентом, в том числе и потенциальным, так как маркетинговые мероприятия в большей части нацелены на широкий охват целевой аудитории [3]. В соответствии с этим маркетинг является тем механизмом, который, с одной стороны, способен устранить проблемы низкого уровня освещенности деятельности компании, а другой стороны – продвинуть услуги консультирования в рамках рыночной конкуренции.

В связи с этим для локального консалтинга ключевой задачей выступает максимально эффективное задействование собственных маркетинговых активов, включая и потенциальные.

В настоящее время в Краснодарском крае услуги консалтинга стали наиболее востребованными. Так, только по направлению «Бухгалтерский учет» на условиях аутсорсинга сегмент отмечен ростом в 17 %, при том факте, что по-прежнему высоко востребованы такие услуги как налоговый аудит (прирост 12 % к концу 2017 года). По словам экспертов, на этом фоне существуют и клиенты по маркетинговому консалтингу, но их в настоящее время не более 3 % от общего количества клиентской аудитории [4]. Это подчеркивает, что конкуренция на рынке с каждым годом все возрастает ввиду повышения спроса на консалтинговые услуги, и потому компаниям необходима расширенная политика маркетинговых мер для продвижения собственного положения.

Продвижение образовательных услуг – еще одна популярная тенденция для консалтинговых фирм в рамках маркетинга. Компании с целью расширения предложений собственных услуг представляет клиентам специализированные профессиональные курсы обучения, бизнес-тренинги, вебинары, благодаря которым они не только расширяют целевую аудиторию, но и обеспечивают стабильный рост дохода до 12 % годовой выручки. Примером может служить ЧОУ ДПО «Ваш СоветникЪ», созданный на базе одноименной аудиторско-консалтинговой фирмы в городе Краснодар. Так, наряду со стандартным предложением консалтинговых услуг за счет маркетинговой политики компания не только продвигает стандартный пакет предложений, но и позволяет пройти комплексное обучение с целью овладения клиентом навыков в сфере разработки, организации и реализации международных

стандартов финансовой отчетности, управления предприятием, делопроизводством и другими направлениями [5].

Важно также учитывать тот факт, что консалтинговая компания как субъект экономических отношений регулярно взаимодействует с другими заинтересованными лицами. В этом контексте маркетинговые меры являются ключевым направлением, поскольку благодаря им формируются так называемые маркетинговые коммуникации, включающие в себя коммуникационное пространство, учитывающее структурное наполнение агентов взаимодействия, мотивационное поле, вскрывающее глубину противоречий между субъектами, а также ресурс коммуникаций, отражающий тенденции возможного изменения использования ресурсов в зависимости от состояния внешней среды [6]. Иными словами, путем маркетинга консалтинговая фирма устанавливает связи со всеми стейкхолдерами, а также с потенциальной целевой аудиторией.

По мнению ученого в области консалтинговых маркетинговых приемов М. Фербера, для успеха компании необходим как внешний, так и внутренний маркетинг. Благодаря внешнему маркетингу формируются представления о направлениях работы в области подготовки и определения цены, распределения и предложения услуг, благодаря внешнему – обеспечение работы по обучению и мотивации сотрудников с целью повышения качества и уровня обслуживания клиентов.

При этом основой должен стать именно так называемый пассивный маркетинг, позволяющий удерживать уже созданные с клиентами связи: регулярное повышение качества предоставления услуг, маркетинговые исследования потребностей рынка и другие направления [7].

Положительный опыт использования маркетинговых активов для развития компании в сфере консалтинга демонстрирует «McKinsey»: их маркетинговая политика позиционирует консультантов как основной актив продвижения услуг на рынке. С этой целью на регулярной основе разрабатываются стандарты отбора, обучения сотрудников, развития их профессиональных качеств, которые, даже в случае сокращения штата, способны претендовать на высшие должности в компаниях иной сферы, куда впоследствии в качестве консультантов привлекаются представители «McKinsey». Подобный маркетинговый план можно отнести к стратегическому, поскольку учтены будущие риски, формируется долгосрочное видение перспектив. Кроме того, данная фирма сознательно планирует более длительный период развития, так как происходит тщательная работа над качественной составляющей консалтинговой деятельности.

Отмечается, что положительные эффекты консалтингового маркетинга возрастают в зависимости от структурно-формального закрепления маркетинговых мероприятий в компании. Иначе говоря, если существуют лицо, ответственное за продвижение компании, или (если речь о крупной консалтинговой фирме) обособленное структурное подразделение,



сотрудники более ясно представляют себе маркетинговые цели и приоритеты, а, значит, могут планировать желаемый результат мероприятий с учетом собственной текущей деятельности.

Ввиду того, что в Краснодарском крае консалтинг представлен, в большей части, малыми и средними формами хозяйствования, наиболее оптимальным представляется закрепление маркетинговых функций за определенным отделом или сотрудником. По причине широкой отраслевой классификации консалтинговых фирм невозможно представить единую модель внедрения маркетингового управления, однако существуют универсальные направления, доступные для деятельности в любой организации, вне зависимости от вида предоставляемых ею услуг консультирования.

В общем виде к ним можно отнести:

- аналитическое (анализ внешних возможностей, мониторинг целевой аудитории, анализ сегментирования рынка, разработка публичных мероприятий);
- медийное (наполнение и актуализация сайта фирмы, проведение публичных мероприятий и организация участия в них, продвижение компании в ключевых сетевых базах консалтинга, взаимодействие со СМИ);
- клиентоориентированное (координация участия консультантов в маркетинговых компаниях, подготовка презентационных материалов для клиентов, оценка эффективности каналов коммуникаций, анализ потребностей клиентских сообществ) [7].

Данные функциональные роли не являются формальными и потому могут быть применены даже на базе микропредприятий, имеющих штат не более 12 человек: в роли клиентоориентированного представителя, например, может вступать штатный консультант.

Подобные «первые шаги» в задействовании маркетинговых активов расширяют поле зрения компании. Доказано, что глобализационные процессы, проистекающие в экономической среде, приводят к необходимости совершения информационно-технологического скачка с целью создания маркетингового «преобразователя», который позволяет потребителю услуг, в том числе и консалтинговых, максимально эффективно использовать информационные ресурсы для обеспечения необходимого обмена по всему спектру требований.

Отставание компании в информационной среде влечет за собой замедление адаптации информации, нацеленной на потенциальную целевую аудиторию, что приводит к риску снижения темпов развития предприятия на рынке [8]. Иными словами, маркетинговые активы, как уже разработанные, так и пока не раскрытые, играют роль некоего канала связи между консалтинговой фирмой и клиентами, так как позволяют наладить двусторонний коммуникационный процесс, включающий в себя анализ внешней и внутренней среды, выявление возможностей и рисков.

Отмечается, что в рамках этого подхода интегрированные маркетинговые коммуникации, которые формируются в условиях коммуникационного поля, позволяют не

только стимулировать потребителя к решению приобрести услугу, но и подталкивают к развитию весь инвестиционный процесс в коммуникациях, обеспечивая при этом рост доходов предпринимательской структуры, в том числе в отрасли консалтинга.

Именно маркетинговое управление посредством внедрения разработок определенного адаптера, являющегося по своей сути фундаментом развития ресурсного и инвестиционного потенциалов, позволяет формировать инновационную составляющую предприятия, так как она возникает именно в коммуникационном поле, в том числе и за счет внешней оценки деятельности [9].

Неоспорима существенная роль маркетинга в консалтинге даже в контексте того, что многие сферы экономики вынуждены отказываться от услуг маркетологов. Поскольку консалтинг – сфера услуг, значимость маркетинговых мероприятий предопределяется рядом существенных факторов, в числе которых:

- нестабильность рыночной ситуации (необходимость поиска нетрадиционных решений и путей развития);

- снижение спроса на консалтинговые услуги (маркетинговые программы компании позволяют стабилизировать ситуацию) [10].

Также важно отметить, что текущие технологические тенденции позволяют объединять ключевые потребности рынка в получении актуальной информации с маркетинговым планированием компании. Так, многие консалтинговые предприятия с целью организации рабочего цикла, включающего в себя взаимодействия с клиентами посредством маркетинговых инструментов разрабатывают план-графики, отражающие основные факторы: исполнителя, наименование деятельности, ход работы и другие. Это облегчает процесс внедрения в производственный процесс маркетинговых активов. К примеру, может создаваться план-график опубликования контента на официальный сайт предприятия или в СМИ (статья, объявление, новость и другое). Таким образом маркетинговая программа разбивается на цикл периодичных мероприятий, которые, с одной стороны, не обременяют хозяйственные процессы фирмы, а, с другой стороны, регулярно предоставляют целевой аудитории необходимые сведения, позволяющие опознавать рыночного участника в сфере консалтинга как открытого и готового к сотрудничеству. Подобные шаги перехода к консалтинговому маркетингу позволяют преодолеть барьеры, которые складываются при внедрении инновационной составляющей: низкая мотивация сотрудников, непонимание целеполагания, отождествление внедрения дополнительных мер с нагрузкой и другие [7].

Как показывают исследования отечественных ученых, в отсутствие маркетинга в локальном консалтинге специалисты в большей мере уделяют внимание поиску новых клиентов. Однако, согласно статистике, созданной по материалам финансовой отчетности, основанная доля прибыли компании обусловлена как раз лояльными клиентами – теми, кому уже было



доказано, что расходы на стоимость и качество услуг конкретного предприятия окупаются (табл.1) [11].

