Международная Объединенная Академия Наук

Научный диалог: Экономика и менеджмент

Сборник научных трудов

**по материалам
XXIX международной научной конференции**

08 июня 2020 г.

Санкт-Петербург 2020

УДК 330.1
ББК 65

Н34

Научный диалог: Экономика и менеджмент. Сборник научных трудов по материалам XXIX международной научно-практической конференции 08 июня 2020 г. Изд. ЦНК МОАН, 2020. -80 с.

SPLN 001-000001-0634-EM
DOI 10.18411/sciencepublic-08-06-2020
IDSP sciencepublic-08-06-2020

В сборнике научных трудов собраны материалы из различных областей научных знаний. В данном издании приведены все материалы, которые были присланы на XXIX международную научно-практическую конференцию **Научный диалог: Экономика и менеджмент**

Сборник предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов.

Все материалы, размещенные в сборнике, опубликованы в авторском варианте. Редакция не вносила коррективы в научные статьи. Ответственность за информацию, размещенную в материалах на всеобщее обозрение, несут их авторы.

Информация об опубликованных статьях будет передана научную электронную библиотеку (ELIBRARY.RU) и наукометрическую базу SPINDEX

Электронная версия сборника доступна на сайте ЦНК МОАН. Сайт центра: conf.sciencepublic.ru

УДК330.1
ББК 65

SPLN 001-000001-0634-EM

<http://conf.sciencepublic.ru>

Содержание

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ.....	5
Калаев Н.М. Ограниченность применения стоимостного подхода в управлении Российскими непубличными компаниями	5
Пирбудагова Н.И., Дадаева Б.Ш. Статистический анализ уровня образования населения Дагестана	8
Псарева М.К. Особенности организации и ведения бухгалтерского учета на предприятиях промышленного железнодорожного транспорта	10
Редченко П.К. Методика организации учетной системы на предприятиях железнодорожного транспорта	13
Симакова Е.Ю. Понятийно-категориальный аппарат учетно-аналитической системы предприятия	17
РАЗДЕЛ II. МЕНЕДЖМЕНТ И УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ.....	20
Белкин Д.А. Выбираем лучшего кандидата	20
Иванова Ю.В. Анализ современного состояния усадьбы Васильчиковых-Строгановых	21
Колесникова М.А. Проблемы развития яхтенного туризма в Сочи и мероприятия по совершенствованию его развития.....	24
Суслова А.Ю. Тенденции использования информационных технологий в бизнесе и их влияние на проекты реорганизации бизнес-процесса	27
Хойна М.Н., Буренина Н.Б. Формирование структуры компенсационного пакета как важнейшего мотивационного стимула к труду	31
Яичкин И.А. Специфика деятельности предприятий железнодорожного транспорта и её влияние на постановку системы учёта	34
РАЗДЕЛ III. ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ	37
Башашкина Г.Ю. Военно-экономические интересы, налоговая мотивация и их воздействие на налоговую систему государства.....	37
Бордоев Д.Г., Дашицыренов П.З., Хамаганова Т.К. Формирования целей и методов государственного регулирования локальных рынков в экономической науке.....	44

Гуляева А.А. Использование корреляционного анализа при выявлении факторов, влияющих на эффективность использования земель сельскохозяйственного назначения	47
---	----

Корель Л.В., Павлюк Е.А. О нищете архитектуры и господстве архаичной политэкономической парадигмы в современной федеральной промышленной политике России	50
---	----

РАЗДЕЛ IV.МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА..... 56

Ильин В.О., Сивакс А.Н. История появления и развития стратегического маркетинга	56
--	----

Корнеева П.И. Новые методы и инструменты продвижения туристско-рекреационного кластера «Южная Карелия»	59
---	----

Шумкина Л.Е. Методы продвижения ресурса в сети интернет.....	61
---	----

РАЗДЕЛ V.МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА 64

Слатвицкая И.И., Ерохина А.В. Анализ иностранного инвестирования в Россию в 2016-2018 году, проблемы и перспективы привлечения иностранных инвестиций в экономику России	64
---	----

РАЗДЕЛ VI.ИСТОРИЯ ЭКОНОМИКИ..... 69

Башашкина Г.Ю. Выплаты боевых денежных средств за уничтоженную боевую технику противника в период Великой Отечественной войны	69
--	----

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Калаев Н.М.

Ограниченность применения стоимостного подхода в управлении Российскими непубличными компаниями

*Оренбургский государственный университет
(Россия, Оренбург)**doi:10.18411/sciencepublic-08-06-2020-01**idsp: sciencepublic-08-06-2020-01**Научный руководитель
Пахновская Н.М.***Аннотация**

На сегодня день в России среди коммерческих организаций наибольшее число непубличных компаний. В статье проводится краткий обзор основных факторов, которые препятствуют либо замедляют внедрение стоимостного подхода в управлении российскими непубличными компаниями. Рассмотрены основные особенности российской деловой среды и менталитета должностных лиц, которые принимают ключевые решения о направлениях развития бизнеса.

Ключевые слова: стоимостной подход в непубличных компаниях; стоимостное мышление, проблемы развития, публичная форма собственности.

Управление на основе стоимости компании – давно зарекомендовавший себя всеобщий принцип менеджмента в развитых странах, эффективность и обоснованность которого на сегодняшний день не вызывает сомнений. В России бизнес еще на моменте зарождения пытался внедрить в себя наиболее зарекомендовавшие себя успешные западные практики. Российские публичные компании, которые осуществляют эмиссию акций на финансовых рынках, автоматически приобщаются к требуемым стандартам управленческой деятельности, так как это является важнейшим необходимым условием существования на фондовом рынке. Одним из основных таких принципов является использование такого показателя как стоимость в качестве ориентира для развития.

Однако бизнес в России не идет по пути массового перехода на публичную форму собственности, и даже наоборот, заметны процессы передела и концентрации собственности, налицо феномен клановости и огосударствление экономики. Об этом свидетельствуют данные на рисунке 1.

Рисунок 1. Количество публичных акционерных обществ в РФ по годам. [1]

Из данных, полученных на рисунке 1, мы видим, что количество публичных организаций в РФ за последние пять лет имеет четкую тенденцию к снижению, что подтверждает вышеприведенные утверждения.

Рисунок 2. – коммерческие организации в РФ на 2019 год. [1]

Из рисунка 2 видим, что в общем числе коммерческих организаций РФ преобладают общества с ограниченной ответственностью и непубличные акционерные общества, общая их доля составляет примерно 98% от общего числа коммерческих организаций. Отсюда встает необходимость в использовании оценки непубличных компаний, и, в частности, применения стоимостного подхода.

Однако, есть ряд особенностей Российских компаний, которые мешают внедрению «стоимостного мышления» в менеджменте организации. Сюда можно отнести следующие особенности:

1. Феномен клановости. Данный феномен возник во времена неблагоприятных социально-экономических и политических условий в стране. Он подразумевает закрытость и сугубо корпоративную ориентацию в выборе приоритетов для развития. В настоящее время вхождение новых участников в состав так называемого «клана» возможно лишь на основе родственных связей, либо «землячества». [3]
2. Экстенсивный характер деятельности. В России рост бизнеса в большинстве своем воспринимается как присоединение новых направлений деятельности, либо открытие филиалов. И в тоже время производительности труда и внутренней эффективности уделяется внимание значительно меньшее.
3. Значимость индивидуально-личностных взаимоотношений в реализации. Так, например, при построении деловых отношений: «плохие» отношения очень часто блокируют любые возможные взаимоотношения, в следствии существуют своеобразные риски, касающиеся в том числе и стоимость бизнеса.

Профессор Университета Аояма Гакуин, Сигэки Хакамада, считает, что в российской экономике наиболее ярко проявляются черты так называемого «базарного» общества, а именно:

- отсутствие системного доверия в экономике;
- стремление государства получить максимальную скорую выгоду наиболее простым путем;
- предпочтение наличным деньгам и наличному товару;
- спекулятивный и даже авантюрный характер многих сделок;
- направление инвестиций в основном в краткосрочные проекты;
- в связи с отсутствием системного доверия в обществе в целом огромное значение приобретают личные доверительные отношения и локальные «общинные» связи. [2]

А также российские собственники компаний закрытого типа имеют склонность к концентрации собственности – то есть стремлению сосредоточить владение собственностью у как более меньшего числа акционеров, что затрудняет приток капитала.

В связи с этим становится актуальным вопрос: «как выглядит оптимальная структура собственности для наиболее оптимального «вживления» стоимостного мышления в компании?»

Наиболее удачно структура собственности российской непубличной компании для целей стоимостного подхода выглядит так:

1. В условиях слабого развития правовых институтов верным решением является концентрация собственности с долей основного акционера 25% и более.
2. Включение наёмного топ-менеджера в состав собственников руководимого им предприятия. Данное действие должно привести к росту его эффективности и заинтересованности в росте стоимости управляемого им предприятия.
3. Требование инсайдерского контроля. Данное утверждение основано на том, что возможность влиять на управленческие решения для многих акционеров гораздо важнее доходности самого предприятия.
4. Совпадение либо не противоречие интересов отдельных собственников. В случае с непубличными компаниями структура их собственности будет оптимальной в том случае, если конфликт «собственник – собственник» не выходит на первый план и не затрудняет развитие бизнеса.
5. Наличие как горизонтального, так и вертикального развития организации. То есть стремление к поглощениям в рамках цепочки создания ценности остается актуальным условием развития для российского бизнеса.

Стоимостной подход в первую очередь начинается с владельцев организации и структуры ее собственности и требует изменения мышления ключевых лиц, за которыми стоит принятие решений об изменении направлений деятельности и выборе сценариев дальнейшего развития организации.

1. Интерфакс международная информационная группа [<http://www.spark-interfax.ru/ru/statistics>] / Статистика (дата обращения 25.03.2020)
2. Хакамада С. «Базарный» и раскольнический этос России // Менеджмент. Век XX – век XXI. Антология. М.: Экономист, 2004. С. 241–258.
3. Долматова И.Н. управление непубличными российскими компаниями на основе стоимостного подхода: ограниченность применения // научная статья / вестник самарского государственного университета. серия: экономика и управление. Издательство: Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева

Пирбудагова Н.И., Дадаева Б.Ш.

Статистический анализ уровня образования населения Дагестана

*ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»
(Россия, Махачкала)*

doi:10.18411/sciencepublic-08-06-2020-02

idsp: sciencepublic-08-06-2020-02

Аннотация

В статье анализируется уровень образования по возрастным группам в региональном разрезе, на примере Республики Дагестан.

Ключевые слова: уровень образования, грамотность, городское население, сельское население.

Статистика образования - является важной областью социально-экономической статистики. Основной задачей статистики образования является измерение образовательного потенциала общества. Образовательный потенциал общества — это накопленные знания и профессиональный опыт поколений, которые воспроизводятся через систему образования. Система образования играет важную роль в процессе подготовки индивидов к жизни, и только в реализации общества. Он возлагает большую ответственность за свою организацию на государственный аппарат.

Система образования РФ состоит из следующих уровней:

1. Дошкольное обучение
2. Общеобразовательные заведения
3. Среднее профобразование
4. Высшее образование
5. Послевузовское образование

Кроме того, система образования современной России предусматривает ряд последовательных форм обучения в зависимости от занятости: очную, заочную, письменную, самообразовательную.

Одним из основных источников информации об уровне образования считается перепись. Она выявляет уровень образования каждого из участников опроса по месту нахождения, а также тип учебного заведения, в котором они учились. Благодаря информации переписи, можно проанализировать структуру и динамику различных уровней образования как для городского, так и для сельского населения. На основе данных формируется два показателя. К первому относятся показатели городских, а ко второму людей, проживающих в селах.

Наиболее распространенными показателями являются:

1. Охват детей в возрасте от 0 до 7 лет дошкольным образованием;
2. Доступность дошкольного образования для детей в возрасте от 3 до 7 лет.

Охват детей дошкольным образованием от общей численности детей соответствующего возраста в городской местности Республики Дагестан резко отличается от сельской, размах составляет почти 48%.

Численность детей в регионе от 3 до 7 лет составляет 182857 человек. Доступность дошкольного образования для детей от 3 до 7 лет от 70,8% в Кумторкалинском районе до 100% в Агульском районе.

Выявлена тесная взаимосвязь между уровнем образованности и возрастной структурой населения, что требует правильного использования этих показателей при анализе динамики. Когда увеличивается доля людей в возрасте от 25 до 45 лет с высоким уровнем образования, это сказывается на общем показателе. Напротив, увеличивается доля молодых людей в возрасте 15-20 лет, которые еще не имеют высшего образования, замедляется динамика всего показателя. Правильность вывода достигается путем сравнения уровней образования в однородных социально-

демографических группах, путем взвешивания показателей уровня образования в группах с нормативной возрастной структурой населения (таблица 1).

Таблица 1

Уровень образования населения по возрастным группам в 2017 г.

	Указавшие уровень образования	в том числе								
		имеют профессиональное образование					имеют общее образование			не имеют начального общего образования
		после вузовское	высшее	неполное высшее	среднее	начальное	среднее (полн.)	основное	начальное	
15-19	8190	-	-	646	596	304	2743	3220	641	40
20-24	11831	53	2227	2502	3181	764	2132	800	119	53
25-29	11599	156	4184	699	3262	663	1722	748	116	49
30-34	10614	126	3514	403	3299	623	1713	787	108	41
35-39	9836	90	2873	280	3601	629	1640	608	82	33
40-44	8939	57	2403	203	3662	620	1502	400	64	28
45-49	10334	52	2584	171	4249	721	1984	469	76	28
50-54	11143	47	2517	143	4491	755	2382	666	115	27
55-59	9742	38	2113	108	3734	569	2088	889	180	23
60-64	7617	32	1699	88	2754	371	1469	919	266	19
65-69	3901	16	802	42	1117	146	639	695	424	20
70 и более	13894	40	1918	103	2789	370	1454	2732	4137	351

Данные показывают, что среднее специальное образование связано в возрасте 40-64 лет с наибольшей долей населения с высшим образованием в стране в возрасте 25-40 лет. Аспирантура имеет ограниченное население с большой долей населения в возрасте 25-35 лет. Наибольшая доля людей с высшим образованием приходится на молодое поколение, потому что сегодняшняя молодежь ищет высшее и послевузовское образование.

Данные таблицы 2 также показывают, что среди лиц старше 15 лет, обучающихся в общеобразовательных учреждениях, и не учащихся в возрасте 15-23 лет приоритетным является постоянное образование для обучения в учреждениях, университетах и академиях.

Таблица 2

Основные показатели в сфере образования

	Всего	В том числе планируют продолжить обучение			
		В профессиональном училище	в техникуме, колледже	в институте, университете, академии	в аспирантуре
Лица в возрасте 15 лет и старше, обучающиеся в общеобразовательных организациях, собирающиеся продолжить обучение всего	100	4,8	22,2	73,0	0,0
Из них обучаются:					
в общеобразовательных организациях общего типа	100	5,3	24,8	69,9	0,0
В гимназиях, лицеях	100	1,0	8,1	90,6	0,2

Лица в возрасте 15-55 лет(жен.) / 15-60 лет (муж.) обучающиеся в системе профессионального образования всего	100	1,2	7,7	73,4	17,7
Из них обучаются:					
в профессиональных образовательных организациях, реализующих образовательные программы среднего профессионального образования программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих	100	9,8	36,5	53,2	0,6
в профессиональных образовательных организациях, реализующих образовательные программы среднего профессионального образования программы подготовки специалистов среднего звена	100	1,3	14,1	84,3	0,3
в образовательных организациях высшего образования	100	0,1	0,2	70,0	29,7
Не обучающиеся лица в возрасте 15-23 лет	100	5,4	26,0	65,5	3,0

Итак, образование — это неотъемлемая часть жизни. Уровень образования указывает на развития общества и общественных отношений. Это основа для развития науки и высокотехнологичных производств, что свидетельствует о потенциале экономически активного населения как фактора производства. Поскольку молодое поколение сейчас является частью неиспользуемых средств, оно запросило потенциал со всеми вытекающими отсюда последствиями, для него важно принять эффективную политику со стороны части страны в поддержку молодежи. А также органы управления системой образования в целом, как в Российской Федерации, так и в регионах, которые обязаны обеспечить единое образовательное пространство адекватного качества и доступности, способное повысить уровень жизни населения.

1. Дадаева Б.Ш. Уровень жизни населения: анализ и оценка // Экономика и предпринимательство. 2018. № 12 (101). С. 157-161.
2. Елисеева И. И. Социальная статистика: учебник. М.: Финансы и Статистика. 2003. с 373.
3. http://www.dagminobr.ru/deyatelnost/itogovie_svedeniya_o_deyatelnosti/statistika

Псарева М.К.

Особенности организации и ведения бухгалтерского учета на предприятиях промышленного железнодорожного транспорта

*Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева
(Россия, Орел)*

doi:10.18411/sciencepublic-08-06-2020-03

idsp: sciencepublic-08-06-2020-03

*Научный руководитель
Маслов Б.Г.*

Аннотация

Рассмотрены специфика бухгалтерского учета и формирования себестоимости на предприятиях промышленного железнодорожного транспорта.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, методы формирования себестоимости, промышленный железнодорожный транспорт.

Деятельность предприятий промышленного железнодорожного транспорта имеет свою специфику, которые формируют правила и особенности ведения бухгалтерского учета и анализа.

Предприятия промышленного железнодорожного транспорта являются либо обособленными транспортными предприятиями, либо отдельными транспортными цехами заводов, фабрик или иных промышленных объектов, в задачи которых входит транспортировка промышленных грузов (собственной продукции, сырья, отходов либо другой продукции, для которых удобнее использовать грузовое железнодорожное перемещение) с одного промышленного объекта на другой или от предприятия до станции, входящей в сеть РЖД.

Предприятие промышленного железнодорожного транспорта функционирует по общим правилам технической эксплуатации для всех предприятий работающих в сфере обеспечения железнодорожного сообщения. При этом они не подчиняются ОАО «РЖД». Предприятие промышленного железнодорожного транспорта относятся к путям необщего сообщения.

Особенности организации бухгалтерского учета в организациях промышленного железнодорожного транспорта обусловлены, в первую очередь, особенностями формирования доходов и расходов, калькуляцией себестоимости продукции.

