

307 мс и была статистически значимо ($p=0,014$) ниже, чем в группе контроля (379 мс) и в группе с выраженным оксидативным стрессом.

Выводы. Выраженность оксидативного стресса у больных бронхиальной астмой влияет на показатели трансортального кровотока.

ОСОБЕННОСТИ ВРЕМЕННЫХ ПАРАМЕТРОВ ТРАНСМИТРАЛЬНОГО ДИАСТОЛИЧЕСКОГО ПОТОКА ПРИ СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТОЙ ПАТОЛОГИИ

Полунина Е.А., Тарасочкина Д.С., Севостьянова И.В., Воронина Л.П., Масляева Г.Ю., Кантемирова Б.И.

ГБОУ ВПО «Астраханский государственный медицинский университет», Астрахань, e-mail: irina-nurzhanova@yandex.ru

Цель исследования. Провести сравнительный анализ показателей временных параметров трансмитрального диастолического потока при сердечно-сосудистой патологии.

Материалы и методы. Обследовано 135 пациентов с сердечно-сосудистой патологией и 30 соматически здоровых лиц. Было выделено 3 группы пациентов: 45 пациентов с артериальной гипертензией (АГ), 45 пациентов с ишемической болезнью сердца: стенокардией напряжения II-III функционального класса (СТ), 45 пациентов с сочетанием СТ+АГ. Ультразвуковое исследование сердца осуществляли на сканерах «АЛОКА-5500 Prosaund» (Япония) и «G-60» фирмы «Siemens» (Германия).

Результаты исследования. У больных АГ и СТ при мононозологии время замедления потока (Dte, м/с) не отличалось от группы соматически здоровых лиц. И лишь в группе больных с сочетанием СТ+АГ Dte было статистически значимо выше, чем в группе соматически здоровых лиц. Время выброса от щелчка открытия до щелчка закрытия клапана (ET, м/с) у больных с сочетанием СТ+АГ статистически значимо превышало аналогичный показатель у больных АГ ($p=0,036415$). В группах больных АГ и СТ не было выявлено статистически значимых отличий ($p=0,289217$) времени изоволюмического расслабления (IVCT, мс) по сравнению с группой соматически здоровых лиц. В группе больных с сочетанием СТ+АГ медиана IVCT составила 104,0 м/с, что было статистически значимо выше по сравнению с группой соматически здоровых лиц ($p=0,000162$) и с группой больных АГ ($p=0,000051$). В группе больных с сочетанием СТ+АГ медиана времени изоволюмического сокращения (IVRT, мс) составила 112,0 мс, что было статистически значимо выше по сравнению с группой соматически здоровых лиц ($p=0,000084$), с группой больных АГ ($p=0,000060$) и с группой больных СТ ($p=0,000953$).

Выводы. Показатели временных параметров трансмитрального диастолического потока

по данным эхокардиоскопии у больных СТ+АГ статистически значимо превышали аналогичные показатели в группе соматически здоровых лиц и в группах пациентов с мононозологией, что свидетельствует о наиболее выраженном нарушении трансмитрального диастолического потока при сочетанной патологии.

АНАЛИЗ УРОВНЯ ИНТЕРЛЕЙКИНА-8 ПРИ ХРОНИЧЕСКОМ ПРОСТАТИТЕ

Садретдинов Р.А., Полунин А.А., Асфандияров Ф.Р.

Астраханский государственный медицинский университет, Астрахань, e-mail: irina-nurzhanova@yandex.ru

Цель. Изучить уровень интерлейкина-8 (ИЛ-8) у больных хроническим простатитом в динамике.

Материалы и методы исследования. Первую группу наблюдения составили 45 пациентов, поступивших на амбулаторное лечение по поводу хронического неспецифического бактериального простатита (БХП). Во вторую группу вошли 45 больных хроническим абактериальным невоспалительным простатитом (АХП). Группу контроля составили 30 практически здоровых мужчин репродуктивного возраста. Средний возраст обследованных пациентов составил 34 [22; 43] года. Медиана длительности заболевания – 12 [2; 34] лет. Для количественного определения ИЛ-8 применялись коммерческие иммуноферментные тест-системы «ИФА-БЕСТ» фирмы ООО «Вектор-Бест», г. Санкт-Петербург, РФ.

Результаты. Уровень ИЛ-8 в эякуляте соматически здоровых мужчин составил $5,98 \pm 0,2$ пг/мл, что достоверно ($p < 0,001$) ниже, чем у больных БХП и АХП ($116,37 \pm 6,74$ пг/мл и $57,19 \pm 5,46$ пг/мл соответственно). Необходимо отметить, что при БХП содержание ИЛ-8 в 2,5 раза выше, чем при АХП. У больных БХП в фазе ремиссии ИЛ-8 в крови достоверно ($p < 0,001$) снижался в 6,8 раза, достигая уровня $25,31 \pm 5,16$ пг/мл, но при этом был в 4,2 раза выше, чем в группе соматически здоровых мужчин. Уровень ИЛ-8 в крови у больных АХП в период ремиссии снижался с $57,19 \pm 5,46$ до $44,17 \pm 3,62$ пг/мл, оставаясь при этом статистически значимо выше показателей не только в группе соматически здоровых лиц ($p < 0,001$), но и в группе больных БХП после лечения.