Таблица 1

Соотношения лояльных и новых клиентов в консалтинговых фирмах, 2017 год

Вид консультирования	Доля прибыли от новых клиентов	Доля прибыли от лояльных клиентов
Аудит	15-20	80-85
Управление	60-70	40-30
Независимая экспертиза	40-50	50-60

К сожалению, даже при таких фактах немногие предприятия разрабатывают идею о внедрении качественного консалтингового маркетинга. В итоге складывается ситуация, когда поддержание связи с существующими клиентами отходит на второй план, что значительно влияет на развитие фирмы. В данном контексте маркетинг играет роль регулятора жизненного цикла отношений между консультантом и клиентом, позволяя не достигать состояния спада за счет продуманного и четко обозначенного плана мероприятий.

Таким образом, маркетинговые активы, бесспорно, являются важным фактором развития консалтингового предприятия. Продвижение фирмы с целью повышения ее конкурентоспособных позиций на рынке не может быть успешным без принятия во внимание коммуникационных каналов, формируемых посредством регулярного взаимодействия с целевой аудиторией через маркетинговые мероприятия, включающие анализ внешней и внутренней среды.

Инновационное направление существующих тенденций развития маркетинга в консалтинге открывает ряд ключевых возможностей для компании: начиная от формального закрепления маркетинговой стратегии, внедрения регулярного интерактивного предоставления открытой и доступной для клиента информации, анализа рыночных сегментов, заканчивая масштабным расширением кампании продвижения предоставляемых услуг за счет организации образовательных курсов, отдельных учебных центров, новых технологий поддержки клиента по принципу программ лояльности и других.

Библиографический список

- 1 Безпалова, А.Г. Концепция маркетингового консалтинга: дефиниция понятий «маркетинговый консалтинг» и «маркетинг в консалтинговом бизнесе» / А.Г. Безпалова // Экономика и предпринимательство. – 2013. - № 12. – С 830 – 836.
- 2 Безпалова, А.Г. Роль маркетинга в современном консалтинге / А.Г. Безпалова // Траектория Науки. – 2016. - № 2 (7). – С. 276 – 284.
- 3 Тультаев, Т.А. Маркетинг услуг: учебник. // Т.А. Тультаев. – М. Инфра-М, 2012. – 208 с.

- 
- 4 Краснодарские аудиторы делят клиентов [Электронный ресурс]: Деловая газета. Юг. – 03.05.2018. – URL: <http://www.dg-yug.ru> (дата обращения 06.02.2018).
  - 5 Учебный центр «Ваш СоветникЪ» [Электронный ресурс]: Официальный сайт ЧОУ ДПО «Ваш СоветникЪ». – 06.02.2018. – URL: <http://ucenter.vashsovetnik.ru> (дата обращения 06.02.2018).
  - 6 Щепакин, М.Б. Маркетингово-коммуникационный ресурс в модели эволюционного развития рынка / М.Б. Щепакин, Э.Ф. Хандамова // Российское предпринимательство. – 2007. – Том 8. - № 10. – С. 32-37.
  - 7 Фебер, М. Руководство по маркетингу консалтинговых услуг: учеб-метод. пособие // М. Фербер, М. Иванов. – 2003. – 117 с.
  - 8 Щепакин М.Б. К разработке организационно-экономического механизма управления предприятием по фактору «Инновационное обновление» / М.Б. Щепакин, М.С. Фицурина, О.А. Кузнецова, А.В. Артемьев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2012. - № 84(10). – С. 1-15.
  - 9 Щепакин М.Б. Взгляд на инновационность и эффективность потребления в условиях рынка / М.Б. Щепакин // Научный журнал «Труды КубГТУ». – Краснодар: Кубан. гос. технол. ун-т, 1999. – Том 2. – Серия: Экономика и управление. – С. 228-236.
  - 10 Безпалова, А.Г. Оценка роли маркетинга в формировании экономического потенциала консалтинговой компании / А.Г. Безпалова // Educatio. – 2015. - № 2 (9). – С 25 – 27.
  - 11 Генератор прибыли или как создать в России эффективную компанию розничных услуг / под ред. Д.В. Чернова. – М.: Russian Service Book, 2011. – 381 с.

## СЕКЦИЯ 3. ЭПИДЕМИОЛОГИЯ И ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

УДК 616.126.42-576.385.324-053.9

Нургазина Г.К., Игликова А.Э., Еркинбекова Г.Б. Миксоматозная дегенерация

Myxomatous degeneration

**Нургазина Гульмира Кабышевна,**

Кандидат медицинских наук, доцент кафедры кардиологии  
Казахский медицинский университет непрерывного образования,  
г Алматы, Республика Казахстан

**Игликова Асия Эрбулатовна,**

Кандидат медицинских наук,  
Казахский медицинский университет непрерывного образования,  
г Алматы, Республика Казахстан

**Еркинбекова Гульнара Бекбосыновна,**

ассистент кафедры клинической фармакологии  
Казахский национальный медицинский университет им С.Д. Асфендиярова,  
г Алматы, Республика Казахстан

Gulmira Kabyshevna Nurgazina,

Candidate of Medical Science,

Associate Professor of Chair of Cardiology,

Kazakh Medical University of Continuing Education,

Almaty, Republic of Kazakhstan

Asiya Erbulatovna Iglkova,

Candidate of Medical Science,

Kazakh Medical University of Continuing Education,

Almaty, Republic of Kazakhstan

Gulnara Bekbosynovna Yerkinbekova,

Assistant of Chair of Clinical Pharmacology,

S.D. Asfendiyarov Kazakh National Medical University,

Almaty, Republic of Kazakhstan

***Аннотация.** В данной статье представлен клинический случай пролапса митрального клапана с миксоматозной дегенерацией с позиции впервые выявленного диагноза у пациентки в пожилом возрасте, что может представлять интерес для практических врачей. Причиной направления на стационарное лечение послужила неясность генеза пансистического шума на верхушке сердца.*

***Ключевые слова:** пролапс митрального клапана, миксоматозная дегенерация.*

***Abstract.** This article covers a history of mitral valve prolapse with myxomatous degeneration as a newly-identified diagnosis in an elderly woman patient, which may be interesting for practical physicians. A reason for her hospitalization was an uncertain genesis of holosystolic murmur at the apex of the heart.*

***Keywords:** mitral valve prolapse, myxomatous degeneration.*

Первичное пролабирование митрального клапана – врожденное состояние с провисанием створок митрального клапана в полость левого предсердия во время систолы левого желудочка, которое в динамике может прогрессировать и вызывать осложнения. В настоящее время идиопатический пролапс митрального клапана (ПМК) предполагает наличие генетически обусловленной патологии. Врожденная дегенерация соединительных тканей в створках клапанов может распространиться на сухожильные хорды и фиброзное клапанное кольцо. При накоплении кислых мукополисахаридов и утолщении спонгиозного слоя створки возникает миксоматозная дегенерация митральной створки. Миксоматозная дегенерация (МД) имеет риски возникновения осложнений: разрыв хорд (чаще задней створки) с развитием острой левожелудочковой недостаточности; внезапная смерть; инфекционный эндокардит; тромбоэмболия в головной мозг, в сетчатку глаза; нарушение сердечного ритма (наджелудочковые и желудочковые экстрасистолы, тахикардия, фибрилляция предсердий); прогрессирующая митральная регургитация с сердечной недостаточностью [1]. Основным методом диагностики ПМК и миксоматозной дегенерации является эхокардиография (ЭхоКГ) [2]. По мнению Н. Шилер, М.А. Осипова, миксоматозная дегенерация чаще диагностируется на ЭхоКГ в возрасте 40-70 лет [3].

**Приводим клинический случай.** Пациентка М., 1947 года рождения, 24 сентября 2014г. в плановом порядке поступила в кардиологическое отделение № 2 АО «Санаторий Казахстан» (госпиталь МВД) с диагнозом: Артериальная гипертензия 3ст, риск 4. ИБС. Стенокардия напряжения ФК2. ХСН IIА, 2ФК.

При поступлении предъявляла жалобы на: колющие боли в области сердца, возникающие при умеренной физической нагрузке продолжительностью до 3-5 мин, исчезающие в покое или после приема валидола; одышку при подъеме на 1-2 этаж; перебои в работе сердца; головные боли, головокружение; общая слабость и повышение артериального давления до 200/100 мм рт. ст.

**В анамнезе:** в течение 20 лет отмечала повышение артериального давления (АД). Последние 2-3 года АД повышалось до 210/100 мм рт. ст., с частотой до 3-5 раз в год, при адаптированном АД 120/80 мм рт. ст. Принимала базисную терапию: эгилон 25-50мг в сутки, кардиомагнил 75мг, предуктал. Стационарное лечение ранее не получала. В связи с частыми кризами при артериальной гипертонии, при аускультации шума над областью сердца больная была направлена на обследование и лечение в стационар.

**Наследственность** отягощена: мать и родная сестра умерли от болезни сердца (диагноз не знает), отец умер от артериальной гипертонии. Из хронических заболеваний: хронический пиелонефрит, деформирующий остеоартроз коленных суставов, хронический бронхит, хронический тонзиллит. Беременности не было.