Продукцией предприятий промышленного железнодорожного транспорта являются перевозки промышленных грузов, что и является конечным продуктом производственного процесса основного вида деятельности данных предприятий с целью завершения кругооборота средств. Под основной реализованной продукцией организаций промышленного железнодорожного транспорта понимается объем перевозок, выполненной дорогой в своих границах железнодорожных путей.

Оплата услуг по перевозкам осуществляется грузоотправителями (грузополучателями). Исходя из существующих технологий провозные платежи по грузовым перевозкам, вне зависимости от вида сообщения, взимаются только за транспортировку грузов в границах имеющейся железной дороги.

Под доходами (выручкой) предприятий промышленного железнодорожного транспорта от перевозок понимается сумма средств, причитающихся ей за выполненные работы и услуги по перевозке грузов, дополнительных сборов, связанных с перевозками.

Помимо доходов от основной деятельности (грузоперевозок) предприятия промышленного железнодорожного транспорта могут осуществлять и другие виды услуг, производить собственную продукцию, получая при этом дополнительную выручку от продаж. Реализация данной продукции (работ/услуг) может производиться на договорной основе по ценам установленным самим предприятием.

Полученная в процессе реализации продукции, работ, услуг выручка позволяет предприятиям промышленного железнодорожного транспорта выполнять обязательства перед бюджетом, банками, поставщиками, работниками и возмещать производственные затраты. Невыполнение условий реализации вызывает замедление оборачиваемости средств, возникновение штрафных санкций за невыполнение договорных условий, задерживает платежи поставщикам, ухудшает финансовое положение организации, так как от объема реализации зависит величина одного из важнейших показателей финансово-хозяйственной деятельности - прибыли.

Свою специфику имеет формирование себестоимости продукции предприятий промышленного железнодорожного транспорта. При этом используются те же методы калькуляции, что и в промышленности.

Позаказный способ расчета себестоимости позволяет определить затраты на каждый производственный заказ или на каждую выполненную работу (услугу). Особенность позаказного метода заключается в том, что в случае его применения себестоимость продаж не может быть спрогнозирована – она может быть определена только по факту производства продукции, осуществления перевозок. В целях организации учета до окончания производственного процесса (реализации продукции, оказании услуг) результаты могут оцениваться по плановой себестоимости, либо по фактической себестоимости однородных работ, услуг, реализуемых ранее. В случае использования позаказного метода себестоимость единицы продукции рассчитывается путем деления затрат, приходящихся на конкретный заказ, на количество произведенных изделий по этому заказу.

Характерной особенностью позаказного метода является то, что сумма затрат формируется не за какой-либо промежуток времени, а по каждому конкретному заказу (перевозке, партии продукции).

Поскольку позаказный метод связан с детализацией информации и требует специфической организации учета, данный метод является достаточно сложным и трудоемким, что нередко считается его недостатком.

Попередельный метод калькуляции себестоимости подразумевает, что производственный процесс разделяется на определенные стадии, и каждая стадия производства (обработки продукции) является объектом учета. При этом каждое производственное подразделение компании ответственно за определенную стадию обработки, доставки продукции. Пройдя очередной процесс обработки, продукция передается в следующее производственное подразделение для прохождения очередного процесса – и так пока не продукция не будет доставлена до грузополучателя.

В некоторых случаях попроцессный метод отождествляется с попередельным, ведь они характеризуются наличием обособленных стадий производства (процессов или переделов), по прохождению которых получается готовая продукция (вид перевозки). Различие между этими методами несколько условно, но можно выделить некоторые особенности попередельного метода:

- более сложный производственный процесс;
- существенные остатки незавершенного производства;
- себестоимость вычисляется в каждом переделе по собственным производственным затратам, общие затраты распределяются по переделам и видам изделий косвенным способом;
- калькуляция происходит ежемесячно с учетом остатков незавершенного производства;
- возможно применение метода условных единиц.

Сутью нормативного метода учета является предшествующий расчет нормативных затрат по выбранным объектам, а также попутное определение отклонений фактических затрат от нормативных в процессе выпуска продукции (оказания перевозок). По каждому виду изделия составляется нормативная калькуляция, где указаны нормы расхода материалов, зарплаты и прочих статей. Учет ведется так, чтобы была возможность разбить текущие затраты на нормативные и отклонения. Данные по отклонениям позволяют находить причины несоответствия нормам, находить виновников или недочеты в технологическом процессе.

Предприятия, имеющие самостоятельные стадии (фазы, переделы и т.п.), являются предприятиями со сложным производством. На железнодорожном транспорте к их числу относятся вагоноремонтные, локомотиворемонтные, механические участки и др.

1. Богаченко В.М. Бухгалтерский учет: учебник /В.М. Богаченко,Н.А. Кириллова. — Ростов н/Д : Феникс, 2016. – 532 с.
2. Волкова О.Н. Управленческий учет: учебник и практикум для академического бакалавриата / О.Н. Волкова. - М.: Юрайт, 2018. - 461 с.
3. Основы экономики организации : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под редакцией Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2019. - 361 с.
4. Производственный менеджмент : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Л. С. Леонтьева [и др.] ; под редакцией Л. С. Леонтьевой, В. И. Кузнецова. - М.: Юрайт, 2019. - 305 с.

Редченко П.К.

Методика организации учетной системы на предприятиях железнодорожного транспорта

*Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева
(Россия, Орел)*

doi:10.18411/sciencepublic-08-06-2020-04

idsp: sciencepublic-08-06-2020-04

*Научный руководитель
Коростелкин М.М.*

Аннотация

Рассмотрены методика организации учетной системы на предприятиях железнодорожного транспорта

Ключевые слова: бухгалтерский учет, методы формирования себестоимости, промышленный железнодорожный транспорт.

Железнодорожный транспорт России всегда носил двойственный социально-экономический характер. С одной стороны, важно обеспечить целостность нашей страны, ее обороноспособность, безопасность и конкурентоспособность на внешних рынках, а также достижение стабильных макроэкономических параметров, гармоничное развитие регионов, улучшение состояния окружающей среды и уровня жизни населения. С другой стороны, железнодорожный транспорт-это форма экономической деятельности, которая характеризуется теми же понятиями и категориями, что и для других видов предприятий: доход, затраты, прибыль, рентабельность, инвестиции, мотивация, инновации и другие виды транспорта не должны рассматриваться только как инструмент развития других видов деятельности, так как в этом случае он не может эффективно работать, а следовательно, не может выполнять свои социальные функции. Если транспорт не считать бизнесом, то они не смогут снизить издержки и повысить качество предоставляемых услуг, быстро реагировать на спрос и с интересом реагировать на инновации, в полном соответствии с экономическими законами.

Целесообразность осуществления инфраструктурного вида деятельности, а также исключение отдельных видов деятельности, не связанных непосредственно с их транспортировкой и ориентированных на других потребителей услуг других возможностей для специализации - крайне сложная задача.

В нынешних условиях, когда интересы государства, самой компании и клиентуры не совпадают, крайне сложно найти линию, которая не вызвала бы конфликта интересов и удовлетворила бы каждую из сторон.

Одним из основных требований новой системы управления акционерным обществом открытого типа "российские железные дороги" является обеспечение раздельного учета всех составляющих производственно-транспортного процесса по видам деятельности, включая методику расчета затрат по видам деятельности и видам экстенсивных работ (транспортное бюро).

Среди прочих условий правильность расчета затрат, правильное соотношение затрат по видам деятельности к доходам по видам деятельности зависит от создания возможности принятия соответствующих управленческих решений и на уровне территориальных дочерних обществ (железных дорог) и структурных подразделений. Это особенно важно при переходе отрасли к структуре управления портфелем ценных бумаг. На данном этапе формирование условий для правильного расчета затрат и распределения затрат даст правильный финансовый результат не только для материнской компании, но и для каждого из подразделений.

Степень обоснованности распределения текущих затрат по переменным и константам зависит от решения многих важных задач, связанных с обоснованием принимаемых управленческих решений.

Управленческий учет, являясь составной частью системы управления предприятием, призван обеспечить процесс сбора информации для решения задач, показанных на рисунке 1.

Рис. 1. Задачи управления, решаемые на основании информации

В железных дорогах, метрополитенах, организациях и предприятиях, благодаря механизации бухгалтерских операций и централизации бухгалтерского учета, необходимо усилить ежедневный контроль за наличием, сохранностью и рациональным использованием социалистической собственности, выполнением транспортного плана.

Организация экономического расчета оказывает существенное влияние на построение бухгалтерского учета. В каждом отдельном железнодорожном управлении должности, переведенные на автономный учет и гарантированные всеми правами,

предусмотренными положением о социалистическом государстве производственных предприятий, организуются в бухгалтерском учете и составляются на балансе.

Ключевым фактором, определяющим создание системы учета, является необходимость того, чтобы все государственные предприятия и организации составляли качественную бухгалтерскую отчетность и своевременно представляли ее в вышестоящие органы, министерство финансов и банки, обслуживающие предприятия и организации.

На построение системы учета влияют требования государственного и народного контроля, правила документального аудита и расследования, а также необходимость получения необходимой информации для анализа хозяйственной деятельности каждого отдельного звена управления железной дорогой. Анализ хозяйственной деятельности по данным бухгалтерского баланса и отчета, а также их отделение от НИИ является весьма эффективной формой контроля.

Наконец, на построение системы учета оказывают влияние определенные особенности формирования финансовых ресурсов. Специфика продукции - движение пассажиров, грузов, багажа и почты, и технологический процесс ее производства — движение поездов по расписаниям и расписаниям в границах всей железнодорожной сети - привели к формированию финансовых ресурсов, в отличие от предприятий и производственных объединений, к наличию следующих характеристик.

Железные дороги продают продукцию потребителям, но выручка зачисляется не на их расчетные счета, а на счета доходов министерства путей сообщения (мПС). Это связано с тем, что практически весь транспорт осуществляется не в границах одной дороги, а по двум и более дорогам. Поэтому продукт должен быть распределен между дорогами, участвующими в перевозках. В результате основной вид железнодорожных финансовых ресурсов - доходы от перевозок - формируется за счет доходов от местных и пригородных перевозок (в пределах границ дороги), а остальные - за счет централизованных доходов, обычно называемых доходами от всей железнодорожной сети.

Организация системы учета железных дорог соответствует требованиям управления железнодорожным транспортом, и в частности наличию органов управления: министерства путей сообщения, железнодорожных администраций и метрополитенских дирекций железнодорожных управлений и отчетности перед их линейным базовым составом предприятий и подсобно-данного вида деятельности.

Дирекция железных дорог имеет отраслевые службы: перевозки, грузовые, пассажирские перевозки, локомотивы и вагоны, техническое обслуживание путей и сооружений, сигнализация и связь, электрификация и энергоснабжение, а также функциональные службы: планирование, финансы, труд, заработная плата и безопасность, статистика и отчетность.

Учитывая, что дорога является одновременно автономной единицей самооценки и органом управления, она образует два баланса: один для финансово-хозяйственной деятельности самого управления дорогой, другой-совокупность, состоящую из показателей предприятий, субъектов под дорогой, организаций, филиалов дороги и самого управления дорогой. Настоящий консолидированный баланс ежемесячно представляется в министерство транспорта и другие организации.

Дорожный департамент выступает перед дорожным управлением как нижестоящее самоучетное предприятие; его хозяйственная деятельность отражается в отдельном балансе. Для хозрасчетных предприятий основной и вспомогательной деятельности департамент дорожного хозяйства является органом управления, перед которым они отчитываются, представляя бухгалтерский баланс с установленными приложениями. Соответственно, как и железная дорога, дивизион имеет два баланса: баланс операций самого дивизиона как самоучетного предприятия и консолидированный баланс, включающий в себя баланс самого автомобильного

дивизиона и самоучетных предприятий и организаций, подчиненных ему. Этот баланс представляется руководству дороги вместе с отчетом о проделанной работе.

В железных дорогах транспортные расходы отражаются на счете № 22 "транспортные расходы". Параллельно с транспортом учитываются затраты вспомогательных предприятий, обслуживающих основной вид деятельности. Для этого используется счет № 23 "вспомогательное производство". Учет затрат и доходов непромышленных холдингов на счете № 29 "непромышленные холдинги" ведется раздельно. К ним относятся организации, деятельность которых связана не с производством продукции, а с исполнением и оказанием услуг, необходимых для основной деятельности (жилищно-коммунальное хозяйство, пассажирские офисы, гаражи и др.).

Транспортно-специфическими операциями являются погрузка и выгрузка грузов и багажа, а также транспортно-экспедиционные операции по обслуживанию предприятий и организаций грузовладельцев городскими грузовыми станциями и пассажиров городскими пассажирскими станциями и централизованными стоянками. Учет затрат и доходов по данным видам деятельности осуществляется на счете № 32 "погрузочно-разгрузочные и транспортно-экспедиционные операции".

На дорогах значительные инвестиции делаются благодаря специально выделенным на эти цели средствам. Операции по капитальным вложениям отражаются в отдельном балансе клиента-департамента капитального строительства железнодорожной дирекции (нокс). Его цель - изолировать контроль за воспроизводством основных фондов.

Для железнодорожных подрядчиков выполнение строительно-монтажных работ является их основным видом деятельности. Отражение данного вида деятельности дается в отдельных бухгалтерских балансах подрядной строительной организации - трестов по строительству и монтажу автомобильных дорог. Дорожные проектные организации как самоуправляющиеся саморегулируемые организации ведут отдельные реестры и балансы, которые представляются мпс в генеральное управление по проектированию объектов железнодорожного транспорта.

Железные дороги осуществляют некоторые финансовые операции, связанные с перевозками, но они не являются частью баланса основного вида деятельности маршрута. Это бухгалтерские операции и контроль доходов и расходов. Они отражаются в специальной бухгалтерской области отдела финансового обслуживания, а затем в отдельном отчете о прибылях и убытках. Помимо рассматриваемых видов деятельности, существуют предприятия на железных дорогах и в других отраслях экономики, таких как торговля. Их операции учитываются отдельно от транспортных операций, а балансовые отчеты представляются не в финансовый отдел, а в соответствующие отделы или отделы (предприятия обмениваются, например, на дорожную службу для обеспечения рабочими — ювелирами).

Таким образом, по каждой железной дороге составляется несколько балансов, отражающих различные виды деятельности. Строгое разграничение средств и операций между видами деятельности, особенно в условиях предприятия, является важнейшей задачей работников бухгалтерского учета

1. Агеева О.А. Бухгалтерский учет: учебник и практикум для СПО / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. - М.: Юрайт, 2018. - 273 с.
2. Алисенов А.С. Бухгалтерский финансовый учет: учебник и практикум для СПО / А. С. Алисенов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2018. - 464 с.
3. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет: учебное пособие. Издание 5-е, переработанное и дополненное. / В. П. Астахов – М.: Юрайт, 2017. – 955 с.
4. Бариленко, В.И., Кузнецов, С.И., Плотникова, Л.К., Кайро, О.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / В.И. Бариленко, С.И. Кузнецов, Л.К. Плотникова, О.В. Кайро. - М.: КноРус, 2019. - 430 с.

Симакова Е.Ю.

Понятийно-категориальный аппарат учетно-аналитической системы предприятия

Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева
(Россия, Орел)

doi:10.18411/sciencepublic-08-06-2020-05

ids: sciencepublic-08-06-2020-05

Существует множество определений учетно-аналитической деятельности предприятия, что обуславливается существованием разных научных взглядов и методологических подходов к этому процессу.

Впервые учетно-аналитическая система была описана в середине девяностых годов авторами Л.В. Поповой и И.П. Ульяновым. В настоящее время сложилось достаточно большое количество трактовок данного понятия (Рис. 1). [3]

Рис. 1 - Определение термина «учетно-аналитическая система» с позиции различных авторов

На основании приведенных в рисунке 1 определений учетно-аналитической системы и текста исследуемых работ этих авторов, можно сделать вывод, что в научных кругах отсутствует единое понимание термина «учетно-аналитическая система», но авторы сходятся во мнении, что целью создания данной системы является формирование внутренней управленческой и внешней отчетности.

По мнению современных исследователей, в мире на данный момент идет процесс объединения традиционных методов учета, анализа и аудита в единую систему сбора и обработки информации.

Учетно-аналитическая система имеет свои тематические элементы (подсистемы), в которых выделяются подсистемы низшего уровня, что позволяет рассматривать понятие «учетно-аналитическая система» как категориальное (рис 3). [5]

Рис. 3 Модель учетно-аналитической системы организации

Учетная система предприятия представляет собой структурированную внутреннюю систему предприятия, которая собирает зарегистрированные бухгалтерским учетом данные и внешнюю внеучетную информацию для последующего анализа деятельности организации и формирования отчетности, которой смогут воспользоваться как внутренние, так и внешние пользователи в нужном для них объеме.

Цель создания данной системы заключается в обеспечении заинтересованных лиц (как внутренних, так и внешних) данными (бухгалтерской информацией), требующимися для решения важнейших стратегических задач в условиях неопределенности конкурентной среды.

Бухгалтерская информация в учетно-аналитической системе должна отвечать конкретным потребностям менеджмента в зависимости от уровня и характера принимаемых решений и должна соответствовать определенным требованиям, представленным на рисунке 2. [1, с. 341]

Рис. 2 – Требования для бухгалтерской информации

Эта система имеет четкую структуру, но не является постоянной. Она изменяется и подстраивается под перемены, происходящие в разных сферах жизни, особенно в сфере разработки технологий исследования, обработки и предоставления информации внутренним и внешним пользователям для целей принятия управленческих решений. [4]

Подводя итог, можно сделать вывод, что учетно-аналитическая система предприятия - это глубокое, научно-обоснованное исследование финансовых отношений и динамики финансовых ресурсов в общем производственно-торговом процессе. Она является динамическим образованием, уровень эффективности которого определяется способностью реагировать на изменения, происходящие в обществе.

