

осуществлялась с помощью комбинированной терапии, включающей ингибитор ГМГ-КоА-редуктазы (розувастатин) в дозе 10 мг в сутки, а при отсутствии эффекта в терапию вводился и ингибитор абсорбции холестерина в кишечнике (эзетимиб) в дозе 10 мг в сутки.

Результаты исследования: при сравнении эффективности гиполипидемического эффекта розувастатина в монотерапии и в комбинации с эзетимибом у пациентов с ИБС и атерогенными гиперлипидемиями в зависимости от наличия факторов риска (ФР) оказалось, что эффективность в снижении уровня ХС, ЛПНП, ТГ у пациентов, имеющих 3 и менее ФР была достоверно выше, чем у больных, имеющих 4 и более ФР.

Наибольший вклад в возможность снижения достигаемого эффекта вносили некорректируемые ФР, такие как пол, наличие гиперлипидемии, курение, которое имело место почти у половины больных ИБС. Аналогичная тенденция по ослаблению гиполипидемического эффекта розувастатина в монотерапии прослеживалась у пациентов с пятью ФР, где дополнительным пятым фактором явился возраст пациентов.

Данные результаты свидетельствуют о неоспоримой роли и значимости количественного и качественного набора ФР в возможности достижения и степени выраженности гиполипидемического эффекта статинами у больных ИБС с различными типами ГЛП.

*«Управление производством. Учет, анализ, финансы»,
Лондон, 20-27 октября 2013 г.*

Экономические науки

АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ С ЦЕЛЮ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ

¹Кулакова Н.Н., ¹Семененко М.Г.,

¹Князева И.В., ^{2,1}Черняев С.И.

¹Финансовый университет при Правительстве РФ,
филиал, Калуга, e-mail: msemenenko@mail.ru;
²МГТУ им. Н.Э. Баумана, филиал, Калуга

В процессе прохождения одним из авторов статьи стажировки на промышленном предприятии был проведен анализ ассортимента продукции и затем разработана общая методика подобного анализа с целью повышения доли высокоприбыльных товаров.

Анализ проводился на основе стороннего заказа, выполняемого в цехе инструментального производства. Заказчик является постоянным клиентом предприятия.

Предприятие находится в г. Калуга и занимает существенную долю среди российских производителей на российском рынке мотоблоков. В целом предприятие за период 2009-2011 гг. имело положительные финансовые результаты, которых все же недостаточно для дальнейшего развития.

Была проанализирована структура заказа, который включает пять изделий. В результате проведенного анализа сделан вывод, что выпуск одного из изделий в заказе (пресс-формы) является убыточным.

Была поставлена задача довести рентабельность продаж по изделиям не менее, чем до 10%, а для пресс-формы до 2% при неизменной цене за единицу продукции. Для этого признано целесообразным пересмотреть нормы времени на производство пресс-формы для перераспределения постоянных затрат между видами изделий и снижения переменных затрат на единицу продукции на 11,2 тыс. руб. Также целесообразно временно ввести сдельно-прогрессивную оплату труда рабочих.

Наш анализ показывает, что в результате предлагаемых мер инструментальное производство полностью покрывает расходы и достигнет критического объема.

Мы предполагаем использовать разработанную методику в процессе преподавания экономических дисциплин, связанных с менеджментом.