**Объективно:** Общее состояние средней степени тяжести за счет нестабильности АД. Сознание ясное, на вопросы отвечает правильно и четко. Телосложение – астенического типа,

пониженного питания. Индекс массы тела равен 20,39. Кожные покровы и видимые слизистые бледные. Грудная клетка обычной формы, дыхание свободное, через нос. В легких при перкуссии прослушивается легочной звук по всем полям, при аускультации выслушивается дыхание везикулярное, хрипов нет, частота дыхательных движений в покое 18. В области сердца визуально патологических пульсаций не выявлено, верхушечный толчок определяется в 5 межреберье по среднеключичной линии. Перкуссия границ сердца: правая соответствует норме, левая - на 1 см кнаружи от нормы в 5 межреберье, верхняя - в 3 межреберье по парастернальной линии слева. Тоны сердца приглушены, ритм неправильный, прерывается единичной экстрасистолой. На верхушке сердца выслушивается грубый, звучный пансистолический шум, заглушающий 2 тон. Шум хорошо прослушивается в точке Боткина и в подмышечной области, на сосуды шеи не проводится. Частота сердечных сокращений - 80 ударов в мин. Артериальное давление на левой руке 180/100 мм. рт. ст., на правой руке - 185/100 мм. рт. ст.

Со стороны желудочно-кишечного тракта: язык чистый, влажный. Живот мягкий, безболезненный. Печень и селезенка не пальпируется, стул оформленный, регулярный. Со стороны мочеполовой системы: симптом поколачивания отрицательный с обеих сторон. Мочеиспускание свободное, безболезненное. Периферических отеков нет.

**Результаты лабораторного обследования:** ОАК от 25.09.14г: Нв - 131г/л, Эр -  $5.1 \times 10^{12}$ /л, ЦП - 0.77, Л- $5.1 \times 10^9$ /л, Тромб  $232 \times 10^9$ /л, СОЭ 13мм/час.

Биохимический анализ крови от 25.09.14г: мочевины - 6,1ммоль/л., креатинин - 75,4ммоль/л, АЛТ - 0,30 мккат/л, АСТ - 0.17 мккат/л., холестерин - 6,3ммоль/л., глюкоза - 4,8ммоль/л., ПТИ- 84%. ОАМ от 25.09.14г: количество 60.0, удельный вес 1020, лейкоциты - 1-2-3 в поле зрения, реакция щелочная, слизь +, фосфаты +, белок - отрицательный.

**Результаты инструментального обследования:** ЭКГ от 24.09.14г: Ритм синусовый, ЧСС 60 в минуту, отклонение ЭОС влево. Неполная блокада правой ножки пучка Гиса. В динамике зарегистрирована предсердная экстрасистолия с аберрантностью, по типу бигимении (Рис. 1).

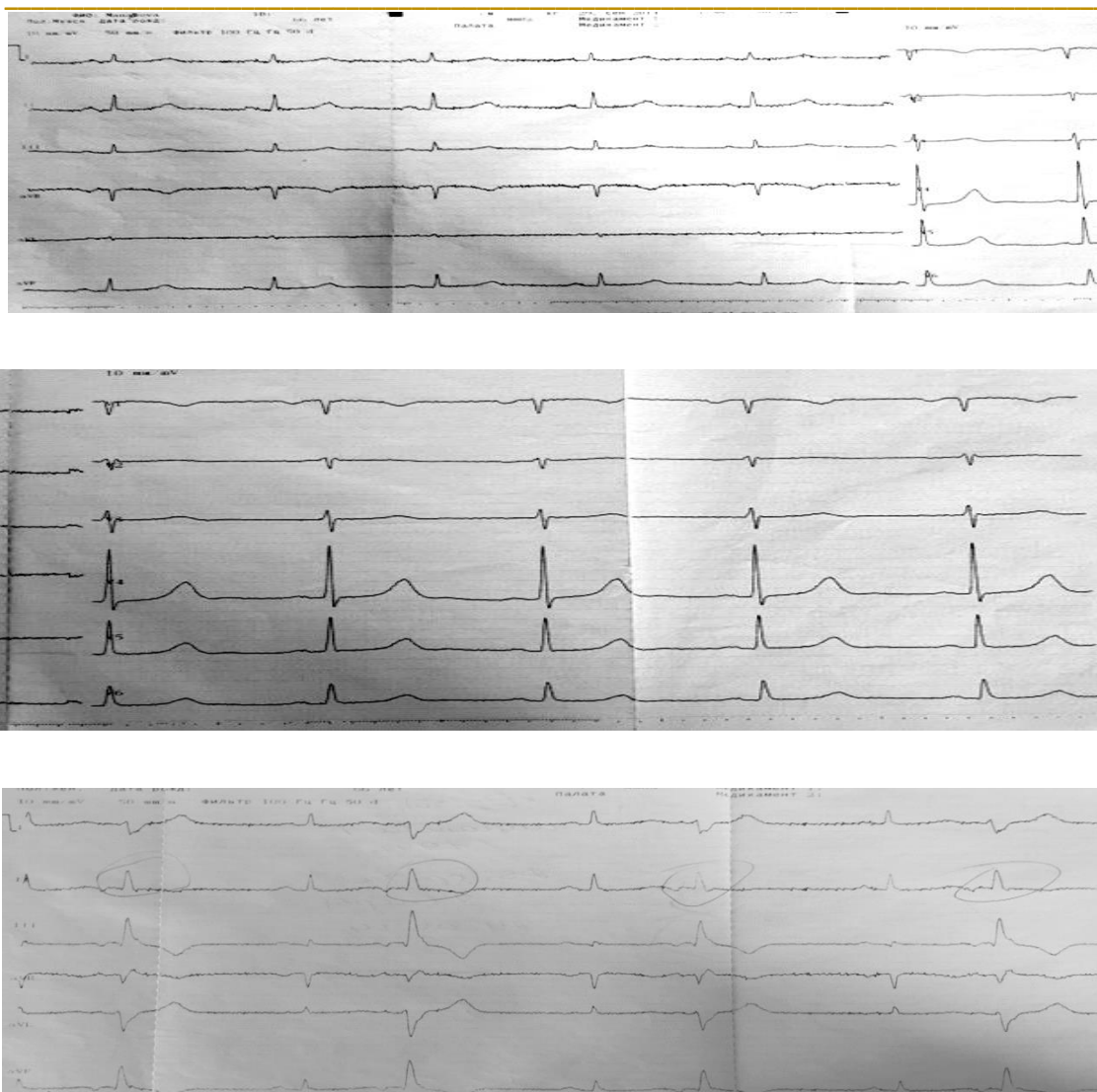


Рисунок 1. Предсердная экстрасистолия с абберрантностью, по типу бигимении.

УЗИ органов брюшной полости от 25.09.14: правая доля печени 114 мм, левая – 40 мм, эхоструктура мелкозернистая, эхоплотность однородная, диаметр портальной вены 8 мм, желчный пузырь размером 58x24 мм, стенка 2,8 мм, общий желчный проток 2,5 мм, головка поджелудочной железы 18 мм, тело 12 мм, хвост 13,5 мм, контуры неровные, нечеткие, эхоструктура мелкозернистая, эхоплотность повышена. Площадь селезенки 22 см<sup>3</sup>. Правая почка 90x52 мм, толщина паренхимы 19,5 мм, чашечно-лоханочные сегменты не расширены, определяются микролиты. Левая почка 89x46 мм, толщина паренхимы 22 мм, чашечно-лоханочные сегменты не расширены, определяются до 3,6.

**Заключение:** Выраженные диффузные изменения в поджелудочной железе. Микролитиаз обеих почек.

Эхокардиография от 29.09.14г: основание аорты 31 мм, клапаны 3-х створчатые,



клапаны трикуспидальный и легочной артерии без особенностей. Конечный диастолический размер левого предсердия 37 мм, правый желудочек в диастоле 23 мм, конечно-диастолический размер левого желудочка 44 мм, конечно-систолический размер – 25 мм, диастолический объем 91 мл, систолический объем 21 мл, ударный объем 68 мл. Фракция изгнания 74%. Толщина задней стенки левого желудочка 13 мм, толщина межжелудочковой перегородки 10 мм. Перикардального выпота нет. Пролаббирование обеих створок митрального клапана в полость левого предсердия. Регургитация II-III степени.

**Заключение:** Стенка аорты уплотнена. Полость левого предсердия умеренно расширена. Гипертрофия левого желудочка. Индекс массы левого желудочка  $125\text{г}\text{м}^2$ . Миксоматозная дегенерация створок митрального клапана, пролапс митрального клапана 2 степени, недостаточность 3 степени.

Учитывая возраст больной (67 лет), наличие в анамнезе хронического тонзиллита рекомендовано контрольное эхокардиографическое обследование. Контрольная ЭхоКГ от 02.10.14г: Аорта на уровне синусов 28 мм, в восходящем отделе 30 мм, клапаны 3-х створчатые, тонкие подвижные. Левое предсердие 26 мм, не увеличено. Митральный клапан: передняя створка утолщена, амплитуда движений увеличена, прогибание в полость левого предсердия до 3мм, задняя створка удлинена, прогибание в левом предсердии до 5мм, движение створок разнонаправленное, не полное смыкание в систолу,  $\text{SMO } 5,3\text{см}^2$ , диаметр фиброзного кольца 28 мм. КДР 48мм, КСР 29мм, КДО 107мл, КСО 33мл, УО 74мл, ФВ 69%,  $\Delta\text{S } 30\%$ , толщина задней стенки ЛЖ 9мм, толщина межжелудочковой перегородки 11 мм. Правые отделы сердца не увеличены. Легочная артерия 18 мм, не увеличена.

**Заключение:** пролапс митрального клапана 1 степени, регургитация 1 степени, миксоматозная дегенерация митрального клапана. Сократительная способность миокарда удовлетворительная.