1. Калущкая, Н. А. Учетно-аналитическое обеспечение в системе управления организацией / Н. А. Калущкая. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2013. — № 6 (53). — С. 341-344.
2. Крылов, С.И. Финансовый анализ: учебное пособие / С.И. Крылов.— Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016.— 160 с.
3. Лень В.С. Учетно-аналитическая система предприятия: обоснование определения, модель// International Scientific Journal
4. Ханенко М.Е., Суворова С.П. Концепция учетно-аналитического обеспечения, как основа эффективного управления предприятием // Сборник статей по материалам Четвертой Международной научной конференции МГУ им. М.В. Ломоносова: Инновационное развитие экономики России: институциональная среда - Москва: МАКС - ПРЕСС, 2011. - С. 420-428.
5. Хахонова Н.Н. Теоретико-методологическое исследование категории «учетно-аналитическая система» управления коммерческой организации // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 9-1. – С. 231-234;

РАЗДЕЛ II. МЕНЕДЖМЕНТ И УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Белкин Д.А.

Выбираем лучшего кандидата

(Россия, Москва)

doi:10.18411/sciencepublic-08-06-2020-06

ids: sciencepublic-08-06-2020-06

По роду своей деятельности мне приходится часто и много встречаться с людьми и решать вопросы приема кандидатов на работу или их перемещения на более высокие позиции. Поэтому я прекрасно понимаю важность вопроса, что только правильный по своим компетенциям и личностным качествам сотрудник способен быть максимально эффективен на своем месте. Поделюсь несколькими постулатами, вынесенными из моего опыта.

Безусловно, в зависимости от сферы деятельности компании, ее особенностей, производимого продукта или услуги, команды будут очень сильно отличаться друг от друга. Но принцип «правильные люди на правильном месте важнее, чем правильная стратегия», который выдвинул еще Джон Уэлч (генеральный директор General Electric с 1981 по 2001 гг.), остается актуальным для них и сегодня.

Сам по себе принцип говорит нам о том, что важно не только не совершить ошибку при приеме сотрудника на работу, но и правильно определить сферу деятельности и позицию, на которой данный сотрудник принесет максимальную пользу компании. В противном случае мы потратим ресурсы на подбор, обучение и адаптацию данного сотрудника и не получим ожидаемый эффект. Большинство руководителей в этой ситуации занимают позицию обвинителя, убеждая и себя и окружающих, что вся вина лежит на сотруднике. Это он не справился с возложенными на него задачами. В тоже время, такая ситуация в первую очередь ошибка руководителя и смежных подразделений, которые на входе некорректно определили профиль сотрудника, его сильные и слабые стороны, и поставили сотрудника на позицию, на которой он изначально не мог быть эффективен.

На практике для принятия эффективного решения по кандидату процесс приема сотрудника или продвижения кого-либо из действующей команды на новую позицию в компании должны включать в себя:

- беседу с HR-специалистом, который определяет понимание кандидатом особенностей компании и предлагаемой позиции. Кроме того, HR-специалист выясняет hard и soft skills кандидата, проводит оценку мотивации, восприятие кандидатом корпоративной культуры компании, приверженность к ее ценностям. В целом в процессе своей оценки HR апеллирует к базовым ценностям и характеристикам кандидата.
- встречу с будущим линейным и функциональным руководителями, которые, с одной стороны, подтверждают выводы HR-специалиста о кандидате, с другой стороны, больше внимания уделяют специфике предыдущего опыта кандидата. Каждый руководитель на встрече формирует мнение об успешности кандидата в прошлом, его знаниях в требуемой области (например, если кандидат рассматривается на позицию в private banking, то руководителю важно оценить его sales и коммуникативные навыки, клиентоцентричность, понимание принципов формирования инвестиционного портфеля клиента, оценить эрудированность кандидата).

- прохождение кандидатом тестов, направленных на определение его психологического профиля и предрасположенности к определенной деятельности. Сейчас компании все чаще используют для этих целей искусственный интеллект (ИИ).
- анализ активности кандидата в социальных сетях уже стал частью обязательной оценки кандидатов, что позволяет сделать вывод об открытости кандидата, круге его общения, его интересах, хобби, семейных ценностях, отношении к различным сферам общественной жизни и т.д.

Эти этапы оценки кандидата на позицию позволяют сформировать полное представление о нем как о будущем сотруднике, эффективном члене команды и компании. Важным является и то, что решение о приеме или переводе кандидата принимается не одним руководителем, а несколькими специалистами и с учетом всесторонней оценки кандидата.

Кроме того, за счет этих этапов будущие руководители оценивают не только интеллектуальные способности кандидата (IQ), его эмоциональный интеллект (EQ), но и его коэффициент жизненной энергии (VQ). Исследования в области оценки IQ и EQ ведутся уже долгие годы и имеют как сильные, так и слабые стороны в характеристике кандидатов. VQ как характеристика сотрудника/руководителя был выделен совсем недавно, но многими экспертами в области работы с персоналом признается как один из ключевых факторов успешности кандидата. Благодаря оценке VQ мы точно понимаем насколько кандидат сам обладает жизненной энергией, способствующей достижению им целей и результата, а также способен заряжать энергией команду.

Полная и разносторонняя оценка кандидата способствует правильному выбору и позволяет избежать, иногда фатальных, ошибок при назначении сотрудников на ту или иную должность в компании.

Иванова Ю.В.

Анализ современного состояния усадьбы Васильчиковых-Строгановых

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

(Россия, Санкт-Петербург)

doi:10.18411/sciencepublic-08-06-2020-07

idsp: sciencepublic-08-06-2020-07

Усадьба Васильчиковых-Строгановых находится в селе Волышево. Усадьба является ансамблем архитектуры и паркового искусства 18-19 веков. Село Волышово расположено в 18 км от города Порхова, и в 104 км от Пскова.

«Ансамбль зданий усадьбы Строганова» принят на государственную охрану постановлением Совета Министров РСФСР от 30.08.1960 г. Памятник внесен в Единый государственный реестр объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации с видом «Ансамбль» [5].

В 1770-х годах владельцами Волышова стали Васильчиковы, которые принадлежали к древнему аристократическому роду. В 18 веке Васильчиковы породнились со Строгановыми, и Волышово вошло в строгановский майорат. Последним владельцем усадьбы был граф С.А. Строганов.

Имение Васильчиковых-Строгановых занимало более 100 гектаров. Это была загородная дача семьи. Имение в основном предназначалось для выездов на охоту. Здесь разводили чистопородных русских рысаков. В связи с этим одно из главных мест в усадьбе занимали конюшни.

С приходом Советской власти имение было национализировано, на базе графского конезавода был основан государственный племенной Конный завод № 18.

В графском доме располагался сельскохозяйственный институт и техникум, затем до 1987 года – средняя школа. Постройки усадьбы до середины 1980-х годов использовались под жилые и хозяйственные дома, административные и общественные нужды конного завода и фермы [3, с. 168]. Флигели были отданы под жилье работников завода, учителям и агрономам. Здание домового храма использовалось как клуб. В то время, когда на территории усадьбы размещались организации, проводилась частичная реставрация сооружений [1, с. 175].

Усадьба Васильчиковых-Строгановых начала пустеть в конце 80-х годов прошлого века, когда из построек усадьбы стали выезжать последние оставшиеся там организации. Из-за предполагавшего ремонта, который так и не начался, школа из графского дома была переведена в другое здание.

Средств для реставрации объектов не нашлось, не было организаций, которые занялись бы финансированием и содержанием имения. Усадьба и графский дом подвергались разграблению. Постепенно начали исчезать скульптуры, элементы декора фасадов дворца. Так скульптуры грифонов, некогда стоявших у графского дома, были перевезены к зданию полиции города Порхова.

В результате урагана 1987 года усадебный парк был утрачен на 70%. При усадьбе существовала липовая аллея, во время урагана упало 200 из примерно 240 лип. Сохранились дубовая и пихтовые аллеи.

Ансамбль состоит из центральной усадьбы (графский дом, церковь, три флигеля, конюшни, дом Управляющего), комплекса служебных и хозяйственных построек, и отдельной конной фермы Дорогини. Имение окружено большим парком. Из действующих объектов сохранился конный завод. Состояние объектов различно, многие здания усадьбы находятся в аварийном состоянии [2, с. 169].

В графском доме были выломаны печи и камины, двери и рамы окон в большинстве помещений, вскрыты полы, чугунные перила сданы на металлолом. Металлические части дворца до сих пор разбирают на металлолом. В здании сохранилась мраморная лестница, привезенная из Италии.

В июле 2018 года в графском доме случился пожар. В результате была утрачена кровля и мансардный деревянный этаж. Помимо этого во время тушения, водой были повреждены некоторые детали декоративного убранства внутренних интерьеров. После пожара удалось собрать уцелевшие фрагменты лепного декора, части фасадов, детали оформления сгоревшего мансардного этажа – подоконники, керамика печей. Сохранившиеся элементы декора возможно использовать для будущей реставрации. Более 50 деталей были переданы Порховскому краеведческому музею.

После пожара было принято решение установить временную крышу, но этот проект так и не был выполнен.

В стенах здания главной (английской) конюшни образовались большие выбоины. На втором этаже пустые оконные проемы. У флигелей нет окон и дверей. Многие помещения завалены мусором. Иногда деньги на частичный ремонт конюшен выделяют местные предприниматели.

«Казачья» (охотничья) конюшня используется как склад, поэтому частично сохраняется, зверинец, рабочая конюшня, конюшенный комплекс в Дорогинях расположен в 2 км от центральной усадьбы.

Многие здания практически полностью превратились в руины, это – домик графини, буфетный домик, амбулатория, дом управляющего, дом конюха, бывшая домовая церковь, голубятня, мост через ручей.

Процесс разрушения объектов продолжается. Погодные условия, высокая влажность усугубляют состояние сохранившихся элементов декора, стены из кирпича теряют свою прочность.

До наших дней не сохранились дом птичника, ветряная мельница решетка Въездных ворот, сами ворота практически полностью разрушены [1, с. 186].

В свое время усадьба включала около 70 объектов. Сейчас усадьба включает 46 объектов недвижимости. 14 из 46 объектов ансамбля зданий усадьбы находятся в собственности Российской Федерации. Ответственность за них несёт Межрегиональное территориальное управление Федерального агентства по управлению государственным имуществом в Псковской и Новгородской областях. Остальные 32 не имеют законного владельца.

По нынешнему состоянию графский дом и другие объекты усадьбы нуждаются в срочной реконструкции. В графском доме требуется провести инженерно-техническое обследование состояния конструкций. Необходимо принять меры по перекрытию несанкционированного доступа в здание и на прилегающую к объекту территорию. Для этого надо перекрыть двери и окна, а также установить ограждения вокруг зданий.

Многие общественные деятели Псковской и Ленинградской областей, журналисты и местные жители пытались привлечь внимание к проблеме запустения и разрушения усадьбы. Местные краеведы обращались к чиновникам Администрации Порховского района, Комитета по культуре Администрации Псковской области, Министерства культуры РФ, Администрации Президента РФ. Подавались обращения в прокуратуру Псковской области о непринятии мер по сохранению объекта, но никаких действий предпринято не было.

Для восстановления усадьбы в Волышово, по словам губернатора, требуется 4 млрд. рублей. Для Псковской области это неподъемная сумма, поэтому было принято решение о проведении работ по консервации.

Проекты по противоаварийным мероприятиям и проекты по консервации объектов усадьбы графа Строганова до сих пор не подготовлены.

Многие объекты по-прежнему сохранены, что дает возможность их восстановить. Частично удастся сохранять внешний облик построек и некоторые элементы декора, которые можно было бы использовать в реконструкции. Не смотря на то, что многое разрушено, в здании по-прежнему остаются подлинные фрагменты архитектуры 19 века.

Помимо историко-архитектурной ценности, усадьба, благодаря конюшням и манежу, обладает потенциалом для развития конного спорта.

Восстановленная усадьба Строгановых может вписаться в туристские маршруты по Псковской области и способствовать развитию внутреннего туризма не только в регионе, но и в России.

1. Антонова А.И. Трагедия Волышова // Псковский Летописец. Краеведческий альманах. 2010. №3(4). С. 170-190.
2. Вересова Т.В. На графских развалинах // Псковский Летописец. Краеведческий альманах. 2019. №1(10). С. 159-174.
3. Масленникова Н.Н. Васильчиковы-Строгановы // Псковская земля: история в лицах. «Дворяне все родня друг другу...». 2006. С. 167-182.
4. Ознобишина Т.Н. Волышовские хроники – 1 // Сайт усадьбы Строгановых-Васильчиковых Волышово [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://volishovo.ru/volishovo/index.php/ru/>, свободный. – (дата обращения: 13.05.2020).
5. О дальнейшем улучшении дела охраны памятников культуры в РСФСР: постановление СМ РСФСР от 30 августа 1960 г. № 1327 (с изм. и доп.). [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. URL: <http://docs.cntd.ru/document/9012089> (дата обращения: 13.05.2020).

Колесникова М.А.

Проблемы развития яхтенного туризма в Сочи и мероприятия по совершенствованию его развития

*ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»
(Россия, Санкт-Петербург)*

doi:10.18411/sciencepublic-08-06-2020-08

idsp: sciencepublic-08-06-2020-08

В рамках реализации Федеральной целевой программы "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)", утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 2 августа 2011 г. N 644 "О федеральной целевой программе "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)" за несколько последних лет были решены следующие задачи:

- Развитие туристско-рекреационного комплекса Краснодарского края (построен Имеретинский порт);
- Повышение качества туристских услуг (привлечение инвестиции инновационных проектов);
- Продвижение туристского продукта в крае на мировом и внутреннем туристских рынках (в рамках ЧМ-2018).

Инфраструктура яхтного туризма в 2020 г. подразумевает наличие необходимого набора услуг, включая техобслуживание, заправочные станции, причалы, ремонтные базы, поддержание объектов в должном состоянии, разработку стандартов для строительства и управления яхт-клубами и яхтенными турпродуктами, обучение кадров, производственные предприятия.

В крае уже существует базовые составляющие инфраструктуры яхтенного туризма, что свидетельствует о проделанной работе в рамках планирования Федеральной и краевой программы развития данного вида туризма. Однако существует несколько факторов, на которые по-прежнему стоит обратить внимание:

- несмотря на имеющийся ресурсный потенциал Краснодарского края, он практически не используется, а состояние и результативность развития яхтенного туризма отстаёт от передовых стран мира;
- в настоящее время большая часть побережья Черного моря характеризуется значительным загрязнением воды;
- слабо развито отечественное производство, что является препятствием для политики импортозамещения;
- межведомственная незакрепленность - маломерный флот не принадлежит никакому ведомству. ГИМС МЧС России курирует флот, но законодательными инициативами эта структура не обладает;
- отсутствуют доступные инвесторам долгосрочные кредитные инструменты (например, проектное финансирование) с процентными ставками, позволяющими окупать инвестиции в объекты туристско-рекреационного комплекса в приемлемые для инвесторов сроки;
- наблюдается недостаточное количество заправочных станций для заправки яхт и катеров на территории Сочи.
- о недостаточном уровне развития яхтенного туризма в регионе свидетельствует тот факт, что фактический объем обслуживаемых в Краснодарском крае яхт не может быть определен, т.к. статистическая информация по обслуживанию яхт не осуществляется;
- отсутствуют общегосударственные нормы и стандарты в отношении требований к строительству и оснащению яхтенных марин, что может

привести к созданию объектов, не отвечающих в последующем применяемым нормам и правилам;

- отсутствие справочных материалы, каталоги, карты, схемы, буклеты в открытом доступе.

В Краснодарском крае существует ряд проблем препятствующих развитию яхтенного туризма, без решения которых, данный вид туризма не может считаться перспективным направлением.

В ближайшей перспективе возникает задача поддержки выстроенной инфраструктуры и развития яхтенного туризма в Мировых масштабах.

Ежегодно граждане Российской Федерации оставляют за границей не менее 200 млн. евро только за стоянку и обслуживание своих яхт.

Привлечение дополнительного числа туристов развития портов в г. Сочи привело к созданию новых пляжных территорий, так как на Черноморском побережье протяжённостью 1200 км по состоянию на 2017 г. всего лишь 90 км обустроенных пляжей.

Также привлечение яхтенных туристов способствовало развитию всей туристской инфраструктуры края:

- гостиниц и аналогичных средств размещения;
- переаттестации и, или дополнительному образованию специалистов туристической сферы;
- развитию отечественного производства;
- повышению уровня сервиса и качества обслуживания;

А также, уже в 2020 г. позволяет проводить на территории края национальные, региональные и международные яхтенные регаты и флотилии.

Яхтинг и морской туризм входит в 5-ку приоритетных и устойчиво развивающихся направлений, как в России, так и зарубежом по данным РосТуризма.

В связи с этим, для решения комплекса проблем и привлечении иностранного капитала, может служить развитие направления хаусботов в рамках маршрута, уже распространенных по всему миру. Сочи – отличная площадка для внедрения данной тенденции.

Хаусботы – это золотая середина между дорогими яхтами, круизами и покупкой собственного судна.

Преимущества хаусботов перед другими видами транспорта, их арендой и покупкой представим в таблице, а также опции судов:

Таблица 1.1

Преимущества и опции Хаусботов в сравнении с другими водного транспорта

Критерий	Вид
Преимущества	<p>повышенной комфортность;</p> <p>гибкая мореходность;</p> <p>замена постоянного жилья;</p> <p>использование не только на реках, но и возможность выхода в море;</p> <p>благодаря корпусу катамаранного типа они шире американских и европейских хаусботов и яхт в 1.5 раза, что дает большую обитаемость, меньший расход топлива, но самое главное – это большая остойчивость во время волн.</p> <p>отсутствие качки на стоянке и в движении;</p> <p>импортозамещение;</p> <p>решение экологических проблем (загрязненность черного моря);</p> <p>компактное размещение – модели хаусбота Baikal 18R и Baikal 18S размещается от 2 до 6 кают (по желанию);</p> <p>круглогодичность использования;</p> <p>возможность путешествия людям с ограниченными возможностями, «не выходя из дома»;</p> <p>возможность внедрения в проект «дома» вертолетной площадки;</p> <p>сдача предлагаемой недвижимости в аренду, как и обычного жилья;</p> <p>использование плавсредства под офис.</p>

Опции	стальной корпус повышенной прочности речного/морского класса; 6 кают в морском варианте; 4 каюты в речном варианте; бизнес вариант для использования в чартер с каютой для капитана; жесткий тент над флайбриджем с возможностью установки солнечных панелей; гибридные дизель-электрические или полностью электрические двигатели; выпускается в трех модификациях SuperHouseBoat – для частного использования, SuperHotelBoat – для сдачи в аренду, SuperOfficeBoat – для использования под офис.
-------	---

В итоге и зимой у владельца суперхаусбота будет по сути меблированная квартира в Москве по стоимости порядка 90 000 за 1 кв.м, общая площадь которой составит 288 кв.м. при размере хаусбота 18х8 метров (это без учета внутренних площадей поплавков). Для сравнения: за эти деньги можно купить метр голых стен в новостройке на окраине Москвы или в ближайшем Подмоскowie.

