

2002). По данным ряда авторов, при ГХ развиваются выраженные нарушения иммунитета на системном уровне (Колобов С.В., Кондрахин М.И., 2001; Брискин Б.С. и соавт., 2002). Состояние же местного иммунитета, при этом, до настоящего времени остается недостаточно изученным, что стало целью нашего исследования

Под постоянным наблюдением было 26 больных ГХ, находившихся на лечении в отделении гнойной хирургии Курской ОКБ в 2001-2003 гг. Забор желчи производили из имеющегося у больного дренажа в желчном протоке (ЧЧХС, Кера) сразу после его постановки, а также на 3-и и 7-е сутки после дренирования.

По данным литературы, в желчи здоровых доноров-добровольцев интерлейкины провоспалительного действия и компоненты комплемента не определяются, на момент постановки дренажа у больных ГХ установлены следующие концентрации цитокинов: ФНО α 206,9 \pm 36,1 пкг/мл, ИЛ-1 β 1860,5 \pm 59,3 пкг/мл, ИЛ-6 121,5 \pm 25,8 пкг/мл, ИЛ-4 238,0 \pm 41,4 пкг/мл, С₃-компонент комплемента 188,3 \pm 31,0 мг/мл, С₄-компонент комплемента 160,1 \pm 21,9 мг/мл.

На 3-и сутки после декомпрессии, по сравнению с показателями сразу после дренирования, достоверно снижалось содержание ФНО α и ИЛ-4, уровень ИЛ-1 β и ИЛ-6 достоверно не отличался от показателей, полученных сразу после дренирования. На 7-е сутки выявлено дальнейшее снижение концентрации ФНО α и ИЛ-4 и снижение ИЛ-1 β по сравнению с показате-

лями на 3-и сутки, при повышении уровня ИЛ-6.

На 3-й сутки после декомпрессии в желчи было выявлено повышение уровня содержания С₃-компонента комплемента, при этом, концентрация С₄ – снижалась. К 7-м суткам содержание С₃-компонента комплемента снижалось до уровня показателей, выявленных на момент дренирования, а содержание С₄-компонента комплемента достоверно не изменялось.

Содержание IgM в желчи на момент дренирования методом иммунодиффузии в агаровом геле не определялось, а IgG на 3-и и 7-е сутки оставался на уровне показателей на момент дренирования. На 3-е сутки достоверно снижался уровень IgA и sIgA. К 7-м суткам происходило дальнейшее снижение концентрации sIgA, уровень же IgA не отличался от 3-х суток.

Изменение клинического состояния больного к 7-м суткам коррелировало со снижением содержания провоспалительных цитокинов (ФНО α и ИЛ-1 β), при этом повышение уровня ИЛ-6 свидетельствовало об инверсии его оксидантного действия в прооксидантное, а снижение концентрации ИЛ-4, по-видимому, говорит о купировании возможности развития аллергопатологии.

Таким образом, определение концентрации ФНО α , ИЛ-1 β и ИЛ-6 может быть использовано в качестве маркерных показателей, свидетельствующих о купировании воспалительного процесса в желчных путях.

Российская экономика 2005: реальность и перспективы

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ПЛАНИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ПЕРСОНАЛ КОМПАНИИ

Гнеденко М.В., Щуров И.В., Гнеденко В.В.

*Самарский государственный
технический университет,
Самара*

Успех любой компании во многом зависит от двух составляющих:

1. правильного выбора сотрудников и их позиций;
2. правильного определения стратегии компании.

Стратегия выступает как циклическая повторяющаяся система долгосрочных управленческих решений, переходящих в конкретную тактику управления компанией с последующей оценкой ее эффективности. Создание условий для развития менеджеров компании – главная прерогатива деятельности службы персонала, так как именно через менеджеров она имеет возможность способствовать развитию всех работников. Признавая главенство человеческого фактора, современный бизнес направляет значительные средства на оплату труда, обучение персонала и социальные льготы. При этом эффективность вложений в персонал практически не оценивается. Все средства, затрачиваемые компанией на персонал, работают на одну цель – способствовать росту мотива-

ции и лояльности работников компании. Поэтому управлять инвестициями в персонал – это значит планировать, распределять и оценивать их эффективность. Только через планирование можно получить объективное представление о полном объеме инвестиций в людей. Используя принципы распределения, возможно сформировать требуемую структуру инвестиций в персонал. А, оценивая эффективность, можно соизмерить отдачу каждого рубля, вложенного в человеческие ресурсы с производительностью компании. Поэтому планирование, распределение и оценка эффективности инвестиций в персонал – составляющие одного процесса и его необходимо осуществлять одной структурой, например, службой персонала.

РЕФОРМИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Мальцева Е.Р.