Повторное обследование подтвердило наличие пролапса митрального клапана с миксоматозной дегенерацией. Назначена консультация кардиохирурга и рекомендовано повторное ЭхоКГ.

ЭхоКГ перед консультацией кардиохирурга: КДР ЛЖ 48мм, КСР ЛЖ 31мм, ЛП 36мм, ПЖ 26мм, ПП 26мм, задняя стенка ЛЖ 10мм, МЖП 10мм, ИММЛЖ  $114\text{г}\text{м}^2$ , площадь ЛП  $19\text{см}^2$ , площадь ПП  $12\text{см}^2$ , корень аорты 30мм, восходящий отдел 39мм. Атеросклеротические уплотнение стенки аорты. КДО 97мл, КСО 32мл, УО 65мл, ФВ 67%,  $\Delta\text{S } 34,5\%$ . Аортальный клапан 3-х створчатый, открытие 15мм, фиброз основание створок. Без регургитации. Митральный клапан: пролапс обеих створок 2 степени с очагами кальциноза, регургитация 2-3 степени. Трикуспидальный клапан не изменен, регургитация 1 степени. Легочная артерия: диаметр на уровне клапанов 18мм, ствол - 30мм.  $V-0,93\text{м}\text{с}$ . Доплер ЭхоКГ - трансмитральный поток  $E\backslash A - 0,95$ . **Заключение:** ВПС. Недостаточность МК 2-3 степени на фоне пролапса обеих створок 2 степени с очагами кальциноза. Атеросклеротическое уплотнение стенок аорты,

расширение восходящего отдела. Диастолическая дисфункция 1 типу. Умеренная дилатация левого предсердия. Толщина стенок ЛЖ в норме. Сократимость миокарда в норме (Рис. 2).

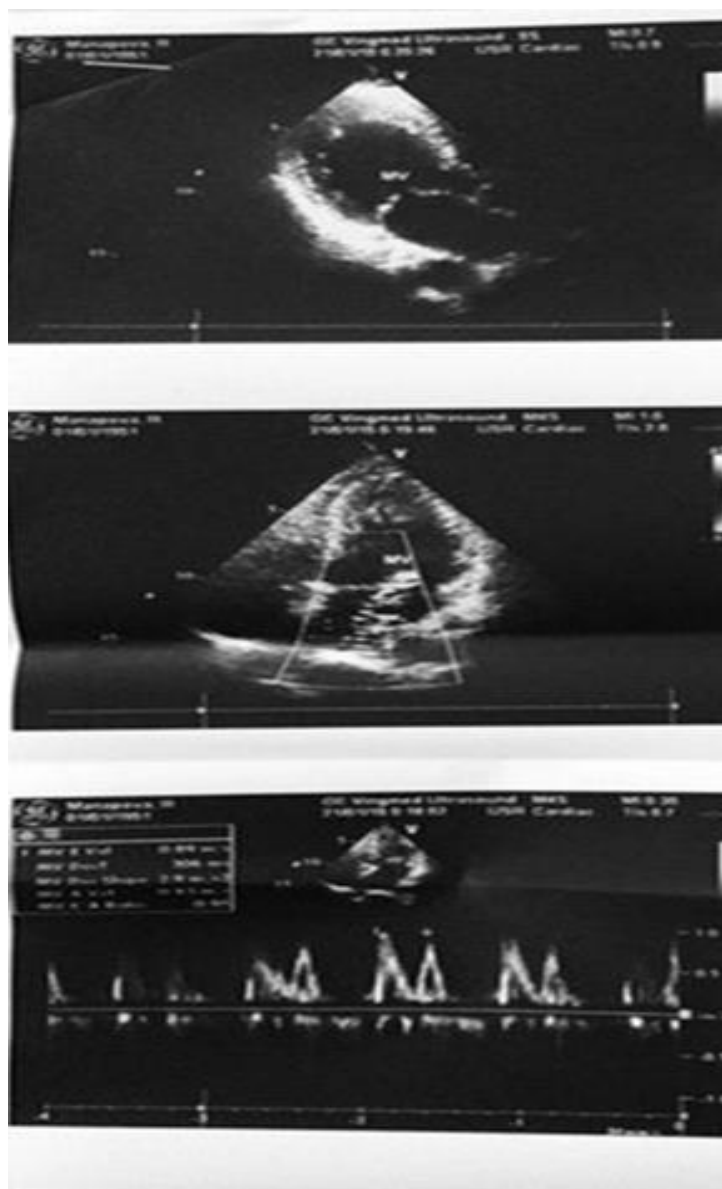


Рисунок 2. ЭхоКГ от 21.01.15г.

Заключение кардиохирурга: Врожденный порок сердца. Недостаточность митрального клапана. Артериальная гипертензия 3 степени, риск 4. Хроническая сердечная недостаточность ФК2. Легочная гипертензия 1 степени. **Рекомендовано:** ограничение физической и психоэмоциональной нагрузки. Наблюдение кардиолога в динамике. Контроль АД и ЧСС.

По данным литературы первичный пролапс митрального клапана относится к врожденной патологии соединительной ткани створок сердца и нередко сочетается с внешними



признаками дисплазии соединительной ткани, однако при миксоматозной дегенерации клапана внешние фенотипические признаки соединительнотканной дисплазии могут отсутствовать или быть слабо выраженными. У данной пациентки внешние признаки дисплазии соединительной ткани не были обнаружены.

Выявленные на ЭхоКГ удлиненные и подвижные створки митрального клапана с пролоббированием в полость ЛП задней створки до 5 мм, передней створки до 3 мм с митральной регургитацией 2-3 степени (рис. 2) свидетельствуют о ПМК I степени (I степени – прогибание створок клапана на 3-5 мм; II степени- на 6-9 мм; III степени – более 9 мм [4].

Утолщение передней створки митрального клапана свидетельствует о развитии миксоматозной дегенерации. По степени миксоматозной дегенерации клапана выделяют: миксоматозную дегенерацию I степени – утолщение створок достигает 3-5 мм с аркообразной деформацией митрального отверстия в пределах 1-2 сегментов, смыкание створок полное; II степени - утолщение створок до 5-8 мм, деформация контура митрального отверстия на протяжении нескольких сегментов, растяжение митрального кольца, неполное смыкание створок; III степени - утолщение створок более 8 мм и его удлинение, значительное растяжение митрального кольца, отсутствие смыкания створок клапана [5]. В данном клиническом случае мы не можем определить степень миксоматозной дегенерации из-за отсутствия описания на ЭхоКГ степени утолщения створки МК, только можно предположить о II степени на основании неполного смыкания створок МК. Описанные на ЭхоКГ очаги кальциноза на створках МК и в анамнезе хронический тонзиллит наводили на мысль о возможном вторичном ПМК ревматического генеза. Отсутствие сморщивания, деформации, укорочения и малоподвижности створок МК, а также отсутствие сочетания признаков недостаточности МК с признаками митрального стеноза позволили исключить эту патологию. Возможно, кальциноз створок МК является отражением склеротических процессов, если взять во внимание уплотнение стенки аорты и повышенный уровень холестерина в крови.

На сегодняшний день в литературе нет данных, позволяющих выделить факторы, способствующие прогрессированию ПМК [6]. Г.И. Сторожаков (2001г.) предлагает выделить факторы риска осложнений ПМК:

- возраст старше 45 лет;
- наличие позднего систолического шума и выявляемых при ЭхоКГ признаков митральной регургитации;
- увеличение камер сердца (ЛП 40 мм) при клиническом и ЭхоКГ-исследовании, снижение параметров сократимости, мерцательная аритмия;
- глубина ПМК более 10 мм;
- наличие МД 2–3-й степени;
- ЭхоКГ-признаки разрыва сухожильных хорд;
- артериальная гипертензия;

---

- транзиторные ишемические атаки, перенесенное острое нарушение мозгового кровообращения;

- наличие очагов хронической инфекции [7].

У данной пациентки присутствуют следующие факторы риска: ее возраст старше 45 лет, выслушивается пансистolicкий шум, митральной регургитации 3 степени, артериальная гипертензия.

С целью стратификации пациентов с ПМК по степени риска осложнений и рекомендуемым терапевтическим мероприятиям Г.И. Сторожаков (2001 г.) предлагает выделить следующие группы больных:

- Группа низкого риска – пациенты с наличием изолированного систолического щелчка, глубина ПМК менее 10 мм, клинические проявления отсутствуют или являются проявлениями синдрома психовегетативной дисфункции. Ожидаемая продолжительность жизни у них соответствует таковой в общей популяции. Рекомендуется проведение рациональной психотерапии, разъяснение доброкачественного характера имеющейся патологии, санация очагов хронической инфекции, активный образ жизни с регулярными аэробными нагрузками, уменьшающими выраженность проявлений вегетативной дисфункции. Профилактический осмотр – 1 раз в 3–5 лет. Повторное ЭхоКГ-исследование не показано.

- Группа среднего риска – пациенты с наличием изолированного систолического щелчка, глубина ПМК более 10 мм, МД 1–2-й степени по ЭхоКГ, возраст старше 45 лет, наличие артериальной гипертензии, очагов хронической инфекции, мигрени. Рекомендуется проведение антибиотикопрофилактики инфекционного эндокардита (ИЭ) при малых хирургических вмешательствах, динамическое наблюдение, включающее ЭхоКГ-контроль каждые 3–5 лет. Показано тщательное лечение сопутствующей патологии (АГ, санация очагов хронической инфекции).