Таким образом, владелец суперхаусбота круглогодично имеет в своем распоряжении жилую площадь более 105 кв.м. с полным набором бытовой техники, мебели, кроватей, шкафов, кондиционеров, отопителей, диванов, кухонным гарнитуром, стиральной и посудомоечной машиной, двумя дизельными двигателями. При этом, в отличие от застройщиков недвижимости, судостроитель даёт полную гарантию на 3 года на всё: на корпус, комплектующие, интерьер.

Мода на хаусботы распространяется по всему миру. В Европе нарастает шум и спрос, появляется все большее количество производителей. В России также начинают понимать все преимущества хаусботов перед яхтами. Однако на отечественном рынке до сих пор весьма мало предложений такого рода.

Рассмотрим данный проект посредством анализа рыночной ситуации и перспективности мероприятия в бизнес-среде с помощью построения SWOT-анализа (таблица 1.2).

Таблица 1.2

SWOT-анализ проекта «Суперхаусбот Sochi»

Сильные стороны: 1. Имеющийся опыт на Российском рынке. 2. Доступ к уникальным туристским ресурсам. 3. Разработанная инфраструктура на базе Имеретинского курорта и Сочи Гранд Марина. 4. Наличие передовой технологии и современного оборудования. 5. Высококвалифицированный персонал. 6. Высокое качество выпускаемой продукции. 7. Известность торговой марки.	Слабые стороны: 1. Недостаточный ассортимент туристских продуктов и услуг. 2. Недостаток финансирования. 3. Отсутствие инженеров необходимого уровня в регионе.
Угрозы: 1. Выход на рынок новых конкурентов. 2. Отсутствие нормативно-правовой базы. 3. Неготовность клиентов менять предпочтения со стабильной недвижимости на хаусботы и суперхаусботы.	Возможности: 1. Ухудшение позиций конкурентов. 2. Резкий рост спроса. 3. Появление новых технологий туристской продукции. 4. Рост репутации на рынке туристических услуг. 5. Создание туристических кластеров. 6. Развитие въездного и выездного туризма. 7. Развитие инновационного туризма. 8. Привлечение инвестиций и иностранного капитал. 9. Привлечение иностранных клиентов. 10. Выход на новый уровень жизни. 11. Решение экологического вопроса.

Таким образом внедрение Хаусботов на отечественный рынок Черноморского побережья позволит «удержать» внутренний капитал страны, увеличить доходную часть поступлений за счет доходов, развивать промышленность, туристическую сферу, рынок недвижимости и поддерживаться экологию, не ухудшая ее положение.

1. Правовое обеспечение туризма : учебник / коллектив авторов ; под общ.ред. Е.Л. Писаревского. — М. : Федеральное агентство по туризму, 2014. — 336 с.
2. Основные виды туризма: учебно-методическое пособие для высшего профессионального образования / Е.Н. Артемова, О.Г. Владимирова. – Орел: ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК», 2015. – 172 с.
3. Бучан А. Управление парусной яхтой в одиночку.-М.: SmartBook, 2011г. – 178с.
4. Шикломанов И.А. Водные ресурсы России и их использование / И.А. Шикломанов. - СПб.: ГГИ, 2008. - 600 с.

Суслова А.Ю.

Тенденции использования информационных технологий в бизнесе и их влияние на проекты реорганизации бизнес-процесса

*Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации
(Россия, Москва)*

doi:10.18411/sciencepublic-08-06-2020-09

idsp: sciencepublic-08-06-2020-09

Одна из самых главных и актуальных тенденций развития функционирования бизнеса – расширение границ автоматизации. То есть на современных рынках становится критически важно осознавать важность адаптации товаров, услуг, а также бизнес-процессов с использованием доступных информационных технологий.

В современных условиях способность адаптации к изменяющимся условиям функционирования рынка зачастую становится решающим конкурентным преимуществом. В случае понимания высшим руководством важности стимулирования роста компании посредством внедрения и использования новых технологий, компания имеет большие возможности укрепления своих рыночных позиций и увеличения количества постоянных клиентов. Также нужно понимать, что внедрение и дальнейшая поддержка работоспособности информационных систем и технологий напрямую связано со значительными затратами, поэтому важно обеспечить должное финансирование деятельности ИТ департамента, то есть удельный вес ИТ затрат в общем бюджете компании должен составлять в среднем 4-6% [6], этот показатель зависит в том числе от размерности и зрелости компании, так, в маленьких компаниях, размер дохода которых менее 50 миллионов долларов, тратится в среднем 6,9% от прибыли, в средних, выручка которых от 50 миллионов до 2 миллиардов, - около 4,1%, а в больших компаниях, доходы которых более 2 миллиардов, на ИТ и вовсе тратится всего 3,2% совокупного бюджета. [6]

Исследование, проведенное компанией Computer Economics, которая предоставляет метрики ИТ менеджмента, демонстрирует тенденции изменений доли общих затрат от величины полученной прибыли компании, которые используются для покрытия операционных и проектных нужды ИТ департаментов. На рисунке ниже (рисунок 1) видно, что процент снизился с 2,7% в 2018 году до 2,5% в 2019, несмотря на рост общих бюджетов. Это иллюстрирует ситуацию того, что при росте ИТ-бюджетов, общие корпоративные доходы растут еще большими темпами [5].

Рисунок 1 - статистика общих ИТ затрат в процентном отношении от выручки: все секторы [5]

Более того, по результатам исследования и расчетов процента организаций, изменивших величину своих ИТ затрат (рисунок 2), так же можно отметить то, что большинство организаций (49%) увеличивают величину ИТ бюджета, а 22% компаний оставляют траты на прежнем уровне, остальные же 29% снижают свои траты, что говорит о том, что такие компании не преследуют целей увеличения своей инфраструктуры, а намерены только поддерживать нормальные циклы обновления и поддержки используемого оборудования и ПО. [5]

Рисунок 2 - процент организаций, изменивших ИТ затраты: все сектора [5]

В рамках работы будет рассматриваться проект, реализуемый в крупной сети ресторанов быстрого питания, которая имеет около 700 действующих ресторанов.

Понимая специфику деятельности, можно отметить важность повышения и поддержания должного уровня удовлетворенности и лояльности клиентов, который достигается за счет высокого уровня предоставления своих сервисов в том числе с поддержкой информационных систем.

Однако помимо важности внешних сервисов предоставления товаров и услуг конечным потребителям немаловажным остаются и внутренние бизнес-процессы компании, которые так же напрямую влияют на всю деятельность компании. Это касается первую очередь бизнес-процессов основной деятельности, однако финансовая сфера также является немаловажной на предприятии.

Функции казначейства все чаще выходят за рамки обычной обработки финансовых операций. Однако выполнение основных функций этого отдела невозможно переоценить, так как именно от этой деятельности напрямую зависят показатели выручки и прибыли, которые в дальнейшем используются в том числе и для расчета налога на прибыль.

К сожалению, не все даже крупные компании работают в соответствии с корректно выстроенными и автоматизированными бизнес-процессами.

По специфике основной деятельности ранее упомянутой сети ресторанов около 800-900 тысяч эквайринговых транзакций осуществляется по всем ресторанам сети ежедневно. Но наиболее важен процесс возврата денежных средств. Возвраты по заказам как полные, так и частичные осуществляются чаще, чем можно подумать и именно такие операции обрабатываются сотрудниками казначейства, в день количество таких возвратов может достигать до 100 заявок.

В ситуации корректного выстраивания процесса и наличия точек автоматизации временные затраты могут быть относительно невелики, но в рассматриваемой компании процесс возврата не оптимизирован.

Рассмотрим этот процесс поподробнее с точки зрения его настоящего состояния (рисунок 3).

От гостя или ресторана на почту казначейства поступает сообщение о необходимости возврата денежных средств (полностью или частично) с описанием причины необходимости возврата, среди которых, например, некачественно выполненный заказ или двойное списание средств за один заказ.

Специалист клиентского сервиса обеспечивает получение необходимой дополнительной информации от гостя или ресторана, далее направляет всю информацию для дальнейшей ее обработки специалистам казначейства.

Далее специалист казначейства из сообщения находит необходимую ему информацию для поиска транзакции и фискального чека, если предоставлена неполная информация, то направляется обратный запрос на недостающие данные.

Дальше с использованием 2 баз: отчет транзакций банка эквайера и выгрузка данных с фискальных регистраторов, выполняется поиск и проверка совершенной транзакции и формирования на нее фискального чека.

В случае наличия всей информации, специалистом формируется запрос в банк на возврат денежных средств, если банк эквайер – Сбербанк, то через сайт, в других случаях заявка заполняется в виде документа-запроса на процессирование операции, скан которого отправляется менеджеру банка по электронной почте. Последним шагом является отправка уведомления инициатору возврата об успешном формировании заявки на возврат и сообщения в ИТ-управление для осуществления возврата по ОФД.

В случае отсутствия транзакции, посылается уведомление о необходимости обращения в банк эквайер, так как денежные средства не поступали на расчетный счет компании.

Рисунок 3 - Модель текущего состояния бизнес-процесса возврата денежных средств в методологии EPC

По факту такого выстраивания бизнес-процесса работа казначейства заканчивается на отправке запроса в банк, однако по факту возврат по ОФД не осуществляется, а именно формирование чека возврата и фиксации факта возврата является подтверждением полной или частичной отмены чека и только в таком случае можно избежать возможных расхождений и некорректных данных при расчете выручки.

Таким образом, появляется необходимость инициации проекта реинжиниринга бизнес-процесса.

Среди проблем, которые могут быть решены в результате успешной реализации проекта, можно выделить:

- Отсутствие единой формы заявки на возврат и необходимость поиска нужных данных в сплошном тексте сообщения или доп запросов нужной информации;
- Невозможность отслеживания SLA выполнения процесса;
- Разрозненность необходимой информации в двух разных базах данных;
- Передача процесса возврата по ОФД другому подразделению, за счет чего невозможность контроля факта отмены чека по заказу.

В рамках такого проекта могут быть предложены следующие варианты решения выявленных ранее проблем:

- Формирование заявки в виде единой формы через ServiceDesk с указанием обязательных полей, для полноты получения необходимой информации (рисунок 4);
- Разработка SLA, заложенной в логику процесса и форме ServiceDesk (рисунок 4);

Поля заявки:	Инициатор заявки (сотрудник казначейства)		Согласование (рук отдела казначейства/бухгалтерии)	Исполнитель компании (подраздел)	Инициатор. Согласование заявки	Закрытие заявки
	Наименование	Тип данных		Наименование специалиста		
	Имя сотрудника	string				
	Номер ФФ	int				
	Номер чека	int				
	Сумма чека	float				
	Время приема заявки	date				
SLA:	Заявка не позднее 3 дней с момента получения запроса на возврат		Согласование не позднее 2 дней с момента подачи заявки в SD	Назначение не позднее 2 дней с момента согласования. Исполнение не позднее 3 дней с момента назначения специалиста	Согласование выполнения не позднее 2 дней с момента исполнения заявки	
Статус заявки на данный момент:	Открыта		На согласовании	В работе	Проверка пользователем	Принято пользователем
Доступность согласования:	Утвердить		Утвердить	Утвердить	Утвердить	Утвердить
	Отклонить		Отклонить	Отклонить	Отклонить	Отклонить

Рисунок 4 - ТЗ на разработку формы подачи заявки на возврат денежных средств в ServiceDesk с определением SLA бизнес-процесса

- Интеграция необходимых баз данных для получения единого файла со всей информацией для выполнения возврата;
- Изменение модели бизнес-процесса, в том числе добавление специалисту казначейства функции подачи заявки компании-подрядчику для осуществления возвратов по ОФД (рисунок 5).

Рисунок 5 - Модель целевого состояния бизнес-процесса возврата денежных средств в методологии EPC

Таким образом, при корректном планировании и реализации проекта возможными результатами оптимизации бизнес-процесса возвратов денежных средств гостям ресторана по эквайрингу для казначейства могут стать:

- Уменьшение трудозатрат и временных ресурсов на обработку одной заявки на возврат;
- Уменьшение финансовых рисков, связанных с попаданием суммы, осуществленного возврата в расчеты на прибыль и налоги;

1. Первухин Д. В., Исаев Е. А., Рытиков Г. О., Филюгина Е. К., Айрапетян Д. А. Анализ положительного эффекта от внедрения ИТ решения, основанный на оценке риска // Приборы и системы. Управление, контроль, диагностика. 2019. № 7. С. 45-54. URL: <https://publications.hse.ru/articles/287842868>.
2. Скворцова Н.А., Лебедева О.А., Сотникова Е.А. Влияние информационных технологий на развитие бизнеса // Теоретическая и прикладная экономика.: 2018. № 1. С.42-50. URL: http://e-notabene.ru/etc/article_25189.html.
3. Dr. Heinrich Degenhart The Functions of Corporate Treasury, 2008. URL: <https://treasury-management.com/article/4/121/1053/the-functions-of-a-corporate-treasury.html>
4. Недоспасова Ольга Павловна, Борисюк Игорь Анатольевич Корпоративные казначейства: новые возможности для повышения эффективности финансовых потоков // Journal of new economy. 2011. №1 (33). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/korporativnye-kaznacheystva-novye-vozmozhnosti-dlya-povysheniya-effektivnosti-finansovyh-potokov>
5. IT SPENDING AND STAFFING BENCHMARKS// 2019-2020. URL:<https://www.computereconomics.com/temp/ISS2019Ch01ExecSum78321.pdf>.
6. Lauren Morley// Article 'How much should a company spend on IT?'// Techvera Blog. 2019. URL: <https://blog.techvera.com/company-it-spend>

Хойна М.Н., Буренина Н.Б.

**Формирование структуры компенсационного пакета как важнейшего
мотивационного стимула к труду**

*ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»
(Россия, Симферополь)*

doi:10.18411/sciencepublic-08-06-2020-10

idsp: sciencepublic-08-06-2020-10

Аннотация

В статье рассматривается необходимость использования пакета компенсаций для эффективного управления сотрудниками организации и обеспечения мотивации в

достижении высоких результатов в трудовой деятельности, что способствует повышению результативности деятельности предприятия.

Ключевые слова: компенсационный пакет, система вознаграждений, компенсации, управление персоналом, социальные льготы.

В настоящее время в условиях усиливающейся конкурентной борьбы развитие бизнеса требует от деятельности организаций все больших усилий и создает более сложные условия для их функционирования. Главным преимуществом перед конкурентами становится персонал организации.

Управление персоналом является достаточно сложным процессом, который включает разработку концепции и стратегии кадровой политики и методов управления персоналом. Среди методов управления наибольшее значение имеют системы материально-денежного вознаграждения и мотивации сотрудников. Одним из способов развития, вовлеченности в процессы организации и стимулирования персонала предприятия является разработка и использование компенсационного пакета, который привлекает высококвалифицированных сотрудников, мотивирует работников на высокие результаты деятельности и к достижению целей предприятия, а также формирует положительный имидж и деловую репутацию организации как работодателя.

Согласно ст. 164 Трудового кодекса РФ, компенсации – это денежные выплаты, установленные в целях возмещения работникам затрат, связанных с исполнением ими трудовых или иных обязанностей, предусмотренных Трудовым кодексом и другими федеральными законами [1].

В свою очередь, компенсационный пакет или система вознаграждений представляет собой более объемное понятие. В его структуру включено, как денежное вознаграждение персонала в виде постоянных и переменных выплат, так и набор социальных льгот, предусмотренных законодательством Российской Федерации и самой организацией. То есть, любое вознаграждение за труд, в том числе заработная плата, и есть компенсация за предоставление своего времени, здоровья и результатов трудовой деятельности [2].

Компенсационный пакет является важной составляющей мотивации персонала, поскольку для привлечения и удержания на предприятии высококвалифицированных специалистов недостаточно предложить им конкурентоспособный уровень заработной платы. Дополнительные социальные льготы, возможность культурного и физического развития, различные премии и хорошие условия труда оказываются привлекательнее и имеют при выборе места работы решающее значение.

Формирование системы вознаграждений должно производиться в соответствии с текущими и стратегическими целями организации, ее организационной структурой, потенциалом и резервом, и быть направлено на привлечение конкурентоспособных сотрудников, улучшать морально-психологический климат в коллективе и усиливать взаимосвязь повышения базовой заработной платы со сложностью и ответственностью выполняемой работы [3].

Тем самым, основное значение системы компенсаций заключается в том, чтобы стимулировать организационные действия персонала, нацелив сотрудников на качественное и результативное выполнение трудовых обязанностей, что позволит достичь стратегических задач предприятия, т.е. соединить материальные интересы сотрудников со стратегическими задачами организации.

Система вознаграждений, которая используется на предприятии, складывается из трех элементов – основная оплата труда, дополнительная оплата и социальные выплаты (бенефиты).

Основная оплата труда предусматривает гарантированную компенсацию сотруднику за его трудовую деятельность в организации на определенной должности. То есть, это базовая заработная плата, которая состоит из базового должностного оклада и надбавок, введенных для учета индивидуальных особенностей сотрудника [4].

Дополнительная оплата труда чаще всего связана с вознаграждением за результативность работы сотрудника, к которому относятся премии за выполнение плана, единовременное вознаграждение, акции и прочее.

Бенефиты представляют собой вознаграждения, не связанные с качеством и количеством выполненных трудовых задач. С помощью данных благ персонал предприятия имеет возможность повышать качество трудовой жизни, здоровье и благосостояние. При этом часть социальных льгот предусмотрено законодательством Российской Федерации, к которым относятся основные и дополнительные отпуска, оплата временной нетрудоспособности и т.д. Остальную же часть бенефитов предоставляет организация, в соответствии со своими возможностями и желанием улучшить жизнь своих сотрудников. Данные вознаграждения закреплены во внутренних документах организации: положениях, указах, штатных расписаниях [3; 5].