*Сибирская Государственная
Автомобильно-дорожная Академия,
Омск*

Переход к рыночным формам хозяйствования предполагает существенные преобразования механизма управления экономикой предпринимательских

структур, а также создание новых способов организации деятельности, обеспечивающих их конкурентоспособность.

Если бизнес в ходе его диагностики оказывается не прибыльным, необходимо принимать первоочередные меры, а именно, проводить реформирование структуры компании с целью выявления «проблемных» или «убыточных» секторов деятельности с их дальнейшей ликвидацией.

Реформирование предпринимательской структуры дает возможность повысить ее конкурентоспособность, поскольку она нацелена на:

1. Повышение общей инвестиционной привлекательности предприятия в целом или его создаваемых дочерних компаний;

2. Создание механизмов (каналов) инвестирования непосредственно в те инновационные проекты, по поводу которых у компании есть конкурентные преимущества (уникальные материальные или нематериальные активы, права собственности и прочее);

3. Ликвидацию организационных препятствий эффективному управлению конкретными потенциально эффективными инновационными проектами.

Таким образом, можно утверждать, что реформирование только тогда успешно, когда оно повышает рыночную или оценочную рыночную (которая проявится позже) стоимость компании, что в свою очередь создает лучшие финансовые и организационные условия для реализации инновационных проектов, по которым у предприятия есть конкурентные преимущества.

Обязательным мероприятием при реформировании компании является проведение расчетов точки безубыточности по ассортименту продукции, выпускаемой и реализуемой предприятием и анализ рентабельности каждого вида продукции, что позволяет обосновать мероприятия по прекращению выпуска нерентабельных видов продукции и сформировать ассортимент выпуска из наиболее рентабельных ее видов, с учетом сложившегося уровня рыночных цен на данную продукцию и величины спроса.

Таким образом, формирование ценовой политики должно осуществляться исходя из необходимости снижения цен на производимую продукцию и приведения их к уровню, обеспечивающему конкурентоспособность продукции компании.

Различные схемы реформирования позволяют сформировать наиболее оптимальную структуру и организационные связи компании. Это в свою очередь дает возможность приступить к необходимым компаниям инновационным проектам в лучших условиях, чем это было до реформирования.

Практика показывает, что при успешной реализации комплекса мер, направленных на восстановление платежеспособности, полном использовании внутренних резервов, а также при привлечении инвестиционных средств под инвестиционных проекты компании вследствие ее реформирования, имеется возможность роста доходов компании, а, следовательно, и её рыночной стоимости, что в свою очередь гарантирует собственникам дальнейший приток капитала и последующее повышение конкурентоспособности и стоимости компании.

Очевидно, что развитие рыночных отношений увеличивает потребность в реформировании предпринимательских структур. Многие руководители компаний уже понимают, что без создания оптимальных, в первую очередь, производственной и финансовой структур невозможно прогнозировать экономическое и финансовое будущее предприятия и рассчитывать на увеличение объемов производства и повышение его конкурентоспособности.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЗДАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Николаева Н.К., Михайлова Н.А.

Одним из приоритетов развития города и региона в целом является совместимость логистической среды региона (транспортной, телекоммуникационной, терминальной, таможенной) со странами ЕС. Европейский Союз напрямую заинтересован в российских рынках, создании конкурентоспособных условий для западных товаропроизводителей, транспортных, экспедиторских, телекоммуникационных и других компаний, что формулируется в целевых установках международных проектов и программ, в которых участвует Россия.

Для Калининграда формирование и развитие макрологистических торговых, транспортных и информационных систем имеет первостепенное значение, так как позволит ускорить интеграцию региона в европейское экономическое и информационное пространство. Уже имеется определенный положительный опыт в этом направлении. В частности Калининград и другие города региона активно участвуют в международных проектах TEDIM, UNCTAD, TACIS по созданию региональных транспортно - логистических и телекоммуникационных систем, сети логистических центров в торговле и на транспорте. Разработан и внедряется ряд региональных программ и проектов, элементами которых являются макрологистические системы (федеральные программы: «Возрождение торгового флота», «Дороги России», «Терминал», «Российская сеть региональных информационно-аналитических центров» и др.).

Эффективное обслуживание потребителей, управление и координация работы многочисленных транспортных, торговых экспедиторских, грузоперерабатывающих предприятий, фирм-производителей и поставщиков продукции в Калининграде и регионе в целом невозможны без создания региональной макрологистической системы, ядром которой должен стать комплекс логистических центров. Реализация подобного проекта не будет иметь аналогов в России и позволит Калининграду занять лидирующее положение в указанной области. Координирующий и интегрирующий потенциал этой системы должен базироваться на структурах исполнительной власти Калининграда и быть направлен на решение социально - экономических задач развития города, повышение эффективности обслуживания потребителей за счет высокого качества транспортно-логистических услуг, приближения их к мировым стандартам, внедрения