- Группа высокого риска – пациенты с наличием систолического щелчка и позднего систолического шума, глубина ПМК более 12 мм, МД 2–3-й степени, МР 2–3-й степени, возраст старше 50 лет, наличие МА, артериальной гипертензии. Имеется умеренная дилатация полостей сердца без снижения сократимости, хроническая сердечная недостаточность не выше II функционального класса. Рекомендуются умеренное ограничение физической активности (тяжелая физическая работа, участие в соревнованиях), проведение профилактики ИЭ и тромбоэмболических осложнений, лечение хронической сердечной недостаточности, клинко-эхокардиографическое обследование не реже 1 раза в год.

- Группа очень высокого риска – пациенты с наличием систолического щелчка и позднего систолического шума/изолированного систолического шума, МД 3-й степени, МР 3-й степени. Наличие клинической картины острой митральной недостаточности и ЭхоКГ-признаков разрыва хорд, МА, увеличение камер сердца, хронической сердечной недостаточности III–IV

функционального класса, снижение сократительной функции миокарда, транзиторная ишемическая атака или перенесенное ОНМК, перенесенный ИЭ или признаки текущего эндокардита. Рекомендуется профилактика ИЭ и тромбоэмболических осложнений, включая при необходимости прием непрямых антикоагулянтов, клиничко-эхокардиографическое обследование не реже 1 раза в год. При наличии показаний – активное лечение ИЭ, тромбоэмболических осложнений, гемодинамических расстройств, включая хирургические методы (клапан сохраняющие пластические операции и протезирование митральных клапанов) [8].

В нашем случае по наличию позднего систолического шума, МР 2–3-й степени, МД 2 степени (косвенно), АГ, возраста старше 50 лет, признаков сердечной недостаточности пациентку М. можно отнести к группе высокого риска.

На основании вышеизложенного пациентке М. был выставлен диагноз: Артериальная гипертензия 3 степени, риск 4. Склероз стенки аорты. Первичный пролапс митрального клапана 1 степени. Миксоматозная дегенерация МК 2 степени косвенно. Митральная регургитация 2-3 степени. Предсердная экстрасистолия с аберрацией по типу бигимении. ХСН 2А, ФК2. Группа высокого риска. Отсутствие жалоб на типичные приступы стенокардии не позволили отразить в диагнозе ИБС, стенокардия напряжения ФК2.

Учитывая высокую степень риска осложнений ПМК у нашего пациента было рекомендовано: умеренное ограничение физической активности (тяжелая физическая работа, участие в соревнованиях); проведение профилактики ИЭ; клиничко-эхокардиографическое обследование не реже 1 раза в год. Состояние МР 3 степени требует хирургической коррекции (пластика клапана). Несмотря на беседы о необходимости хирургического вмешательства больная М. отказалась от хирургического лечения, ссылаясь на относительно удовлетворительное самочувствие и пожилой возраст, поэтому было рекомендовано только консервативное лечение. По данным литературы только хирургическая коррекция - пластика митрального клапана - может предотвратить осложнения. Рекомендовано проведение профилактики инфекционного эндокардита перед проведением любых хирургических вмешательств: введение амоксицилина в дозе 2 гр внутрь за 1 час до предполагаемого вмешательства или 2гр в/м или в/в за 30 мин до процедуры; седативные препараты (валериана, пустырник). Эгилон 100мг в суточной дозе под контролем АД, ЧСС и ЭКГ. Препараты магния (4-6 мес). Периндоприл 2,5мг в сутки под контролем АД (уровень АД не превышать 120/80 мм рт. ст.). Ацетилсалициловая кислота 325мг или кардиомагнил 75мг в сутки. Розувастатин 5 мг в сутки под контролем липидограммы, АСТ и АЛТ. Наблюдение кардиолога. Контроль ЭхоКГ в полгода 1 раз. ЭКГ контроль. Контроль холтеровское мониторирование ЭКГ.

Данный клинический случай может представлять интерес для практических врачей с позиции впервые выявленного пролапса митрального клапана с миксоматозной дегенерацией у пациентки в пожилом возрасте. Из анамнеза видно, что больная М. ранее только последние 2-

3 года, когда АД стало повышаться до 180/100 мм рт. ст., по рекомендации врачей, стала регулярно принимать гипотензивную терапию. Однако на тот момент шумовая симптоматика над областью сердца, по-видимому, не столь четко прослушиваемая, не привлекла внимание врачей. Предполагаем что, на фоне частого повышения артериального давления последние годы пролапс митрального клапана стал прогрессировать.

В данном клиническом случае причиной направления на стационарное лечение послужила неясность генеза пансистолического шума на верхушке сердца без анамнеза, которое трудно было объяснить наличием только артериальной гипертонии.

#### Библиографический список

1. Оганов Р.Г. и др. Болезни сердца /Р.Г. Оганов, И.Г. Фомина и др. // Руководство для врачей. М., Литтерра. - 2006. – С.1328.
2. Земцовский Э.В., Малев Э.Г. Пролапс митрального клапана: Современный взгляд на проблему/Э.В. Земцовский, Э.Г. Малев // Трансляционная медицина. - 2011. - № 3.- С. 25-30.
3. Шиллер Н., Осипова М.А. Клиническая эхокардиография /Н. Шиллер. М.А. Осипова // Руководство. М.- 2010. – С. 347.
4. Сторожаков Г.И., Горбаченков А.А. Руководство по кардиологии /Г.И. Сторожаков, А.А. Горбаченков // М.: ГЭОТАР-Медиа. - 2008. – Т. 2. - С. 359-344.
5. Шостак Н.М. Руководство по неишемической кардиологии /Н.М. Шостак // М.: ГЭОТАР-Медиа. - 2009. – С. 448.
6. Лутай Ю.А. и др. Пролапс митрального клапана: Современный взгляд на проблему /Ю.Н. Лутай, О.Н. Крючкова, Е.А. Ицкова, Е.И. Лебедь // Крымский терапевтический журнал. - 2014.- №1.- С. 51-54.
7. Сторожаков Г.И. и др. Стратификация риска и выбор клинической тактики у пациентов с пролапсом митрального клапана / Г.И. Сторожаков, Г.С. Верещагин, Н.В. Малышева // Сердечная недостаточность.- 2001.- 1,(6). – С. 23-31.
8. Пименов Л.Т. и др.. Пролапс митрального клапана: диагностика, стратификация факторов риска, первичная профилактика / Пименов Л.Т., Сметанин М.Ю., Андреев С.Ю. // CardioСоматика.-

## СЕКЦИЯ 4. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

УДК 657.6

**Базарова М.У., Бутуханова Д.Ц., Гомбоева А.Н., Билтуева И.А. Интегрированная отчетность как инструмент учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития сельскохозяйственных организаций**

**Integrated reporting as a tool for accounting-analytical support of sustainable development agricultural organizations**

**Базарова Мария Урбиновна,**

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»  
ФГБОУ ВО «Бурятская ГСХА им. В.Р. Филиппова», Улан-Удэ

**Бутуханова Дарима Цырендашиевна,**

доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»  
ФГБОУ ВО «Бурятская ГСХА им. В.Р. Филиппова», Улан-Удэ

**Гомбоева Алла Николаевна,**

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»  
ФГБОУ ВО «Бурятская ГСХА им. В.Р. Филиппова», Улан-Удэ

**Билтуева Ирина Александровна,**

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»  
ФГБОУ ВО «Бурятская ГСХА им. В.Р. Филиппова», Улан-Удэ

**Bazarova Marija Urbinovna?**

Candidate of economic sciences, associate professor of the department «Accounting and Audit»  
FSBEI HE «Buryat State Academy of Agriculture named after V. Philippov»,  
Ulan-Ude

**Butukhanova Darima Zirendaschievna,**

associate professor of the department «Accounting and Audit»  
FSBEI HE «Buryat State Academy of Agriculture named after V. Philippov»,  
Ulan-Ude

**Gomboeva Alla Nicolaevna,**

Candidate of economic sciences, associate professor of the department «Accounting and Audit»  
FSBEI HE «Buryat State Academy of Agriculture named after V. Philippov»,  
Ulan-Ude

**Biltueva Irina Aleksandrovna,**

Candidate of economic sciences, associate professor of the department «Accounting and Audit»  
FSBEI HE «Buryat State Academy of Agriculture named after V. Philippov»,  
Ulan-Ude

***Аннотация.** С точки зрения устойчивого развития организации интегрированная отчетность имеет более высокий уровень прозрачности и раскрывает помимо сведений, относящихся к отчетному периоду и краткосрочных перспектив, также возможности, связанные со среднесрочной и долгосрочной перспективой хозяйственной деятельности. Интегрированная отчетность призвана «уровнять информированность» руководства организации, которое может судить о подлинном положении дел, и внешних пользователей, несущих повышенные риски при принятии инвестиционных решений*

---

**Ключевые слова:** интегрированная отчетность, устойчивое развитие сельскохозяйственных организаций, учетно-аналитическая система

**Abstract.** *From the point of view of sustainable development of the organization, integrated reporting has a higher level of transparency and discloses, in addition to information related to the reporting period and short-term prospects, also opportunities related to the medium and long-term business prospects. Integrated reporting is designed to "raise awareness" of the management of the organization, which can judge the true state of affairs, and external users that carry heightened risks in making investment decisions*

**Keywords:** *integrated reporting, sustainable development of agricultural organizations, accounting and analytical system*

---

Важнейшим условием повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных организаций является совершенствование учетно-аналитической системы, раскрывающей комплекс экономических, социальных и экологических показателей. Одну из главных ролей здесь играет интегрированная отчетность, позволяющая упростить взаимодействие между заинтересованными пользователями и сельскохозяйственной организацией.