Структура компенсационного пакета на предприятиях всегда должна находиться в непрерывном развитии. Ведь любая компенсационная система устаревает, и для ее эффективного функционирования необходима информация о потребностях, интересах и желаниях персонала, а также о появлении новых тенденций на рынках труда. Своевременное совершенствование пакета компенсаций позволит не только улучшить условия работникам и добавить дополнительные выплаты, но и повлияет на их производительность труда, как мотивационный стимул.

При этом при формировании компенсационного пакета организация должна придерживаться определенных правил. Во-первых, система компенсации должна быть связана с показателями деятельности предприятия (прибыль, выполнение плана, объем продаж и т.д.) и самого работника. Во-вторых, компенсации должны выступать не только как способ стимулирования, но и как средство управления, с помощью которого руководитель может воздействовать на работника. И в-третьих, каждый сотрудник организации должен быть ознакомлен с системой компенсаций как при приеме на работу, так и при последующем ее изменении [6].

Таким образом, компенсационный пакет играет важную роль в управлении сотрудниками организации и имеет четко выраженную социальную эффективность, позволяя привлечь высококвалифицированных сотрудников, сформировать лояльность персонала, повысить уровень мотивации персонала организации и уменьшить текучесть кадров.

1. ТК РФ Статья 164. Понятие гарантий и компенсаций [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/76b6618d8df8a2dee39d97568704a639b442c608/ (Дата обращения: 12.05.2020).
2. Компенсационный пакет: содержание, структура, особенности создания [Электронный ресурс] // HR 100%. – Режим доступа: <http://www.hr100.ru/wmc/info/article/article06/?id=1154954369> (Дата обращения: 13.05.2020).
3. Мовчанюк, С.Н. Совершенствования процесса разработки компенсационного пакета в организации / С.Н. Мовчанюк // Аллея науки. – 2017. – №9. – С. 123-126
4. Что такое компенсационный пакет? [Электронный ресурс] // Справочник «На все случаи жизни». – Режим доступа: <http://www.mesport.ru/index.php/business-and-economy/287-chto-takoe-kompensatsionny-paket> (Дата обращения: 13.05.2020).
5. Бабина, С.И. Структура компенсационного пакета топ-менеджеров: анализ российской практики / С.И. Бабина, С.А. Бабин // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: политические, социологические и экономические науки. – 2016. – №2. – С. 47-54
6. Белова, А.А. Анализ современных подходов к построению компенсационных пакетов на предприятиях / А.А. Белова / Материалы ивановских чтений. – 2018. – №4(22). – С. 8-17

Яичкин И.А.**Специфика деятельности предприятий железнодорожного транспорта и её влияние на постановку системы учёта***Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева
(Россия, Орел)**doi:10.18411/sciencepublic-08-06-2020-11**idsp: sciencepublic-08-06-2020-11**Научный руководитель
Дедкова Е.Г.***Аннотация**

Рассмотрены специфика деятельности предприятий железнодорожного транспорта и её влияние на постановку системы учёта.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, учётно-информационная система, промышленный железнодорожный транспорт.

Отрасль железнодорожного транспорта это сложнейшая производственно-экономическая, а также социальная единица с уникальной принадлежащей индивидуально ей функциональной и территориально производственной структурой. В данном аспекте отрасль железнодорожного транспорта открывается нам как отрасль сферы экономики генерирующая цену товара в сфере обращения, и безусловно обеспечивающие удовлетворение рутинной потребности людей в перемещении, и обеспечении легкодоступной мобильности граждан. Другими словами, железнодорожный транспорт как объект исследования можно рассмотреть с разных сторон: во-первых, как экономическая отрасль; во-вторых, как одну из частей транспортного комплекса; в-третьих, как обособленную территориально распределенную производственно-экономическую единицу; Производительные мощности железнодорожного транспорта, состоят из комплекса материально-вещественных структурных частей производства, и трудовых ресурсов. Они занимают огромную часть в производительных силах всего общества. Эволюция производственно-экономических отношений в современном мире, преобразование и поступательное усовершенствование всех производственных отраслей на рынке, в том числе отрасль железнодорожного транспорта, основывается на научно-техническом прогрессе (НТП), на осуществление научно-обоснованной инновационной политики, развитие подсобности трудового ресурса в условиях демократизации и развития самоуправления, совершенствование их профессионализма и мастерства. Именно поэтому, экономика железнодорожного транспорта, точно так же как и экономика различных других форм транспорта, исследует весь перечень отношений в транспортной сфере на основе экономических законов. Исследуя производственные отношения в сфере железнодорожного транспорта, экономическое поле базируется на знаниях его техники и технологий применения современных методов анализа конъюнктуры рынков, планирования и прогнозирования, а также, на использование прогрессивных моделей менеджмента, маркетинга. Общее количество потребителей грузовых железнодорожных услуг составляет более 11,5 тыс. организаций. Перечень услуг которые выполняют ППЖТ: перевозка грузов, погрузочно-разгрузочные работы, остальные технологические работы. Углубляясь в исследование деятельности ППЖТ получилось выделить несколько организационно-технологических особенностей и выявить их воздействие на организацию бухгалтерского учёта и аудита: предприятия ППЖТ являются непосредственным субъектом естественной монополии; услуги ППЖТ по транспортировке грузов - потребляются едино-моментно с периодом осуществления технологического процесса; процесс производства рассматривается исключительно как транспортировка грузов и не имеет незаконченных операций,

именно поэтому, на ППЖТ в большинстве своём отсутствует незавершенное производство; ППЖТ присущ большой удельный вес трудозатрат и накладных расходов в структуре себестоимости, что обычно приводит к проблемам с их учётом, выбором базы распределения и их списания на себестоимость услуг по грузовым железнодорожным перевозкам; может встречаться территориальная разрозненность структурных подразделений ППЖТ. Специфика отрасли, индивидуальные особенности технологического процесса, расписанные выше, на прямую воздействуют на организацию учётного процесса ППЖТ. Учётно-информационную систему ППЖТ можно изобразить в следующем виде (см. рис. 1).

Создание и функционирование учётно-информационных систем на ППЖТ позволяет: предоставить нужную информацию для менеджеров организации; сформировать потоки входящей и исходящей информации, с помощью генерации электронного документооборота; организовать взаимодействие бухгалтерского, налогового и управленческого учёта.

Созданная в ходе исследования модель учётно-информационной системы необходима, для усовершенствования учёта с внедрением новых информационных технологий, и для систематизации отдела внутреннего аудита ППЖТ. Бухгалтерский учет в современном мире основывается исключительно на использовании компьютерных технологий. В свою очередь на практике складывается ситуация, когда предприятия, в том числе и ППЖТ, встречают проблему отсутствия метода подготовки данных бухгалтерского учета и аудита, которая принимала во внимание бы все особенности воздействия отрасли на постановку учёта в условиях компьютерной обработки информации. В данном исследовании рассмотрены базисные подходы к формированию и использованию автоматизированных информационных систем на стадиях: предпроектного исследования и разработки технического задания; проектирования; ввода в действие; сопровождения автоматизированной системы;

Рисунок 1 - Учётно-информационная система предприятия промышленного железнодорожного транспорта

Выделение различных подсистем бухгалтерского учёта и их взаимосвязи позволило нам создать электронный документооборот, обеспечивающий взаимосвязь между работниками бухгалтерии и другими различными подразделениями предприятия, максимально оптимизировать все потоки информации бухгалтерского и налогового учёта. Данная учётно-информационная система обеспечивает организацию оперативной информацией, что позволяет ей принимать максимально грамотные и эффективные управленческие решения.

1. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет : учеб. для высших учебных заведений / М.А Вахрушина. – М. : Омега-Л, 2007. – 570 с.
 2. Врублевский, И.Д. Управленческий учет издержек производства и себестоимости продукции в отраслях экономики / И.Д. Врублевский. – М. : Бухгалтерский учет, 2004. – 376 с.
 3. Калинкина О.А. Организация бухгалтерского учёта и внутреннего аудита деятельности ППЖТ в условиях применения новых информационных технологий.// Журнал «Вопросы экономических наук» №6 // Издательство ООО «Компания Спутник+» ноябрь 2006 – 1 п.л.
 4. Гизатуллина, В. Г. Управление затратами на железнодорожном транспорте : [монография] / В. Г. Гизатуллина, О.В. Липатова. – Гомель : БелГУТ, 2008. – 352 с.
 5. Бойкачева, Е. В. Бухгалтерский управленческий учет на предприятии транспорта : учеб.-метод. пособие / Е. В. Бойкачева, С.Л. Шатров. – Гомель : БелГУТ, 2011. – 205 с.
-

РАЗДЕЛ III. ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Башашкина Г.Ю.

Военно-экономические интересы, налоговая мотивация и их воздействие на налоговую систему государства

*Военный университет Министерства обороны Российской Федерации
(Россия, Москва)*

doi:10.18411/sciencepublic-08-06-2020-12

idsp: sciencepublic-08-06-2020-12

Аннотация

В статье проведен анализ Военно-экономических интересов, налоговой мотивации и их воздействие на налоговую систему государства

Ключевые слова: налоговые доходы бюджета, планирование, учреждение, плановый документ, мотивация.

Abstract

The article analyzes military and economic interests, tax incentives and their impact on the state tax system.

Keywords: tax revenues of the budget, planning, establishment, planning document, motivation.

Главная цель военно-экономических интересов - удовлетворение потребностей военной организации государства в финансовых средствах и материальных ресурсах.

Достижение требуемого уровня боевой готовности ВС сопровождается значительными расходами материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Поэтому обеспечение боевой готовности является задачей не только военной, но и экономической. Военно-экономические интересы состоят из основных задач военно-экономического обеспечения:

- своевременное и в полном объеме финансовое обеспечение решаемых военной организацией государства задач;
- оптимизация расходов материальных ресурсов и денежных средств, направляемых на обеспечение военной безопасности, повышение эффективности их использования на основе взаимосвязанного скоординированного реформирования всех компонентов военной организации государства;
- развитие научно-технической, технологической и производственной базы страны, Вооруженных Сил Российской Федерации и других войск, военной инфраструктуры в интересах обеспечения военной безопасности;
- обеспечение правовой защиты объектов интеллектуальной собственности, содержащихся в продукции военного назначения, а также в технологиях их разработки и производства;
- интеграция гражданского и военного секторов экономики страны и координация военно-экономической деятельности государства в интересах обеспечения военной безопасности;

- создание инфраструктуры государства с учетом решения задач по обеспечению военной безопасности;
- повышение уровня социального обеспечения военнослужащих и гражданского персонала Вооруженных Сил Российской Федерации и других войск, а также граждан, работающих в оборонном промышленном комплексе;
- обеспечение функционирования и совершенствование систем мобилизационной готовности и мобилизационной подготовки экономики и населения страны;
- накопление и содержание запасов материальных средств;
- осуществление взаимовыгодного международного военного (военно-политического) и военно-технического сотрудничества;
- выполнение международных договоров Российской Федерации в военно-экономической сфере. [6] На рис.1 мы можем рассмотреть основные задачи военно-экономических интересов государства.

Компоненты военно-экономических интересов РФ:

- своевременное и в полном объеме (в пределах имеющихся финансовых ресурсов государства) финансовое обеспечение планов строительства и развития, боевой и мобилизационной подготовки Вооруженных Сил Российской Федерации и других войск, потребностей всех компонентов военной организации государства;
- экономическое и финансовое обеспечение совершенствования стратегических и обычных вооружений, военной и специальной техники;
- создание экономических и финансовых условий для разработки и производства унифицированных высокоэффективных систем управления войсками и оружием, систем связи, разведки, стратегического предупреждения, радиоэлектронной борьбы, высокоточных, мобильных безъядерных средств поражения, а также систем их информационного обеспечения;
- повышение уровня жизни, реализация установленных федеральным законодательством социальных гарантий военнослужащим и членам их семей.

Основные принципы военно-экономического обеспечения:

- соответствие уровня финансового и материального обеспечения военной организации государства потребностям военной безопасности и ресурсным возможностям государства;
- концентрация финансовых, материально-технических и интеллектуальных ресурсов на решение ключевых задач обеспечения военной безопасности;
- государственная поддержка предприятий (производств) и учреждений (организаций), определяющих военно-техническую и технологическую устойчивость оборонного промышленного комплекса, также его градообразующих предприятий, закрытых административно-территориальных образований;
- научно-техническая, технологическая, информационная и ресурсная независимость в разработке и производстве основных видов военной продукции.

Рис.1 Основные задачи военно-экономических интересов государства

Военно-экономический анализ имеет целью выработку научно-обоснованных рекомендаций по объему требуемых расходов на оборону и выбор наиболее целесообразных способов проведения мероприятий в войсковой сфере деятельности ВС и в производственной сфере деятельности военной организации государства.

Объектом военно-экономического анализа является целенаправленная деятельность, проводимая в структурных звеньях военной системы (войска, оборонная промышленность, органы военного и государственного управления), направленная на обеспечение боевой готовности войск.[4]

Военно-экономический анализ изучает методы обоснования планов осуществления мероприятий по обеспечению боевой готовности ВС с учетом затрат на получение достигаемого результата (эффекта).[4] При этом предполагается обязательное совместное рассмотрение военной и экономической сторон деятельности. Достижение каждой цели осуществляется посредством выполнения одного или нескольких мероприятий. Они могут быть осуществлены различными способами и, следовательно, за различное время и с различным расходом ресурсов того или иного качества.

Если мы рассмотрим налоговую мотивацию с позиции экономической деятельности военных организаций, то можем определить что, современная налоговая система РФ [5] предусматривает ряд налоговых льгот практически по всем основным налогам, которые распространяются на военные организации. В качестве основного налога, который непосредственно связан с доходами и в больше степени влияющего на увеличение бюджета государства, выступает НДФЛ. Льготы по другим налогам, плательщиками которых являются физические лица, в данном исследовании не рассматриваются, так как они не имеют мотивирующей направленности с точки зрения повышения активности, включая предпринимательскую деятельность. Налоговая мотивация является в настоящее время практически не исследованной проблемой, решением которой не занимается современная теория и практика. Вместе с тем

существует круг задач в данной области, решение которых позволил бы существенно развить рычаги управления экономической активности, и повысить заинтересованность в распределении финансовых ресурсов. В настоящее время, по мнению многих руководителей и специалистов, отсутствуют также инструменты оценки целесообразности и эффективности налоговых льгот и преференций как мотивирующего фактора роста или снижения для военных организаций.[2]

Структура налоговой мотивации достаточно сложна. В нее входят различные элементы, соответствующие разнообразию налоговых льгот и отношений. Множественность налоговых взаимосвязей предопределяет применение большого количества видов, форм и методов их организации (элементов налогового механизма). Государство в лице его исполнительных и законодательных органов власти на основе тщательного изучения действия экономических законов, закономерностей развития налогов, задач экономической, финансовой и налоговой политики устанавливает наиболее оптимальные налоговые методы формирования доходной части бюджетов всех уровней. Государство придает налоговой мотивации юридическую форму посредством налогового законодательства и регулирует его. Налоговая мотивация определяется налоговой концепцией, которая выражает интересы определенных сил, стоящих у власти, «поэтому оценить предельные институциональные изменения в Министерстве обороны Российской Федерации довольно сложно, так как они «могут быть следствием изменений в правилах, неформальных ограничениях, в способах и эффективности принуждения к использованию правил и ограничений».[1]

В зависимости от особенностей отдельных подразделений общественного хозяйства и на основе выделения сфер и звеньев налоговых отношений, налоговая мотивация подразделяется на налоговый механизм предприятий и хозяйственных организаций и налоговые льготы представленные военным организациям государственной сферы.

В свою очередь, каждая из этих сфер включает отдельные структурные звенья. Так, например, рассматривая взаимоотношения государства с налогоплательщиками, следует выделить налогообложение организациям Министерства обороны Российской Федерации (далее по тексту МО РФ) и населения. В связи с вышеизложенным в данном исследовании предлагается налоговая мотивация для военных организаций.

Внедрение и использование специальных инструментов, в том числе налоговой амнистии для предприятий и организаций реального сектора экономики и в особенности организациям МО РФ. Реализация данного предложения позволит ускорить процессы импортозамещения в связи с санкциями и активизировать рост экономики региона за счет внутренних резервов роста. Большинство отечественных и зарубежных специалистов, объективно оценивающих санкционные процессы, приходят к одному мнению, что за время санкционного режима экономика России, отнюдь, не производит впечатление раздавленного государства. Президент России Владимир Путин 28 июля 2017 года призвал ускорить работу по импортозамещению в оборонно-промышленном комплексе, обеспечить максимально широкий переход на отечественные материалы, комплектующие при производстве специальной техники и вооружений. Российский лидер уверен, что РФ в состоянии обеспечить импортозамещение при выполнении госпрограммы вооружений.

Таким образом, анализ влияния санкций, прежде всего на экономические основы обороны страны, должен быть детальным и объективным. Большинство отечественных и зарубежных специалистов, объективно оценивающих протекающие процессы, сходятся во мнении, что за прошедшие два года санкционного режима экономика России, отнюдь, не производит впечатление «порванной в клочья», как это пытаются представить первые лица США. Более того, уже с весны 2016 года, стали проявиться явные признаки преодоления стагнации российской экономики. Но недооценивать негативное воздействия санкций, нанесенный ими ущерб, угрозы их долгосрочных

отрицательных последствий, безусловно, нельзя. И, в первую очередь, речь идет о последствиях для сферы обеспечения национальной безопасности государства. Таким образом, анализ влияния санкций, прежде всего на экономические основы обороны страны, должен быть детальным и объективным.

Для формирования обобщённой оценки влияния санкционных мер на экономику России представляется целесообразным рассмотреть широкий спектр экспертных мнений специалистов, нашедших отражение в средствах массовой информации. Так по подсчетам аналитиков экономической экспертной группы Е.Гурвича и И.Прилепского суммарные потери от финансовых санкций и падения цен на нефть за 2014–2017 годы оцениваются в 600 млрд долларов,[8] включая потери от финансовых санкций около 170 млрд долларов, и недополученные доходы от нефтегазового экспорта – около 400 млрд долларов. Сокращение валового притока капитала оценивается ими примерно в 280 млрд долларов за три с половиной года, в том числе около 85 млрд долларов – прямых инвестиций. Косвенное же влияние санкций – их фактическое распространение на всех, а не только на те компании и банки, которые включены в санкционные списки, – оценивается в три четверти этих потерь.