Выводы. Полученные результаты позволяют предположить, что ИЛ-8 играет важную роль в патогенезе хронического простатита, особенно при бактериальном процессе. И тот факт, что ИЛ-8 в эякуляте оказался выше в группе больных хроническим неспецифическим бактериальным простатитом, чем у пациентов

с абактериальным невоспалительным простатитом, на наш взгляд, отражает особенности местного иммунного ответа при инфекционном процессе и указывает на роль ИЛ-8 как индикатора активности воспалительного процесса в предстательной железе. Можно допустить, что

прогнозирование тяжести течения хронических абактериального невоспалительного и неспецифического бактериального простатитов возможно по результатам определения концентрации провоспалительных цитокинов в различные периоды болезни.

*«Экономика и менеджмент»,
Ташланд (Паттайя), 19–27 февраля 2015 г.*

Экономические науки

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ С ПОМОЩЬЮ ОБЛАЧНЫХ СЕРВИСОВ

Милорадов К.А.

*ФГБОУ ВПО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова», Москва,
e-mail: mka.rea@yandex.ru*

Современная экономическая деятельность требует широкого использования информационно-коммуникационных технологий не только для получения актуальной информации о состоянии рынков, конкурентах, предпочтениях потребителей, но и для взаимодействия с имеющимися или потенциальными клиентами.

Возможность предложить клиенту продукт с учетом его индивидуальных предпочтений – важный фактор конкурентоспособности современного предприятия. CRM (Customer Relationship Management) – управление взаимоотношениями с клиентами – современная концепция управления бизнесом, ориентированная на клиента. Формирование долгосрочных взаимовыгодных отношений с клиентами служит наилучшим способом обеспечения их лояльности, а лояльные покупатели более прибыльны, чем нелояльные. Управление взаимоотношениями с клиентами – это стратегия и корпоративная философия, которая ставит потребителя в центр бизнес-операций для увеличения прибыли путем налаживания долгосрочных отношений с клиентом и стимулирования потребления, это концепция проактивного управления взаимоотношениями с покупателем. Концепция клиентоориентированности стала особенно актуальной по следующим причинам. Процессы глобализации и развития интернет-технологий привели к значительному росту объемов информации и скорости обмена ею. Информированность потенциальных потребителей услуг повышается. Рост объемов информации, доступной потенциальным клиентам, приводит к снижению эффективности рекламы и традиционных каналов маркетинговых коммуникаций. В перспективе сегментирование круга потенциальных клиентов приводит к появлению товаров и услуг, ориентированных на индивидуальные предпочтения. Малый бизнес в этих условиях нуждается в подходящих инструментах для того, чтобы успешно решать такие задачи, как:

- сбор в единую клиентскую базу всей накопленной о клиентах информации;
- сбор истории взаимоотношений с поставщиками, партнерами и клиентами;
- обмен информацией между сотрудниками без ее потерь;
- автоматизация последовательности работ (бизнес-процессов) и интеграция их в деятельность компании;
- получение аналитических отчетов и прогнозирование продаж;
- планирование и анализ эффективности маркетинговых мероприятий;
- сервисное обслуживание клиентов;
- контроль удовлетворенности клиентов, регистрация и разбор жалоб;
- накопление знаний компании и управление ими.

В [1] отмечается, что современное CRM-решение должно включать одиннадцать компонентов: управление контактами, управление продажами, продажи по телефону (телемаркетинг), календарное планирование или «управление временем» (тайм-менеджмент), поддержка клиентов, управление маркетингом, аналитическая отчетность для руководства, управление электронной торговлей, управление мобильными продажами, интеграция с другими корпоративными информационными системами, синхронизация данных.

Одной из заметных тенденций является расширение использования в бизнесе «облачных» информационно-коммуникационных технологий («облачных» сервисов). Например, в [2] описаны возможности «облачной» информационной системы управления бизнес-процессами компании Terrasoft.

В [3] приводится следующее определение: «облачные» вычисления – это «модель предоставления повсеместного и удобного сетевого доступа к общему пулу конфигурируемых вычислительных ресурсов (например, сетей, серверов, систем хранения, приложений и сервисов), которые могут быть быстро предоставлены и освобождены с минимальными усилиями по управлению и необходимостью взаимодействия с провайдером услуг (перевод материалов см. на сайте <http://cloud.sorlik.ru>).

Одним из «облачных» сервисов, ориентированных на повышение эффективности