Интегрированная отчетность подразумевает принципиально новый подход к ее подготовке, которая позволит пользователям сделать вывод о результатах и перспективах развития сельскохозяйственных организаций, о влиянии ее деятельности на окружающую среду, и объективно оценить эти результаты и перспективы в более широком контексте устойчивости.

Понятие «интегрированная отчетность» представляет собой официальный термин, введенный Международным стандартом по интегрированной отчетности. Так, согласно данному документу интегрированная отчетность - процесс, в результате которого организация представляет информацию в виде периодического интегрированного отчета о создании ею ценности на протяжении времени. Интегрированный отчет представляет собой информацию о том, как стратегия, управление, деятельность и перспективы организации в контексте внешней среды ведут к созданию ценности на протяжении краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного периода.

Исследованием проблем устойчивого развития, его учетно-аналитического обеспечения и процесса формирования интегрированной отчетности посвящены работы многих зарубежных и отечественных ученых.

Основная идея устойчивого развития заключается в обеспечении здоровой, производительной жизни в гармонии с природой ныне живущих и будущим поколениям, а также учет определенных ограничений в эксплуатации природных ресурсов в хозяйственной деятельности.

Компонентами устойчивого развития, по мнению большинства ученых, выступают экономическая, социальная и экологическая сферы, которые тесно связаны друг с другом.

Что касается определения устойчивого развития сельского хозяйства, то оно находится в процессе становления и уточнения. В научной литературе существует множество толкований



этого понятия. Они отличаются зачастую лишь отдельными акцентами и степенью полноты применяемых сущностных характеристик объекта.

В таблице 1 представлены трактовки понятия «устойчивое развитие сельского хозяйства» зарубежных и отечественных ученых, систематизированных М.А. Компаниец [5, С. 55-57] на основе исследований Ф. Захма и дополненные авторами.

Таблица 1

Трактовки понятия «устойчивое развитие сельского хозяйства»

Автор(ы)	Содержание понятия «устойчивое развитие сельского хозяйства»
Т Гипс	Сельское хозяйство экологически безопасное, экономически выгодное, социально справедливое и гуманное
Г.Р. Конвей	Способность системы поддерживать свою производительность в условиях значительного стресса или серьезного нарушения
М. Довер, А.М. Талбот	Системы, производство которых может продолжаться до бесконечности, не способствуя чрезмерной деградации других экосистем
К.А. Эдвардс	Интегрированные системы сельскохозяйственного производства на основе минимальной зависимости от вложений (энергии, синтетических химических веществ) и от их замещения культурными и биологическими технологиями. Эти системы должны поддерживать и сохранять или увеличить чистую прибыль для фермера. Они должны защищать окружающую среду с точки зрения загрязнения почв и продуктов питания, поддерживать экологическое разнообразие и его структуру в долгосрочной перспективе, плодородие и продуктивность почвы. Эти системы должны отвечать социальным потребностям фермеров и их семей и укреплять сельские общины на устойчивой основе
Р. Родаль	Система, где ресурсы, используемые для производства, сохраняются таким образом, чтобы быть более или менее самоподдерживаемыми и быть частью непрерывного процесса улучшения за рамками традиционных подходов
В.В. Рутан	Сельское хозяйство, которое (1) разрабатывает технологии и практики, которые поддерживают и/или улучшают качество земель и водных ресурсов и (2) улучшает культурные растения и породы животных и способствует развитию сельскохозяйственных практик, чтобы в конечной цели уменьшить зависимость от химических удобрений
Ч. Фрэнсис, Г. Янгберг	Философия на основе человеческих целей и понимания влияния в долгосрочном периоде деятельности на окружающую среду и на другие виды применяется для создания ресурсосберегающего сельского хозяйства и справедливых сельскохозяйственных систем
Р.Дж. Макрей и др.	Философия системы сельского хозяйства. Она имеет свои корни в наборе значений, отражающих состояние прав и возможностей, ответственность, осознание экологических и социальных проблем и способность принимать эффективные меры
Р.Р. Харвуд	Сельское хозяйство, которое бесконечно развивается в сторону большей полезности человека, более эффективного использования ресурсов, в то же время, соблюдая баланс с окружающей средой, что должно быть благоприятным как для людей, так и других видов
С. Бонни	Сельское хозяйство (1) экологически чистое, ресурсосберегающее, сохраняющее производственный потенциал для будущих поколений и не разрушающее другие виды; (2) выгодно для фермеров и доступно в долгосрочной перспективе; (3) обеспечивает достаточное количество и качество продуктов питания для всего населения; (4) справедливое на социальном и человеческом уровне, между странами и внутри каждой страны и (5) социально приемлемо
Дж.В. Хансен, Д.В. Джонс	Способ производства, который характеризуется способностью системы фермерского хозяйства продолжаться в будущем
Дж. Парк, Р.А.Ф. Ситон	Один из способов поддержания способности адаптации фермерского хозяйства
Е. Ландайс	Сельское хозяйство на основе жизнеспособных ферм, пригодных для жизни, передаваемых и воспроизводимых
Л. Вилен и др.	Сельское хозяйство экономически жизнеспособное, экологически безопасное и социально справедливое



Автор(ы)	Содержание понятия «устойчивое развитие сельского хозяйства»
К. Бродхэг	Отвечающее трем условиям: а) сохранение условий возобновляемости ресурсов наследия, то есть свести к минимуму последствия их деятельности и повышать достаточный уровень производства; б) справедливое распределение доходов между игроками территории, которые являются производителями культурных и природных объектов (положительных внешних факторов или общественных благ); в) создание механизмов хорошего местного самоуправления для поддержки конкретных производств в рамках стратегия устойчивого развития территорий, разделяемых всеми игроками, во избежание грабительских последствий разработки монокультуры
О. Годар, Б. Хуберт	Характеризуется двумя измерениями. Первое направлено на поддержание способности производить, сохраняя природные ресурсы и мощности, от которых оно зависит (профессиональное образование, непрерывное внедрение технологических достижений, проверенных на устойчивость, обеспечение социальной легитимности деятельности и технологий, складирование и страхование, чтобы противостоять неожиданностям). Второе измерение, в центре которого многофункциональность сельского хозяйства, связано с вкладом системы фермерского хозяйства в устойчивость территории, к которой она принадлежит включение в местную экономику; предложение местных услуг; сохранение и создание рабочих мест в сельской местности; производство экологических услуг и т.д.
М.А. Хвесик	Система, которая создает и контролирует природные биологические циклы; защищает и воспроизводит плодородие грунта и природные ресурсы; оптимизирует использование ресурсов на предприятии; сокращает использование невозобновляемых ресурсов; минимизирует вредное влияние на здоровье, природу, качество воды и окружающей среды
Ф. Захм и др.	Это сельское хозяйство экологически и экономически жизнеспособное, социально справедливое и гуманное. Оно способствует, с одной стороны, устойчивости территорий, на которых происходит многофункциональная его деятельность, с другой – оказанию глобальных экологических услуг, которые отвечают целям, не относящимся к устойчивому развитию территорий
И.Г. Ушачев [9, С.3-4]	Характеризуется единством трех составляющих: экономической, социальной и экологической, позволяющих соединить рост экономики и повышение степени удовлетворения потребностей населения с экологическими требованиями в единую социоприродную систему
И.В. Курцев [6, С.17]	Означает воспроизводство в каждом производственном цикле на более высоком уровне положительных результатов, последовательное наращивание возможностей их улучшения, обеспечивающее в каждом отрезке времени более высокие количественные и качественные показатели в сравнении с предшествующим периодом.
П.Д. Половинкин [3, С. 555]	Способность субъектов сельскохозяйственного воспроизводства непрерывно поддерживать динамично рациональную пропорциональность между факторами воспроизводства в АПК и необходимые темпы его развития в условиях неопределенности с целью постоянного удовлетворения потребностей населения в продуктах питания и товарах народного потребления, производимых из сельскохозяйственного сырья
Ю. Леметти [7, С. 90]	Долгосрочное эффективное функционирование отрасли, при котором обеспечение социально-ориентированного, конкурентоспособного и экологически безопасного производства осуществляется при воздействии факторов внешней и внутренней среды, без ущерба для природы и человека
Е.В. Борнякова [2, С. 20]	Устойчивое развитие сельскохозяйственных организаций – это сбалансированное развитие трех взаимосвязанных составляющих: экологической, социальной и экономической
Д.В. Ходос [10, С. 12-13]	Устойчивое развитие сельскохозяйственных организаций – способность субъекта хозяйствования в течение длительного времени поддерживать и наращивать экспортный потенциал, обеспечивать развитие социальной сферы, рационально использовать природные ресурсы и сохранять окружающую среду

Таким образом, трактовки понятия «устойчивое развитие сельского хозяйства» разных авторов представляют собой эволюцию от простой идеи экологического чистого сельского

хозяйства до многосторонней сложной системы. Разносторонние толкования данного понятия используются по-разному в зависимости от конкретной ситуации.

Устойчивое развитие сельского хозяйства зависит, прежде всего, от деятельности первичного звена (сельскохозяйственной организации), а также от экономических отношений между сферами воспроизводственного процесса, межотраслевых и отраслевых связей.