Однако, по мнению российского экономиста С.Гуриева, санкции - «это не катастрофическое развитие событий, но достаточно существенный удар по российской экономике»[8]. В долгосрочной перспективе, по оценкам экспертов, наиболее негативные последствия для России будут иметь ограничения, накладываемые на экспорт в Россию высоких технологий и доступ российских банков к дешёвым кредитным ресурсам.

Между тем, по итогам 2014 года импорт в Россию из США вырос на 23%, а импорт в Россию из ЕС упал на 7-10% (в частности, импорт из Германии упал на 3,9 %). Эти цифры хорошо показывают, что от введения антироссийских санкций терпит убытки Европа, а не США.[8]

Санкции против России и ответные меры РФ принесли странам ЕС убытки в 5 млрд евро, а не входящей в ЕС Норвегии - убытки в 1 млрд евро. В феврале 2015 года глава МИД Испании Хосе Мануэль Гарсиа-Маргальо сообщил, что из-за санкций против России Евросоюз потерял 21 миллиард евро.[8]

В июне 2015 года Президент России Владимир Путин оценил в 100 млрд евро потенциальные потери европейских компаний от антироссийских санкций.[8]

По оценкам Еврокомиссии, потери ЕС составили 40 млрд евро или 0,3% совокупного ВВП стран-членов ЕС в 2014 году и около 50 млрд евро – 0,4% ВВП стран-членов ЕС в 2015 году. В соответствии с этими прогнозами Россия за два года потеряет около 100 млрд евро, ЕС – до 90 млрд евро.[8]

Следует отметить, что санкции заметно ухудшили финансовые условия функционирования народного хозяйства страны, особенно, аграрно-промышленного комплекса. Двум крупнейшим кредиторам российского АПК Россельхозбанку и Сбербанку был закрыт доступ на традиционные внешние рынки капитала. В результате повысились ставки по кредитам аграрному бизнесу, которые в 2013 году составляли 12-13%, что в 1,7-1,8 раза превышало рентабельность сельхозпроизводства даже при наличии государственных субсидий. С учетом коммерческих банков реальный процент по аграрным кредитам составлял 15-18%, а в 2014 г. он еще вырос из-за повышенной ставки рефинансирования Банка России после принятия санкций. Аграрный сектор практически под влиянием западных санкций лишается долгосрочного коммерческого кредитования, необходимого для развития импортозамещающего производства продовольствия.[8]

Украинский кризис и резкое обострение российско-украинских отношений активизировали дальнейшее развитие импортозамещения в России. В целом в условиях возможного обострения экономических противоречий и усиления ограничительных и запретительных мер во взаимной торговле необходимо учитывать сохраняющуюся

весьма высокую зависимость двух стран по целому ряду товаров. В 2013 году Украина в значительной степени зависела от поставок в Россию таких товаров как вагоны – 70%, двигатели 61,2%, глинозем – 95,8%, локомотивы – 99,2%, металлоконструкции из черных металлов – 62,9%.

В свою очередь, для России украинский рынок представляется весьма важным для сбыта таких товаров как аммиак – 66,9%, тепловыделяющие элементы – 42,1%, телевизионные приемники – 50,3%, электрогенераторные установки – 38,3% и другие. Введение ограничений на взаимные поставки может существенно повлиять на состояние соответствующих отраслей в обеих странах.[7]

Заметим, что санкционная политика затронула, казалось бы, косвенно, но, как оказалось, практически напрямую, многие предприятия, не входящие в круг системных санкций. Это российская авиакомпания-лоукостер «Добролёт», дочернее предприятие «Аэрофлота», вынужденное прекратить свою работу в августе 2014 года, Московский метрополитен, столкнувшийся с проблемой поставок тубингов из Украины и другие.

Санкции США и ЕС направлены прежде всего на ключевой сектор российской экономики – нефтяной комплекс. Блокируется доступ к технологиям для освоения арктических и трудно извлекаемых месторождений нефти. Технологическую брешь в какой-то степени может быть закрыта импортом оборудования из других стран, в том числе и из Китая, хотя оно по своим характеристикам значительно уступает западным образцам.[8]

Однако аналогов некоторых импортных технологий, используемых в России, нет и у Китая. У него нет опыта освоения шельфовых месторождений. В ближайший год – два запрет на экспорт технологий еще не скажется, так как существуют заделы в этих областях за счет ранее заключенных контрактов, но в более отдаленной перспективе, в условиях отсутствия инновационных технологий, эффективного налогообложения и других мер, стимулирующих добычу нефти возможно падение ее добычи. По оценкам Института экономики через три года произойдет падение добычи нефти в пределах 10-20 млн тонн от уровня 2013 года, когда объем добычи составлял 523 млн тонн. Однако, если санкции сохранятся, а объем инвестиций в отрасль в условиях заметного ужесточения условий предоставления кредитов существенно снизится, то в конце десятилетия следует ожидать падение нефтедобычи до 450 млн тонн и ниже. Уменьшение добычи жидкого топлива будет сопровождаться сокращением экспорта нефти. Правда, падение добычи нефти можно будет компенсировать ростом добычи газа.[7]

Крупнейшие отечественные добывающие гиганты уже терпят убытки: нефтяная компания «ЛУКОЙЛ» из-за санкций была вынуждена сократить инвестиционную программу; чистая прибыль Лукойла к третьему кварталу 2014 года сократилась по сравнению с прошлым годом наполовину; нефтяная компания «Роснефть» попросила государство оказать финансовую помощь в размере 1,5 трлн рублей в связи с американскими санкциями для поддержания ликвидности; компания «Газпром» из-за санкций была вынуждена прибегнуть к оптимизации ценовой политики и географической диверсификации рынков сбыта, а также компания пострадала от запрета на поставки технологий, которые ей нужны для добычи на арктическом шельфе; компания «НОВАТЭК» в связи с санкциями обратилась за финансовой помощью к российским властям. По заявлению министра финансов А.Силуанова, компании будут выделены средства из Фонда национального благосостояния РФ. По оценкам Л.Федуна, сокращение добычи нефти в России в результате санкций может составить до 7% в год.[7]

В сфере топливно-энергетического комплекса в краткосрочной перспективе основные финансовые потери лягут на российскую сторону, что связано с сокращением или даже полным прекращением поставок российского газа в Украину.

Другим источником финансовых потерь для России может стать сокращение закупок российского ядерного топлива для украинских АЭС за счет перехода на украинское топливо, а в докризисный 2013 год украинский импорт тепловыделяющих элементов из России составлял 604 млн. долларов.[7]

Введение санкций задевает и другие чувствительные сферы российской промышленности, включая оборонно-промышленный комплекс. При этом основная проблема заключается в отсутствии у Российской Федерации значительного количества технологий создания и производства современной элементной компонентной базы для производства современных электронных приборов. В условиях санкций возникает необходимость перехода на азиатскую элементную базу и ускоренного развития своих собственных технологий, более быстрого внедрения новые технических решений, с большей скоростью реализовывать мероприятия по стандартизации.

Негативное влияние санкций на российский ОПК можно проследить на примере Роскосмоса, согласно заявлению статс-секретаря Роскосмоса Д.Лыскова, к середине мая 2015 года вследствие санкций и роста курса валют Российская космическая программа подорожала приблизительно на 30 %. Данные экономические трудности привели к оптимизации бюджета и полной перестройке всей космической программы.

Западные транзисторы, микросхемы, интегральные схемы в производстве российского вооружения составляют до 90%; при этом основными поставщиками являются западные страны, которые ввели в отношении России санкции. По мнению заместителя ОАО «КБТЭМ-ОМО» В.Зуева, это существенно осложняет модернизацию российского военного производства.[8]

Взгляд на принципы формирования и осуществления военных расходов, как на целостную систему, хотя обеспечение оборонительной функции государства предполагает интегрированный, комплексный подход, направленный на координацию и взаимодействие всех ветвей и органов власти для достижения единой цели.

В связи углублением экономического кризиса возможно было бы также реализовать идею продления налоговых каникул вновь создаваемым организациям МО РФ. Если учесть, что доля занятых в организациях МО РФ составляет около 37%, данные послабления могли бы особенно повысить мотивацию и трудовую активность молодых специалистов выпускников университетов, колледжей.

В целях развития производственного сектора стабилизировать отчисления на социальные нужды для организаций МО РФ данного сектора. Снижение совокупного бремени обязательных платежей и выплат может стать основой для дальнейшего роста производственного сектора.

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ доходы организаций МО РФ, полученные от такой деятельности в полном объеме учитываются в смете доходов и расходов учреждения и отражаются в доходах федерального бюджета как неналоговые доходы, в том числе:

1. Доходы от использования имущества, находящегося в государственной собственности, после уплаты налогов и сборов, предусмотренных законодательством.
2. Доходы от продажи имущества, находящегося в государственной собственности, подлежат зачислению в бюджет в полном объеме.
3. Средства, полученные в результате применения мер гражданско-правовой, административной и уголовной ответственности, в том числе штрафы конфискации, компенсации, а также средства, полученные в возмещение вреда государству.
4. Доходы в виде финансовой помощи, полученной от бюджетов других уровней.
5. «Иные неналоговые доходы». [3]
6. Создание информационных центров по изучению, консультированию и популяризации знаний в области использования налоговых льгот сотрудниками

учреждений МО РФ. С одной стороны, это позволит повысить грамотность в области налогового законодательства, с другой – расширит возможности применения льгот и повысит их мотивирующий характер.

7. Развитие механизмов налогового мониторинга не только в организации МО РФ, но и в трудовой деятельности физических лиц. Это позволит качественно изменить налоговую мотивацию в системе управления трудовой активностью региона.

Деятельность организаций МО РФ по своей природе не носит коммерческого характера, так как целью их создания является обеспечение обороны государства, а не извлечение прибыли с последующим распределением ее среди участников предпринимательской деятельности. Являясь федеральной собственностью, военные учреждения не вправе самостоятельно (без разрешения соответствующего государственного органа – Министерства обороны РФ) распоряжаться полученными средствами независимо от источника их получения. Доходы, полученные ими в результате осуществления предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, являются неналоговыми доходами федерального бюджета и рассматриваются фактически как дополнительное бюджетное финансирование.

1. Башашкина Г.Ю. Институциональная среда взаимодействия участников бюджетного процесса в системе финансовых отношений Министерства обороны Российской Федерации. Транспортное дело России. -2017. № 5.-С.87-90.
2. Белов А. И. «Мотивация персонала. Борьба за эффективность», директор компании "Волгасофт" [электронный ресурс]. URL: <http://www.m-bo.ru> (Дата обращения 19.05.2020 г.)
3. Бюджетное послание Президента Российской Федерации на 2007 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/16470> (дата обращения: 20.04.2020).
4. Викулов С.Ф., Военно-экономический анализ / С.Ф.Викулов М.: ВУ. 2015.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) : от 05.08.2000 № 117-ФЗ : (принят ГД ФС РФ 19.07.2000) : (с изм. и доп., вступившими в силу с 01.01.2020) // Консультант Плюс. Версия Проф [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – [М., 2020]. (Дата обращения 19.05.2020 г.)
6. Military Education and Military Science. [Электронный ресурс]. <http://elibrary.ru> 2017 г. (Дата обращения 20.04.2020).
7. Шаклеина Т.А. Внешняя политика и безопасность современной России. 1991-2002. Хрестоматия в четырех томах Редактор-составитель Т.А. Шаклеина . Том IV. Документы. М.: Московский государственный институт международных отношений (У) МИД России, Российская ассоциация международных исследований, АНО «ИНО-Центр (Информация. Наука. Образование.)», 2002. 538 с.. 2002.
8. Бесплатная Интернет-библиотека по всем областям знаний. - Режим доступа: [Электронный ресурс].<http://WWW.zipsites.ru>. (Дата обращения 20.04.2020).

Бордоев Д.Г., Дашицыренов П.З., Хамаганова Т.К.

Формирования целей и методов государственного регулирования локальных рынков в экономической науке

*ФГБОУ ВО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления»
(Россия, Улан-Удэ)*

doi:10.18411/sciencepublic-08-06-2020-13

idsp: sciencepublic-08-06-2020-13

Эффективное развитие экономики каждого региона зависит, прежде всего, от наличия на его территории тех возможности, которые, используя можно достичь поставленных задач.

Непосредственно для развития региона влияет успешное формирование и функционирования локальных рынков. Для достижения этой цели принимаются различные меры государственных структур по организацию и развитию системного рынка. Локальные рынки в социально-экономической системе региона влияют

положительно, а также они оказывают влияние на экономическое поведение хозяйствующих субъектов при реализации ими своих интересов в этом регионе. Любая страна стремится налаживать рыночные отношения с хозяйствующими субъектами. Для этого они используют все рычаги для развития страны и региона. Без поддержки хозяйствующих субъектов невозможно достичь поставленных целей для долгосрочного развития экономики страны. Для продвижения товаров от производителей к потребителям необходимо создавать системные рынки, которые кратчайшие сроки и с минимальными издержками товары поступали к своим потребителям.

Локальный рынок играет ключевую функцию в экономической системе каждого государства и укрепляет межрегиональное товарное отношение. Роль каждого локального рынка будет возрастать по мере увеличения сбыта продукции стратегического назначения. В этом контексте изучение экономической сущности локального рынка является очень актуальным и своевременным.

В связи с этим изучение концептуальной основы локального рынка с точки зрения ученых экономистов в нынешней ситуации является очень кстати. По данной проблеме провели научные исследования многие видные ученые в области экономики. Исследования локального рынка требует системного подхода проблеме и изучения концепции, связанной с этими экономическими явлениями.

Многие ученые, такие как М. Портер, М. Маршал, В. Изард, В. Комаев, М. Беляцев, А. Гранберг и другие, провели свои исследования в области теории рынков, в первую очередь, рынков региональной экономики.

Ученый Д. Рикардо исследовал основные положения и правила о теории сравнительных издержек. На основе предложенной теории каждая страна должна, прежде всего, производить и экспортировать те товары, которые обходятся им относительно дешево, и импортировать те товары, производство которых за границей требует наименьших издержек, чем внутри страны [1. С. 34].

Для того чтобы понять сущность локального рынка необходимо прежде всего определить его происхождение. Термин «Локальный» происходит от английского языка «Local» и в переводе означает местный, окрестный или частичный. На основе данного перевода можно сделать вывод о том, что локальные рынки формируются в окраинах регионах, т.е. географическое расположение этого рынка должна удовлетворять интересам участников.

Экономическая сущность понятия «Локальный рынок» изучена и исследована многими современными учеными. Они выдвигают свою гипотезу о локальном рынке: свободные экономические зоны и территориально-производственные комплексы носят локальный характер; при группировании рынков, особенно выделяют тип «локальный рынок», но не дают ей какой-либо характеристики; локальный рынок все понимают как рыночный сегмент национальной экономики страны, выделяемый по товарному, функциональному и другим признакам; категорию «локальный» определяют как местный, свойственный только определенному месту, не выходящий за определенные пределы.

Экономическая сущность локального рынка определяется как совокупность отношений продавцов и покупателей конкретной продукции или продуктовой группы;

Многие авторы считают, что локальный рынок - это система экономических отношений, возникающих между продавцами и покупателями товаров и услуг, предназначенных для личного потребления, в процессе их приобретения, которая присуща определенной территории.

Именно локальный рынок поддерживает сбалансированность и эффективный товарообмен, создавая равные условия доступа покупателей к выпускаемой продукции. Равный доступ обеспечивается путем удовлетворения платежеспособности спроса у потребителей к товарам.

Для удовлетворения потребителей производители, привлекая инвестиции, расширяют производства выпускаемой продукции, тем самым они автоматически стимулируют тенденции развития торговых отношений в регионе в целом.

На основе признака пространственности локальный рынок проявляется как ограничение сферы деятельности экономических агентов преимущественно одним районом или определенной частью региона. Производимый конкретный вид продукции, реализуемой на локальном рынке, происходит на территории данного региона в целях максимальной приближенности производителя к потребителю. В целом все согласны в том, что когда локальные рынки систематизированно будут функционировать, то регионы от этого многое выигрывают. Тем самым они могут решать вопросы, касающиеся ситуации внутри региона. Для нормального функционирования локального рынка со стороны региона должна быть организована локальность рыночной конъюнктуры. Это во многом определяется благодаря спросу и предложению одного или нескольких территориальных образований путем использования методов регулирования конъюнктуры рынка и процессов принятия коммерческих выводов.

Если изучить историю развития экономики разных государств в древности, то и они для того чтобы, расширить рынок сбыта вели войны и завоевывали другие государства. Тем самым эти страны увеличили объем производства и продаж. Локальные рынки играют очень важную роль в развитии региона в целом. Они позволяют региону, во-первых, обеспечить трудоустройством работоспособные слои населения региона. Тем самым в регионах сокращается уровень безработицы, и благосостояния населения повышаются. Во-вторых, они положительно влияют на спрос и предложение на рынке. Когда создаются локальные рынки, производители будут заинтересованы в расширении выпускаемой продукции и увеличивают инвестиции в этой отрасли. Когда доступность локальных рынков обеспечиваются и создаются все условия для предпринимательской деятельности, приток инвестиций в регион тем самым тоже будет, увеличиваются. Когда со стороны государства и регионального управления будут приниматься необходимые нормативно-правовые акты для формирования и функционирования локальных рынков. Производители и продавцы будут защищены законодательно со стороны государства. Развитие локальных рынков также положительно повлияет на создание ВРП и развитие экономики региона в целом. Регион уже самостоятельно будет решать различные вопросы носящий социально-экономический характер.

Все процессы и отношения, которые создаются между агентами локального рынка и самими локальными рынками, регулируются со стороны местного и регионального органа. Регулирующие органы могут стимулировать и ограничивать локальных рынков или агентов рынка с помощью таких методов как: прямое установление цен на товары или услуги; установление предельных наценок для агентов рынка или установленные свободных ценообразования для развития товарно-рыночных отношений и конкуренции между агентами рынка.

Вышеназванные меры могут воздействовать на локальный рынок в целом, и позволяет регулировать ее. Для того чтобы формировать и функционировать локальным рынкам на регионах необходимо изучить опыт передовых государств в этих областях. Именно этот метод позволяет на основе изучения опыта в кратчайшие сроки формировать локальные рынки и обеспечивать непрерывное продвижение товаров с одного лица на другое. Для функционирования локального рынка необходима очень налаженная логистика.