Анализ научных работ позволил сделать вывод о том, что устойчивое развитие аграрного сектора представляет собой сложную, открытую, динамическую и многоуровневую систему: микроуровень (сельскохозяйственные организации), мезоуровень (сельское хозяйство) макроуровень (агропромышленный комплекс). При этом, следует отметить, что большинство ученых-аграриев акцентируют основное внимание на отраслевом аспекте – устойчивом развитии сельского хозяйства. Микроуровень аграрного сектора в России исследован недостаточно.

Устойчивое развитие сельскохозяйственных организаций предопределяет необходимость совершенствования действующей учетно-аналитической системы сельскохозяйственных организаций

Несомненно, ведущее место в разработке проблематики формирования учетно-аналитических систем в России принадлежит таким ученым, как И.П. Ульянов, Л.В. Попова, Б.Г. Маслов и И.А. Маслова, которые впервые в середине 90-х годов XX века описали ее в своих работах.

Суть учетно-аналитической системы, по мнению Л.В. Поповой, И.А. Масловой и Б.Г. Маслова, заключается в объединении учетных и аналитических операций в один процесс, проведении оперативного микроанализа, обеспечении непрерывности этого процесса и использовании его результатов при выработке рекомендаций для принятия управленческих решений [8, С. 38]. При этом общая методология и нормативные положения учета и анализа совершенствуются для рационального использования в единой учетно-аналитической системе.

Нами рассмотрены концептуальные модели формирования учетно-аналитической системы экономических субъектов, представленные в работах Усатовой Л.В., Удаловой З.В., Шимоханской Т.В. Наибольший интерес в аспекте устойчивого развития вызывает концептуально-институциональная модель учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития организации, разработанная Шимоханской Т.В.

Т.В. Шимоханской при исследовании аспектов формирования учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития организаций применены системный и институциональный подходы [11, С. 208]. Системность, как утверждает Т.В. Шимоханская, выражена взаимоотношением субъектов и объектов управления в процессе реализации функций управления и формирования обеспечивающей эти функции информации, является одной из важнейших характеристик учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития.

---

При этом, система учетно-аналитического обеспечения является сложно организованной и отличается:

- иерархией уровней формирования информации (первичный, аналитический учет, систематизация информации на счетах, формирование показателей отчетности и их аналитическая интерпретация);
- широким спектром видов информации, относящейся к конкретному участку учета (основные материальные и нематериальные активы, материально-производственные запасы, денежные средства, дебиторская и кредиторская задолженности, капитал, прибыль и т.д.);
- стадиями бизнес-процесса (снабжение, производство, реализация); и, наконец, разными подсистемами учета (бухгалтерский, управленческий (производственный), стратегический, налоговый и т.д.).

В каждом информационном блоке можно определить ключевой показатель (показатели), который следует принимать во внимание при определении и оценке устойчивости развития.

Институциональный подход к учетно-аналитическому обеспечению, позволяющий выделить формальные и неформальные правила его формирования с учетом принадлежности системы к разным уровням циклического развития, позволил определить направления и критерии устойчивого развития.

Концептуальная модель учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития организации представлена на рисунке 1.

<b>Стратегия развития предприятия</b>					
<b>Система целей и задач устойчивого развития предприятия</b>					
<b>Функции управления устойчивым развитием предприятия</b>					
Планирование ключевых показателей, определяющих устойчивое развитие	Учет объектов, обеспечивающих и составляющих хозяйственную деятельность предприятия	Анализ хозяйственной деятельности	Контроль хозяйственной деятельности и управления этой деятельностью	Регулирование задач и ключевых показателей, определяющих устойчивое развитие	
<b>УЧЕТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ</b>					
Нормативно-правовая база учета и отчетности	<b>Информация подсистем</b>				Учетная политика
	бухгалтерского финансового учета	управленческого (производственного) учета	налогового учета	отчетности: бухгалтерской; финансовой; составленной по требованиям МСФО (включая сводный и консолидированный ее варианты); внутренней управленческой (производственной); налоговой	
<b>АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ</b>					Методический инструментальный текущего и стратегического анализа
информация и результаты комплексного анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия		информация и результаты анализа бухгалтерской финансовой отчетности		информация и результаты анализа управленческой (производственной) отчетности, основанной на бюджетировании	
Информация и показатели устойчивого развития предприятия для принятия управленческих решений					

**Рисунок 1. Концептуально-институциональная модель учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития организации**

При разработке концептуальной модели учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития организаций обоснована взаимосвязь ее элементов и выделены характерные особенности, обусловленные:

- во-первых, взаимосвязью элементов (подсистем) учетно-аналитического обеспечения, в основе которой лежит единство методологии объектов учета и анализа;
- во-вторых, организацией деятельности и организацией управления деятельностью, обеспечивающих устойчивое развитие;
- в-третьих, построением информационной базы данных.

Для каждого вида отчетности, формируемой в рамках учетно-аналитической системы, есть свои цели и задачи, свой круг пользователей и сторон, заинтересованных в информации, представленной в отчетности.

На наш взгляд, вышеуказанная модель учетно-аналитической системы требует совершенствования.

Поэтому, в условиях осознаний необходимости в социально-ответственном поведении бизнеса возникла необходимость формирования такой учетно-аналитической системы, на

выходе которой будет представлен новый тип отчета – интегрированный. Интегрированная отчетность будет представлять собой не просто смесь годового отчета и отчета в области устойчивого развития. Интегрированная отчетность должна отражать степень интеграции в системы внутреннего управления экономического субъекта идеи социальной ответственности и устойчивого развития.

Н.М. Дорошкевич в своей статье отмечает, что с точки зрения устойчивого развития организации интегрированная отчетность имеет более высокий уровень прозрачности и раскрывает помимо сведений, относящихся к отчетному периоду и краткосрочных перспектив, также возможности, связанные со среднесрочной и долгосрочной перспективой хозяйственной деятельности [4, С. 179]. Интегрированная отчетность призвана «уровнять информированность» руководства организации, которое может судить о подлинном положении дел, и внешних пользователей, несущих повышенные риски при принятии инвестиционных решений.

Таким образом, интегрированная отчетность, выступая инструментом учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития сельскохозяйственных организаций должна способствовать формированию интегрированного мышления, без которого невозможно подготовить качественный, то есть полезный с точки зрения заинтересованных сторон, отчет.

#### Библиографический список

1. Базарова М.У., Бутуханова Д.Ц., Цыренова И.Б., Гомбоева А.Н., Билтуева И.А., Доржиев Д.Ц., Базарова Д.Б. Формирование учетно-аналитического обеспечения финансовой устойчивости организаций АПК: монография. - Улан-Удэ: Изд-во БГСХА имени В.Р. Филиппова, 2016. – 300 с.
2. Борнякова Е.В. Устойчивое развитие сельскохозяйственных организаций: понятие и механизмы достижения / Е.В. Борнякова // Вестник Удмуртского университета. - 2013. - № 2. - С.19-24
3. Государственное регулирование рыночной экономики: учебник для вузов / под общей ред. В.И. Кушлина, Н.А. Волгина; редкол.: А.А. Владимирова и др. – М.: ОАО «НПО «Экономика», 2000. – 725 с.
4. Дорошкевич Н.М., Малиновская О.В. Интегрированная отчетность как элемент учетно-аналитической функции управления // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы X Международной научно-практической конференции, Минск, 18-19 мая 2017 года: в 2 т. – Минск, БГЭУ, 2017. – С. 179-180
5. Компаниец М.А. Понятие устойчивого развития в аграрном секторе // Вестник Донецкого национального технического университета. - 2016. - № 6 (6). - С. 53-59

6. Курцев В.И. Устойчивое развитие агропромышленного комплекса Сибири: предпосылки, факторы, пути / И.В. Курцев; РАСХН; Сиб. Отд-е СибНИИЭСХ. – Новосибирск, 2005. – 374 с.
7. Леметти Ю. Внешние факторы устойчивого развития сельского хозяйства Российской Федерации // АПК: экономика, управление. - 2011. - № 7. - С. 89-93
8. Попова Л.В., Маслов Б.Г., Маслова И.А. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитических систем // Финансовый менеджмент. 2002. - № 5. – С. 35-41
9. Ушачев И.Г. Устойчивое развитие агропродовольственного сектора: основные направления и проблемы // Доклады пленарного заседания Второго Всероссийского конгресса экономистов-аграрников. 13-15 февраля 2006 г. – М.: Росинформагротех, 2006. – С. 3-25
10. Ходос Д.В. Экономический механизм обеспечения устойчивого развития сельскохозяйственного производства региона: автореф. дис. д-ра эконом. наук: 08.00.05. - М., РГАУ–МСХА им. К.А. Тимирязева, 2009. – 42 с.
11. Шимоханская Т.В. Учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития организаций: теория и методология / Т.В. Шимоханская. – Йошкар-Ола: ООО «Стринг», 2011. – 208с.