Необходимо отметить, что для развития каждого региона страны ключевым факторов роста товарооборота играют приграничная торговля, если создавать все условия для приграничной торговли, то товарооборот между двумя субъектами этих

стран увеличиваются. Товарооборот между этими регионами стремительно будет расти и достигается нормально функционирующее продвижение товаров через две границы.

В передовых государствах используется широкий набор механизмов государственной поддержки, ориентированных на университеты, исследовательские институты и лаборатории, крупные национальные корпорации, малый и средний бизнес. С одной стороны, это бюджетная поддержка исследовательских организаций и университетов в форме сметного финансирования расходов, а также выделения целевых грантов и размещения госзаказов на выполнение НИОКР, инвестирование в капитал венчурных фондов, а также осуществление целевых государственных закупок инновационной продукции и услуг; финансирование бизнес-инкубаторов, технопарков и т.п. С другой стороны, это предоставление предприятиям, осуществляющим НИОКР, различных налоговых стимулов; а также выделение субъектам инновационной деятельности льготных государственных займов и кредитных гарантий.

1. Сулейманова Д. Я., Ваниева Э. А. Государственное регулирование инновационной деятельности //Крымский вектор-2019. – 2018. – С. 379-382.
2. Иванова Н. И. Инновационная политика: теория и практика //Мировая экономика и международные отношения. – 2016. – Т. 60. – №. 1. – С. 5-16.

Гуляева А.А.

Использование корреляционного анализа при выявлении факторов, влияющих на эффективность использования земель сельскохозяйственного назначения

*Белгородский государственный национальный исследовательский университет
(Россия, Старый Оскол)*

doi:10.18411/sciencepublic-08-06-2020-14

idsp: sciencepublic-08-06-2020-14

Одной из актуальных проблем, требующих неотложного решения, является обеспечение рационального использования земель сельскохозяйственного назначения. Земли сельскохозяйственного назначения являются основным средством производства в сельском хозяйстве, главным источником производства собственных продуктов питания и сельскохозяйственного сырья для промышленности, а также в качестве предмета труда и условия занятости сельского населения [4, стр. 54].

В последние годы идет тенденция к сокращению полезных площадей земель РФ в связи с нерациональным их использованием. Также наблюдается деградация земель из-за различных естественных и антропогенных процессов. В результате, в условиях воздействия различных неблагоприятных факторов, происходят безвозвратные потери земельных ресурсов, и, как следствие, повышение роли эффективного использования земель сельскохозяйственного назначения [5, стр.16].

Повышение эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения является одной из наиболее важных социально-экономических проблем, решению которой способствует применение математических моделей при управлении земельными ресурсами, что позволяют не только описывать процесс использования земель, но и давать точный прогноз на основе фактических данных [3, стр. 97].

Среди факторов, оказывающих влияние на эффективность использования земель выделяют: экономические, экологические, социально-демографические, технологические, природно-технологические.

Метод корреляционного анализа позволяет получить оценку влияния каждого из включенных в экономико-математическую модель факторов на исследуемый результатный показатель, при фиксированном положении остальных факторов (при отсутствии функциональной связи между всеми рассматриваемыми факторами).

В данном исследовании, для построения экономико-математической модели

прогнозирования эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения на примере Белгородской области, первоначально были отобраны 30 количественных факторов:

- X_1 – Валовой региональный продукт, млн. руб;
- X_2 – Продукция сельского хозяйства (в хозяйствах всех категорий), млн. руб;
- X_3 – Посевные площади сельскохозяйственных культур (в хозяйствах всех категорий), тыс. га;
- X_4 – Валовой сбор зерновых и зернобобовых культур: в весе после доработки (в хозяйствах всех категорий), тыс. тонн;
- X_5 – Посевные площади зерновых и зернобобовых культур (в хозяйствах всех категорий), тыс. га;
- X_6 – Валовой сбор сахарной свеклы (в хозяйствах всех категорий), тыс. тонн;
- X_7 – Посевные площади сахарной свеклы (в хозяйствах всех категорий), тыс. га;
- X_8 – Валовой сбор семян и плодов масличных культур: подсолнечника и соевых (в хозяйствах всех категорий), тыс. тонн;
- X_9 – Посевные площади масличных культур: подсолнечника и сои (в хозяйствах всех категорий), тыс. га;
- X_{10} – Валовой сбор овощей (в хозяйствах всех категорий), тыс. тонн;
- X_{11} – Посевные площади овощей открытого грунта (в хозяйствах всех категорий), тыс. га;
- X_{12} – Валовой сбор картофеля (в хозяйствах всех категорий), тыс. тонн;
- X_{13} – Посевные площади картофеля (в хозяйствах всех категорий), тыс. га;
- X_{14} – Урожайность зерновых и зернобобовых культур (в весе после доработки): (в хозяйствах всех категорий), центнеров с одного га убранной площади;
- X_{15} – Урожайность сахарной свеклы (в хозяйствах всех категорий), центнеров с одного га убранной площади;
- X_{16} – Урожайность масличных культур: подсолнечника и сои (в хозяйствах всех категорий), центнеров с одного га убранной площади;
- X_{17} – Урожайность овощей (в хозяйствах всех категорий) центнеров, с одного га убранной площади;
- X_{18} – Урожайность картофеля (в хозяйствах всех категорий), центнеров с одного га убранной площади;
- X_{19} – Валовой сбор плодов и ягод (в хозяйствах всех категорий), тыс. тонн
- X_{20} – Внесение органических удобрений на один гектар посева сельскохозяйственных культур в сельскохозяйственных организациях, тонн;
- X_{21} – Внесение минеральных удобрений на один гектар посева сельскохозяйственных культур в сельскохозяйственных организациях: (в пересчете на 100% питательных веществ), кг;
- X_{22} – поголовье крупного рогатого скота (в хозяйствах всех категорий, на конец года), тыс. голов;
- X_{23} – поголовье свиней (в хозяйствах всех категорий; на конец года, тыс. голов;
- X_{24} – Производство скота и птицы на убой (в убойном весе): (в хозяйствах всех категорий), тыс. тонн;
- X_{25} – Валовой сбор кукурузы на корм, тыс. тонн;
- X_{26} – Посевные площади кормовых культур (в хозяйствах всех категорий), тыс. га;
- X_{27} – Площадь чистых паров, тыс. га;
- X_{28} – Урожайность кукурузы на корм (в хозяйствах всех категорий), центнеров с одного га убранной площади;
- X_{29} – поголовье овец и коз (в хозяйствах всех категорий; на конец года), тыс. голов;
- X_{30} – Производство шерсти в физическом весе (в хозяйствах всех категорий), тонн.

В качестве результативного признака выбрана кадастровая стоимость земель сельскохозяйственного назначения, как один из показателей ее эффективного использования.

Для формирования исходных данных по этим факторам использовались данные территориального органа федеральной службы государственной статистики по Белгородской области (Белгородстата) [1, с. 26].

Коэффициент корреляции (r) предоставляет как силу, так и направление связи между независимой и зависимой переменными. Коэффициент корреляции может принимать значения в пределах от минус единицы до плюс единицы ($-1 \leq r \leq 1$). Положительный знак коэффициента корреляции свидетельствует о прямой зависимости между признаками, т.е. с увеличением факторного признака происходит увеличение результативного признака. Отрицательный знак свидетельствует об обратной зависимости: с увеличением факторного признака происходит уменьшение результативного признака [6, с. 27].

В современных условиях расчет коэффициентов корреляции автоматизирован и может осуществляться при помощи специализированного программного обеспечения [7, с. 92].

В результате проведенного корреляционного анализа установлены зависимости, указанные в таблице 1.

Таблица 1

Оценка тесноты связей между факторами

№ п/п	Вид зависимости	Перечень факторов
1	Полная прямая корреляционная зависимость	$X_1, X_2, X_8, X_9, X_{11}, X_{20}, X_{23}, X_{24}$
2	Полная обратная корреляционная зависимость	X_{22}
3	Очень высокая прямая корреляционная зависимость	$X_4, X_{10}, X_{14}, X_{19}, X_{21}$
4	Очень высокая обратная корреляционная зависимость	X_{13}, X_{26}
5	Высокая прямая корреляционная зависимость	$X_5, X_{15}, X_{16}, X_{29}$
6	Высокая обратная корреляционная зависимость	X_{25}, X_{27}, X_{30}
7	Средняя прямая корреляционная зависимость	X_3, X_6, X_{18}, X_{28}
8	Средняя обратная корреляционная зависимость	X_7
9	Умеренная прямая корреляционная зависимость	X_{17}
10	Умеренная обратная корреляционная зависимость	–
11	Слабая прямая корреляционная зависимость	–
12	Слабая обратная корреляционная зависимость	X_{12}
13	Плохая прямая корреляционная зависимость	–
14	Плохая обратная корреляционная зависимость	–
15	Корреляционной зависимости нет	–

В соответствии с заданным критерием отбора факторов по степени корреляции (на основании проведенного корреляционного анализа) в состав модели рекомендуется включить 16 факторов, приведенные в таблице 2.

Таблица 2

Количественные факторы

Исходное обозначение	X_1	X_2	X_4	X_5	X_8	X_9	X_{10}	X_{11}	X_{14}	X_{15}	X_{16}	X_{19}	X_{20}	X_{21}	X_{23}	X_{24}
Новое обозначение	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9	X_{10}	X_{11}	X_{12}	X_{13}	X_{14}	X_{15}	X_{16}

Все эти 16 факторов отобраны с учетом целесообразности поддержания экологического равновесия и в результате проведенного корреляционного анализа по степени влияния на динамику кадастровой стоимости земель сельскохозяйственного назначения в Белгородской области [2, с. 198].

1. Акимова, М.С. Современные методы статистического анализа кадастровых данных [Текст]: учебно-методическое пособие для выполнения расчетно-графической работы по направлению подготовки 21.04.02 «Землеустройство и кадастры» / М.С. Акимова, Н.Ю. Улицкая – Пенза: ПГУАС, 2016. – 58 с.
2. Бершицкий, Ю.И. Роль земельного фактора в производстве сельскохозяйственной продукции [Текст] / Ю. И. Бершицкий, Г. Н. Барсукова, А. Р. Пшизова. – Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. 5. Экономика. – 2013. – № 3 (127). – С. 196–204.
3. Жданова, Р.В. Современные проблемы эффективного использования земель сельскохозяйственного назначения. Современные проблемы землепользования [Текст]: сборник научных трудов. – М.: ГУЗ, 2015. – С. 95–102.
4. Мишина, З.А. Экономическая эффективность использования земель сельскохозяйственного назначения [Текст] / Вестник НГИЭИ. 2011. №5 С. 51 - 63.
5. Пестриков В. Экономическая эффективность работ по восстановлению деградированных земель [Текст] / МСХЖ. 2014. №3. С. 14–17.
6. Харченко, М.А. Корреляционный анализ [Текст]: Учебное пособие для вузов / М.А. Харченко. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 2014. – 31 с.
7. Яроцкая, Е.В. Экономико-математические методы и моделирование [Текст]: учеб. пособие / Е.В. Яроцкая – Краснодар: КубГАУ, 2017. – 176 с.

Корель Л.В., Павлюк Е.А.

О нищете архитектуры и господстве архаичной политэкономической парадигмы в современной федеральной промышленной политике России

*Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН
(Россия, Новосибирск)*

doi:10.18411/sciencepublic-08-06-2020-15

idsp: sciencepublic-08-06-2020-15

1. О федеральной промышленной политике и темпах роста промышленного производства в России. В федеральной промышленной политике (ФПП) России выделяются два дискурса, акцентирующие различные, но сопряженные, предметные (и проблемные) стороны, казалось бы, единой ФПП. В рамках первого (условно назовём его «структурно-институциональным» или «холистическим») ФПП – это система действий государства как института, призванная в условиях рынка отслеживать и содействовать купированию опасных асимметрий, диссонансов и провалов в архитектуре, структуре и функционировании экономики промышленности страны в целом. Осуществлять в отношении её постоянную «терапию сопровождения» посредством «оздоравливающих эффектов» структурно-институциональных преобразований рыночной среды. [1, 14, 18 и др.].

В рамках второго дискурса (назовём его «хозяйствующие субъекты») ФПП – это, прежде всего, система действий государства, направленная на формирование благоприятной рыночной среды для эффективной стратегии поведения хозяйствующих субъектов – предприятий, корпораций, промышленных платформ и т.д. – в ходе их адаптации и интеграции в реалии, контексты и вызовы VI-го и VII-го технологических укладов, закладывающих базу Четвёртой промышленной революции. При этом в качестве главного творца и когнитивного ресурса этих укладов номинируется человеческий капитал. [11, 12, 17 и др.]

Решения, принимаемые Федеральным центром в рамках и по поводу ФПП, а также её результаты, широко освещаются и оцениваются в информационных

источниках как научного, так и общественно-политического профиля. Ряд ученых, политиков и практиков высказывают убеждение, что, несмотря на активную работу над ФПП как важнейшим федеральным проектом, степень ее результативности можно поставить под сомнение. [2, 3, 6 и пр.].

Российская промышленность первых двух десятилетий XXI века, по экспертным оценкам специалистов, представляет хаотический набор преимущественно устаревших технологических укладов, где предприятия III и IV укладов составляют до 85%, а производственные системы VI уклада, по сути, единичны. Оценка же самой ФПП в медийном пространстве науки и практиков колеблется по большей части в диапазоне между определениями: «удовлетворительная – провальная». Такого рода суждения подкрепляют и статистические данные. Например, показатель динамики прироста промышленного производства. Весьма противоречивые его тренды конца 10-ых годов XXI века, сменила сначала устойчиво негативная динамика в 2010-2013гг., а затем – слабо позитивная в 2014-2019гг., стабильно колеблющаяся в диапазоне весьма скромных значений. (Из неё выпадает провальный «санкционный» 2015 г., имеющий отрицательное значение прироста). Отметим, что разные статистические источники дают несколько расходящиеся данные за период 2014-2017гг., однако это принципиально не меняет общей тревожной картины состояния дел. (Таблица 2.) [4, 16]

Таблица 2.

Динамика промышленного производства в Российской Федерации в 2007-2019гг., темп прироста к предыдущему году, %.

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
6.8	0.6	-10.7	7.3	5.0	3.4	0.4	2.5 (1.7)	-0.8 (-0.8)	2.3 (1.3)	2.1 (1.0)	2.9	2.6

Одновременно опасный тренд демонстрирует и показатель *динамики выпуска высокотехнологичных обрабатывающих видов деятельности*. Соответствующая статистика ведётся с 2016г., в котором был зафиксирован прирост в 19.1%., относительно предыдущего года. Однако в 2017г. темп прироста замедлился до 5%, а в 2018 г. перешел уже в область отрицательных значений (- 4.9%). В июне же 2019г. «первое полугодие завершилось еще более существенным сокращением выпуска данной группы обрабатывающих производств по отношению к соответствующему периоду 2018 года». [4] Такое положение дел актуализирует проблему широкого обсуждения и корректировки базовых идеологических, парадигмальных, концептуальных и др. основ ФПП.

Цель данной работы – привлечь внимание к политэкономическому дискурсу федеральной промышленной политики, а именно той его части, которая отражает (затрагивает) проблему бедности её архитектуры и сопутствующую этой бедности ситуацию разрыва между декларацией приоритета человеческого капитала в инновационной экономике промышленности XXI века и феномена его вторичности, по сути, лишь номинального присутствия в реалиях действующей ФПП.

Следует отметить, что мы придерживаемся и развиваем концепцию многовекторного строения (архитектуры) промышленных предприятий. Это делает актуальным, в свою очередь, многовекторное толкование их модернизационного, реиндустриализационного и пр. процессов не в узко-технологическом ключе, а в широком, с выделением всех их основных направлений. А значит, по аналогии, разработка и презентация федеральной промышленной политики также должна осуществляться не в традиционном узко-технологическом ключе, а в современном объёмном представлении, предполагающем множественность её структурообразующих направлений (проекций, подсистем). Такого рода новация в подходе к архитектуре ФПП способна, на наш взгляд, существенным образом повысить её эффективность.

2. Политэкономические основания федеральной промышленной политики.

Начиная с последнего десятилетия XX века политические силы, находящиеся у власти в России, опираются в своей практической деятельности по управлению страной «устаревшим» более чем на век архаическим политэкономическим дискурсом, весьма далёким от эпохи зрелого модернити и, тем более, начального этапа постмодернити. Обратимся к истории. На рубеже XIX – XX веков классическая политэкономия в Европе стала уступать свои позиции новой, неклассической. В то время мощно актуализировались идеи, связанные с корректировкой предмета этой науки – переориентирование на гуманитарный профиль и целеполагание. В 1897 г. известный немецкий ученый Е. Шмоллер так противопоставлял новую политическую экономию классической, руководствующейся образцами классического естествознания: «Политическая экономия (Volkswirtschaftslehre) сегодня пришла к исторической и этической концепции государства и общества, которая противостоит рационализму и материализму (присущими классической политэкономии, К. Л., П. Е.). От чистой экономики рынка и обмена, своего рода экономики бизнеса, которая угрожала стать орудием класса собственников, она снова стала великой моральной и политической наукой, которая, кроме производства благ, изучает их распределение, кроме явлений, связанных со стоимостью, изучает экономические институты и которая снова ставит в центр (сердце) науки не мир благ и капитала, а человека». [19, 7] Переход же политэкономии к неклассическому дискурсу, хотя и был осознан и отрефлексирован более века назад, до сих пор не занял доминирующих позиций в российской экономической науке, а тем более в головах управленческих элит, задающих, в конце концов, в интересах своих социальных сил – сподвижников и бенефициаров, скрытную, завуалированную от основных игроков, идеологию ФПП.

Отсюда – неизменная нищета, ограниченность архитектуры ФПП. Фактическое доминирование, первичность в ней техноцентристского и экономического подходов в ущерб и за счёт лишь номинально (и фрагментарно) декларируемых факторов социокультуры – социоцентристского и человекоцентристского дискурсов. К тому же остро востребованных и когерентных цивилизационным вызовам XXI века, однако отсутствующих в реальных практиках и институтах российской ФПП.