УДК 32

## Петрова А. Устойчивая концепция международной безопасности

Sustainable concept of international security

**Петрова Алла**

студентка, кафедра Мировой политики  
Санкт-Петербургский государственный университет  
Научный руководитель  
Ермолина М.А., к.ю.н., доцент кафедры Мировой политики  
Санкт-Петербургский государственный университет

Petrova Alla  
student, Department of World Politics,  
Saint Petersburg State University  
Scientific Adviser

Ermolina M., PhD, Associate Professor, Department of World Politics,  
Saint Petersburg State University

***Аннотация.** Данное исследование нацелено на анализ международной безопасности, присущей обществу устойчивого развития, и основных препятствий, не позволяющих осуществить переход к ней. В статье показаны принципы устойчивой международной безопасности и доказана необходимость ее принятия.*

***Ключевые слова:** устойчивое развитие, международная безопасность*

***Abstract.** This study is aimed at analyzing the international security inherent to the society of sustainable development and the main obstacles that prevent the transition to it. The article shows the principles of sustainable international security and the proven need for its adoption.*

***Keywords:** sustainable development, international security*

Мир и международная безопасность всегда имели огромное значение для человечества. На протяжении всей своей истории люди пытались найти ту форму общественного порядка, которая не допустила бы возникновения вооруженных конфликтов и предотвратила бы от различного рода катастроф. К сожалению, современная ситуация в мировой политике делает эту проблему особенно актуальной. Практически на всех континентах ведутся локальные войны, растет число жертв международного терроризма, социальных, экономических и экологических катастроф.

В связи с этим представляется необходимым подробно рассмотреть новую концепцию безопасности, которую подразумевает переход к обществу устойчивого развития, разработанного ООН.

Новые главные принципы безопасности, определяющие общество устойчивого развития, следующие:

- **Глобализация процесса обеспечения безопасности.** В современных условиях, созданных под влиянием глобализации, защищенность одного объекта невозможна без гарантии глобальной безопасности. Особенно ярко этот принцип проявляется на примере



борьбы различных государств с экологическими проблемами. После Стокгольмской и Рио-де-Жанейрской конференций ООН во многих странах начали проводить политику, направленную на улучшение экологической ситуации и в некоторых случаях оказавшуюся успешной. Однако общее экологическое состояние на планете заметно ухудшилось. И вполне понятны причины этого процесса. Ведь если развитые страны переносят вредные производства в развивающиеся государства, то это является только локальной, временной и не улучшающей глобальную экологическую ситуацию мерой, а не полноценным решением. В случае перехода мирового сообщества к устойчивому развитию действия всех стран по обеспечению безопасности будут соответствовать глобальным интересам.

- **Системный характер безопасности.** Устойчивое развитие предполагает объединение, по крайней мере, трех сфер жизнедеятельности человека - экономической, социальной и экологической, формируя, таким образом, целостную систему. В ней преследуются как минимум три взаимосвязанные цели - экономическая эффективность (основа неустойчивого развития), социальная справедливость и экологическая безопасность. Стоит также отметить, что данная система не ограничивается только тремя упомянутыми сферами, а включает в себя и другие виды безопасности.

- **Трехмерные характеристики развития.** В современном обществе основным индикатором развития является экономический аспект, который позволяет разделить государства на развитые, развивающиеся и государства с переходной экономикой. В условиях же устойчивой концепции развития добавляются еще социальные и экологические индикаторы, что создает трехмерную характеристику развитости той или иной страны. При дальнейшем движении мирового сообщества в этом направлении возможно также появление информационно-духовных индикаторов [1]. Таким образом, формируется новая модель развития, и правительства должны выработать и реализовывать связанную с ней концепцию безопасности.

- **Опережающий характер обеспечения безопасности.** Если мировое сообщество совершит переход к устойчивому развитию, приоритетными и обязательными станут упреждающие меры защиты. Вместо ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций, что активно практикуется в наши дни, будет реализовываться превентивный и профилактический принцип, поскольку при иных действиях глобальная катастрофа станет неизбежной.

- **Рационализация средств обеспечения безопасности.** Неотъемлемым принципом модели устойчивой безопасности является то, что все реализуемые действия оправданы с точки зрения разума и рациональности. Посредством этого отвергается принцип стихийности, губительный для всего человечества.

- **Ноосферная ориентация безопасности.** В концепции общества устойчивого развития одной из конечных целей на определенном историческом этапе будет формирование ноосферы, среды обитания человека, управляемой научным разумом и подразумевающей

гармонию человека с природой, гармонию человека с человеком [2]. Именно в условиях ноосферы могут быть достигнуты все перечисленные выше принципы.

Далее необходимо выделить основные проблемы и перспективы, возникающие в процессе перехода к новой концепции безопасности.

С одной стороны, сложным препятствием на этом пути автору представляется проблема **субъективного** характера, такая, как *психологический* барьер. Значительная, если не бо́льшая, часть населения Земли вполне осознает опасность современного, потребительского по отношению к природе пути развития и необходимость его перемены, однако не предпринимает достаточных мер для изменения ситуации. Приоритетными по-прежнему остаются национальные интересы, личная выгода, ежеминутное благополучие и принцип "после нас хоть потоп". В современном мире эти тенденции подтверждают действия Дональда Трампа, 45-ого президента США, державы, которая пока сохраняет свое лидерство в большинстве сфер жизнедеятельности и продолжает задавать тенденции мирового развития (политика "America First": выход из Парижского соглашения [3] и ЮНЕСКО, сокращение финансирования ООН, обострение военно-политической ситуации на Корейском полуострове и Ближнем Востоке). Также такие современные процессы, как Brexit, миграционный кризис и увеличение популярности правых сил в Европе (например, прохождение в Бундестаг третьей по количеству голосов, правопопулистской партии "Альтернатива для Германии" (AfD) [4], доказывают заинтересованность государств в дезинтеграции и приоритетности национальных интересов над общими.

В определенной мере отстаивание данных ценностей вполне оправдано. Однако в современных условиях глобальной взаимозависимости и опасности инерционного развития следует делать акцент на целях мирового значения. К сожалению, это понимает только ограниченная группа ученых и экспертов, а другие категории лиц, определяющие дальнейшее развитие общества (политики, государственные деятели, экономисты и др.), не осознают или не хотят осознавать всю катастрофичность ситуации. Население же, послушно следуя за своими пастухами, пассивно движется в традиционном направлении, с каждым часом приближая свою гибель.

Совершенно ясно, что перспектива перехода мирового сообщества к устойчивой концепции безопасности в связи с этой проблемой совсем не лучезарна. Одним из возможных решений представляется изменение мировоззренческой системы будущих поколений через реформирование системы образования. Необходимо с ранних лет формировать у детей бескорыстную любовь к природе, толерантность, сострадание, глобальное мышление и единство, осознание взаимозависимости мира и важности действий даже местного значения.

С другой стороны, серьезной преградой выступают также факторы **объективного** характера, связанные в основном с принципами *рыночной* экономики. Любопытно, что именно благодаря ее поддержке изобретательства и личного роста стал возможен

современный прогресс, однако в то же время отсутствие учета глобальных интересов и достаточно эффективной ликвидации отрицательных внешних эффектов неизбежно приведет к мировой катастрофе. В основе рынка лежит стихийный неуправляемый процесс развития, который государственные деятели уже частично взяли под контроль, однако этого оказалось недостаточно. Выходом из сложившейся ситуации может являться радикальное совершенствование рыночных механизмов или переход к новому типу экономики.

Совершенно ясно, что современное мировое сообщество еще далеко от осознания срочной необходимости перехода к устойчивому виду безопасности и от принятия действительно действенных мер в этом направлении.

Тем не менее, в далекой перспективе для совершения выше упомянутого перехода представляется необходимым создание *единого наднационального органа*, который проводил бы достаточно жесткую политику, реализуя принципы устойчивого развития, стабилизируя мировую ситуацию и обеспечивая международную безопасность.

Таким образом, устойчивая концепция международной безопасности представляет собой качественно иную, отличную от современной и более совершенную систему защиты. В начале XXI в. человечество столкнулось со значительным количеством мировых проблем, угрожающих не только отдельным сферам его жизнедеятельности, но и дальнейшему развитию. Поэтому разработка и внедрение новой концепции безопасности представляется сложным и жизненно важным процессом. Проанализировав же принципы международной безопасности в условиях устойчивого развития можно сделать вывод о том, что она отвечает современным глобальным условиям, способна предотвратить появление новых угроз и обеспечить безопасность всей планеты.

Однако факторы как субъективного, так и объективного характера препятствуют реализации данной концепции, загоняя все человечество в тупик всеобщей деградации и неминуемой катастрофы. Единственное же на данный момент разрешение этого кризиса автору видится не только в реформировании экономической системы, но и в изменении отношения к окружающему миру и своего значения в нем.

#### Библиографический список

1. Урсул А.Д., Романович А.Л. Безопасность и устойчивое развитие (философско-концептуальные проблемы). - М., 2001. - С. 6-8.
2. Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера. - М.: Айрис-пресс, 2004.
3. Trump on Paris accord: 'We're getting out'. CNN Politics. URL: <http://edition.cnn.com/2017/06/01/politics/trump-paris-climate-decision/index.html>
4. "Альтернатива для Германии" прошла в бундестаг и объявила охоту на Меркель. Вести.Ru. URL: <https://www.vesti.ru/doc.html?id=2935873>

Электронное научное издание

**Общество, экономика и устойчивое развитие:  
междисциплинарные исследования**

сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической  
конференции

**2 марта 2018 г.**

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к сотрудничеству  
обращаться по электронной почте [mail@scipro.ru](mailto:mail@scipro.ru)

Подготовлено с авторских оригиналов



Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 3,2. Тираж 100 экз.  
Издательство НОО Профессиональная наука  
Нижний Новгород, ул. Ломоносова 9, офис 309  
Издательство Smashwords, Inc. 15951 Los Gatos Blvd., Ste 16, USA