Дискурсы «человекоцентризма» и «социоцентризма», транслирующие представления о «человеке социальном», как высшей цели и смысле общественного развития, а не орудии, средстве, факторе экономического производства и потребления, с трудом пробивают себе дорогу в мире политэкономических идей, а из мира идей – в мир реальных социально-экономических структур, институтов и процессов.

В современной России в качестве базового принципа принят исключительно инструментальный подход к человеку. «Человек – наш самый главный ресурс, фактор успешной экономической политики, роста производительности труда в промышленности». Именно такого рода подход, репрезентирующий человека как «орудие, инструмент, способ» для выполнения «высоких» экономических задач, массово представлен и преобладает в речах управленческих и экономических элит, в текстах действующих программ, указов, постановлений государственных структур и пр., в том числе ФПП. Терминальный же подход с его идеями человекоцентризма, самооценности каждого человека (о чем радел цитируемый здесь Е.Шмоллер) остаётся у нас за гранью и прерогативой исключительно работников искусства и представителей мировых религий, но, увы, не власть предержащих.

Принципы «социоцентризма» и «человекоцентризма» равно как и заботы о человеке носят сегодня избирательный характер. В приоритете интересы групп силы – крупного бизнеса в связке с властью. Все это происходит на фоне пустых бесконечных разговоров последних лет о «сохранении человеческого капитала как важнейшей части государственной политики», повышении уровня жизни, качества медицины и образования населения и пр. В противовес прекраснотдушным разговорам одновременно принимается жесткая пенсионная реформа, вызвавшая аргументированную критику и массовые митинги, вбрасываются в медийное

пространство опасные идеи (пусть население привыкает) Центра стратегических разработок о сужении присутствия бесплатной медицинской помощи через принуждение людей участвовать в проекте софинансирования медицинских услуг, выставяя счета за медицинскую помощь.[10] И это при ужасающе низком уровне МРОТ (2019г. – 10290, план 2020г. – 12130 руб.) и, соответственно, реальных доходов населения.

Все выше приведенное, при всей очевидной неприглядности – суть доминантные признаки, своего рода маркеры, устаревшего изжившего себя анахронизма – политэкономического основания ныне действующей ФПП, заблудившейся в постулатах, идеях и модусах эпохи дикого (раннего) капитализма. Такого рода политэкономические основания – это черные лебеди современной ФПП.[9] Под «черными лебедями» мы понимаем здесь пробелы, изъяны и дефекты ФПП политэкономического (и социологического) содержания, выступающие для её создателей в качестве провокаторов «непредсказуемых и непрогнозируемых событий»[13], девальвирующих, сводящих на «нет» возможные созидательные эффекты данной политики и оставляющие за собой «поля проигранных сражений».[15]

3. Забвение социоцентристского и человекоцентристского подходов несложно проследить и проиллюстрировать посредством анализа предметного содержания правительственных постановлений и указов по Федеральной промышленной политике в России в 2000-2018 гг.. Он выявил опасный тренд – наиболее многочисленная категория постановлений, относится исключительно к финансовой проблематике. Она составляет более шестидесяти процентов всех федеральных постановлений правительства в сфере промышленности, насчитывая 226 постановлений за обозначенный период. При том, что следующая за ней сфера – инновационно-технологическая – включает лишь тридцать один процент от общего массива (112 постановлений из 355). (Таблица 2) [8]

Таблица 2

Предметное содержание правительственных постановлений и указов по Федеральной промышленной политике в России в 2000-2018 гг., % (355 постановлений за расчетный период).

Финансово-экономическая составляющая (226 постановлений)	Инновационно-технологическая составляющая (112 постановлений)	Человеческий капитал (условия его формирования, функционирования и существования) (17 постановлений)
63,6	31,5	4,7

Столь явный акцент на поддержке именно экономической (субсидиарной) стороны развития промышленности, говорит о приверженности старой, инерционной, не восприимчивой к веяниям нового времени, экономической политике.

Современная управляющая элита, руководствуясь идеями обсуждаемого здесь дискурса, отвергла фундаментальный, острый, социально-чувствительный принцип неклассической политэкономии, требующий обязательного решения важной экономико-этической проблемы – научно обоснованного распределения и перераспределения (процесса выравнивания доходов и личного богатства посредством налогообложения и мер социального обеспечения) произведенных благ между общественными группами. Увы! «Те, кто не считает, что работа по найму – это упорядоченное рабство, либо слепы, либо сами работают по найму». [13]. Примечательно в этой связи интервью академика РАН Сергея Глазьева: «Уровень заработной платы на единицу производимой стоимости продукции у нас в три раза ниже, чем на Западе. <...> Это происходит из-за того, что в системе социальных и производственных отношений некому защитить интересы наемных работников. У профсоюзов нет влияния. Трехсторонняя комиссия, которая у нас формально существует, в действительности ни на что влияния не оказывает. В итоге человек,

работающий по найму, один на один с крупным бизнесом. И крупный бизнес жмет зарплату вниз, чтобы получать больше сверхприбыли. Нас эта система толкает на путь классовой борьбы, от которой весь мир уже ушел.»[5]

В противовес столь многочисленным и весомым категориям финансовой и технологической составляющей весьма бедно смотрится картина численности правительственных постановлений, касающихся декларируемого приоритета – человеческого капитала. Из всего массива постановлений лишь 17 относятся непосредственно к этой категории (Диаграмма 1). [8] Человек, человеческий капитал, являющийся основой любого производства, по факту, остается не у дел, получая катастрофически мало действительного внимания.

Диаграмма 1

Де-факто, сосредоточившись на материальном и техническом обеспечении промышленности, Центр выпускает из поля зрения самую главную производительную, когнитивную силу – человека, человеческий капитал. **Человеческий капитал** в его экономико-социологической интерпретации (измерении) мы определяем как стоимость (материальная, социокультурная, социальная, символическая, духовная), создающая прибавочную стоимость в объемах и размерах, обеспечивающих ему (чел. капиталу), в «идеальной версии», полноценное восстановление, воспроизводство и развитие «жизненных сил». Иными словами – физических, социокультурных, когнитивных, профессионально-образовательных, психоэмоциональных, ментальных и др. ресурсов, затрачиваемых в ходе производственного процесса, т.е. создания продукта соответствующего профиля: материального, социокультурного, социального, символического, ментального, духовного и др. В свою очередь развитие человеческого капитала – преобразует социокультуру общества, его материальный и духовный уклады, гармонизирует общественные отношения, актуализирует ценности свободы, демократии, солидарности, толерантности, эмпатии и пр.

Итак, стратегия развития России и её промышленного сектора, на наш взгляд, должны быть взаимоувязаны и иметь своей главной частью развитие человеческого капитала. При этом надлежит пересмотреть иерархию критериев общественного развития – переориентировать внимание с показателей темпов экономического роста, технологической оснащенности производства на показатели устойчивого гармоничного развития человека, человеческого капитала, чему призывала неклассическая политэкономия мировое сообщество более века назад. По силам ли решение такой сложной системной интегральной проблемы нашей современной управленческой элите? По всей видимости, нет! А значит, безымянные, не персонифицированные творцы и созидатели провальных федеральных промышленных политик, не оглядываясь на оставленные ими «поля проигранных сражений», вновь сядут

безответственно и увлеченно писать уже другие помпезные неэффективные федеральные программы, сулящие «распил» очередных государственных средств. И всё же думается, что возможен и другой вариант прогноза. Например, пандемия коронавируса COVID-19 серьёзно затруднит их беззаботную жизнь по конструированию ФПП в рамках прежних застарелых коррупционных матриц, схем и лекал, абсолютно неприемлемых и нежизнеспособных в условиях новых глобальных вызовов XXI века. Старая команда авторов и бенефициаров ФПП под грузом репутационных издержек пойдет ко дну и не будет допущена к формированию её нового облика и эссенциалий. Остро встанет проблема притока в федеральную политику новых креативных когнитивных ресурсов, «новых управленческих элит», компетентных и заинтересованных в обновлении и развитии отечественного промышленного сектора экономики, способных чувствовать, предугадывать и понимать реальность, расстановку социальных сил, слышать поступь истории, уметь вырабатывать быстрые и верные решения в ответ на глобальные вызовы времени.

1. Бакашин, П.Е. (2015). Анализ закона «О промышленной политике Российской Федерации». Российское предпринимательство, 16(20), 3359-3368.
2. Бодрова Е.В., Калинов В.В. Нужна ли России активная промышленная политика? /Е.В. Бодрова, В.В. Калинов //Наука. Мысль – №4 – 2016. – С. 160-165
3. Бухвальд Е.М., Бабкин А.В. Промышленная политика и приоритеты экономической безопасности в России // Вестн. Забайкал. гос. ун-та. 2016. Т. 22. № 4. С. 94—106.
4. Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики, № 51, Динамика промышленного производства в России: опережающий рост добывающего сектора. – Аналитический центр при правительстве Российской Федерации. – июль 2019. С.11; <https://ac.gov.ru/publication/a/23451.pdf>
5. Глазьев о повышении пенсионного возраста, НДС и офшорных олигархах https://tsargrad.tv/articles/glazev-o-povyshenii-pensionnogo-vozrasta-nds-i-ofshornyh-oligarhah_148792
6. Деев А.А., Соколов М.С. Проблемы реализации государственной промышленной политики России // Российское предпринимательство. — 2016. — Т. 17. — № 5. — С. 585-596.
7. Ефимов В. Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики. – Вопросы экономики, № 8, 2007 (С.49-67) С.57.
8. Информационно-правовое обеспечение <http://ivo.garant.ru/>
9. Корель Л., Павлюк Е. Главные черты нынешней российской экономики. Преобладание факторов торможения над факторами развития (социологический ракурс). - DOI: 10.31857/S020736760007834-6 // Общество и экономика. - 2019. - № 12. - С. 5-21
10. Кудрин предлагает сдать. 5 октября 2017 https://yandex.ru/turbo?d=1&text=https%3A%2F%2Ftsargrad.tv%2Farticles%2Fkudrin-predlagaet-sdatsja_88930
11. Кузнецов С.В., Межевич Н.М. Промышленность России: внешние факторы внутренней модернизации // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – Санкт-Петербург, 2016. №1 – С. 126-133
12. Михалкина Е. А., Никитаева А. Ю. Молодежный рынок труда – системный импульс инновационного развития экономики // TERRA ECONOMICUS, 2016. Т. 14, № 3, с. 131-144.
13. Нассим Николас Талеб. Черный лебедь – под знаком непредсказуемости. Москва: КоЛибри. – 2014.- С. 736.
14. Орехова С.В. Технологические платформы и новая промышленная политика в России // Journal Of Economic Regulation. 2017. Т.8. №4. С. 6-19.
15. Помещик В. Поля проигранных сражений. Смоленск: Траст-Имаком: Смол'ин. 1993. С.301.
16. Прирост промышленного производства в РФ за 2008-2014гг. https://ic.pics.livejournal.com/f_husainov/16817596/331811/331811_original.jpg
17. Романова О.А. Промышленная политика как современный инструмент формирования экологически и социально дружественного пространства //Известия УГТУ. 2018. Вып. 2(50). С. 135-141.
18. Симачев Ю., Кузык М., Кузнецов Б., Погребняк Е. Россия на пути к новой технологической промышленной политике: среди манящих перспектив и фатальных ловушек // Форсайт. 2014. Т. 8. № 4. С. 6-23.
19. Schmoller G. Volkswirtschaft, Volkswirtschaftslehre und Methode // Schmoller G. Historisch-ethnische Nationalökonomie als Kulturwissenschaft. S. 215—368.

РАЗДЕЛ IV. МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА

Ильин В.О., Сивакс А.Н.

История появления и развития стратегического маркетинга

ФГБОУ ВО «СГЭУ»

(Россия, Самара)

doi:10.18411/sciencepublic-08-06-2020-16

idsp: sciencepublic-08-06-2020-16

Рассматривая стратегический маркетинг как науку и процесс, можно выявить, что это инструмент, при помощи которого выносятся управленческие решения в области хозяйственной деятельности. Его главная задача – обеспечить нововведения и организационные изменения, необходимые для успешного функционирования предприятия. Как процесс, стратегический маркетинг включает четыре вида деятельности: распределение ресурсов, адаптация к внешней среде, регулирования и координация, организационные изменения.

Понимание сущности концепции стратегического маркетинга позволяет найти максимально эффективные пути управления организацией в условиях динамически меняющейся внешней среды.

Основными направлениями деятельности в области стратегического маркетинга являются:

- проведение стратегического анализа и оценка внешней среды;
- формирование иерархии целей и задач организации;
- поиск и определение способов реализации выбранной стратегии развития компании;
- определение альтернативных перспективных стратегий развития предприятия;
- создание системы управления, способной постоянно адаптироваться и обеспечивать соответствия между непрерывно меняющейся внешней средой и текущей деятельностью компании.

Стратегический маркетинг является одним из компонентов стратегического управления. Стратегическое управление иногда ассоциируется с термином «стратегический маркетинг». При этом это не так. Стратегическое управление, помимо стратегического маркетинга, представляет из себя механизм реализации принятых решений. При этом, если рассмотреть развитие стратегического мышления, будет целесообразным стратегический маркетинг не выделять, обособленно, из общей совокупности механизма стратегического управления.

Концепция стратегического менеджмента сформировалась под воздействием объективных причин усложнения условий производства и реализации производимого продукта, происходящих в экономике отдельных стран и мировой экономике в целом, и стала результатом постепенного развития подходов к управлению и развитию организаций.

Существовавшие до этого методы и формы долгосрочного и краткосрочного планирования, которые основывались на построении оптимизационных моделей научно-технического и экономического прогнозирования, используемые для определения тенденций изменений производства, направления и характера деятельности предприятия, оказались эффективными в относительно стабильных условиях функционирования предприятий. Однако изменение ситуации в направлении увеличения неопределенности и роста динамичности внешней среды привели к чрезвычайно важным усовершенствованиям данных методов и подходов, и разработке

новых концепций управления, одной из которых и стала концепция стратегического менеджмента.

Эволюция стратегического менеджмента как науки начинается с середины XX века. Изначально научные исследования и практика развивались достаточно медленно, однако под давлением кризисов, произошедших в экономике развитых стран, случился существенный толчок в развитии менеджмента в целом и концепции стратегического менеджмента в частности.

- 1970-е годы – активизация исследований, направленных на выявление путей модернизации и развития во внутренней среде самой организации. Стратегический менеджмент, как концепция, приобрёл целостную форму и завоевал всеобщее внимание;
- 1980-е годы – смена направления поиска решений проблем эффективного управления организацией, в сторону изучения внешней среды функционирования; основное внимание уделяется позиционным преимуществам;
- 1990-е годы по н.вр. – внимание менеджмента сфокусировано на проблеме конкурентоспособных преимуществ; значительное усиление исследований, направленных на интеграцию факторов внешней и внутренней среды предприятия и обеспечения конкурентоспособности на базе формирования, и удержания преимуществ для обеспечения успешного функционирования предприятия в долгосрочной перспективе

Так же стоит отметить, что возникновение стратегического менеджмента, как самостоятельной научной дисциплины, было напрямую связано с новыми условиями деятельности корпораций, прежде всего в США, сложившихся к началу 1960-х годов. Эти условия определялись:

- технологическими скачками, вызванными научно-технической революцией, требующими прогнозирования новых производственных прорывов;
- насыщением рынка товарами и услугами в развитых странах, что привело к росту конкуренции;
- началом процесса глобализации рынка, возникновением транснациональных корпораций, что только увеличивало уровень неопределенности и сложности среды существования бизнеса. Компании уже не могли ограничиться в своей деятельности оперативным планированием, появилась острая необходимость в более глобальном и долгосрочном планировании, в перспективе на будущее. Она была реализована в стратегическом менеджменте.

Становление стратегического маркетинга как самостоятельной управленческой практики прошло в четыре этапа:

1. *Бюджетирование и контроль.* Эти управленческие функции активно разрабатывались и модернизировались уже в первой половине XX века. Существенный вклад в их развитие внесла школа научного менеджмента. Главный посыл бюджетирования и контроля – представление о стабильной среде предприятия, как внутренней, так и внешней: текущие условия деятельности компании(технологии, уровень квалификации персонала, конкуренция и т.п.) в будущем значительно не изменятся. Изменение начальных условий воспринимается как препятствие, преодолимое на базе прошлого опыта.

В этом этапе можно выделить два хронологических периода:

- 1) Эпоха массового производства (до 1930-х годов):

- основная задача: совершенствование массового производства, а также снижение издержек выпуска готовой продукции;
- продукт, востребованный рынком – стандартный продукт по низкой цене (Г. Форд);
- отрасли чётко разделены и имеют хорошие перспективы роста;
- государственный механизм редко вмешивается в проблемы предпринимательства;
- успех фирмы – низкая цена.

2) Эпоха массового сбыта.

- насыщение спроса на основные потребительские товары;
- возникновение потребности в поиске новых методов решения проблем;
- смена фокусировки внимания с производства на рынок;
- успех фирмы – ориентация на рынок, продвижение, реклама.

2. *Долгосрочное планирование.* 1951- 1960 гг., - управление на базе экстраполяции. Бюджетно-финансовый контроль дополнен прогнозными оценками, экстраполирующими объёмы продаж на несколько лет вперед. На базе вышеназванных прогнозов, определяются все функциональные планы: производства, снабжения, маркетинга и т.д., которые после объединяются в целостный финансовый план. Главная задача менеджера – выявление проблем, тормозящих рост организации.

3. *Стратегическое планирование.* Новая функция планирования, направленная во внешнюю среду организации. Развитие концепции открытой системы. Его широкое применение в практике бизнеса начинается с конца 1960-х – начала 1970-х годов. Этот подход основан на обнаружении трендов не только экономического развития компании, но и среды её существования. Среда понимается как сложная система факторов, воздействующая на организацию и её конкурентов. Такое планирование, с учетом текущих тенденций в изменении конкурентного окружения опирается на обнаруженные сильные и слабые стороны компании, благоприятные возможности, предоставляемые переменами в окружении и угрозами со стороны конкурентов, а также социальных, технологических, политических и экономических факторов окружения.

Постиндустриальная эпоха – наступившее благосостояние. Удовлетворение первичных потребностей и рост дохода населения привели к изменению характера потребительского спроса.

- развитие НИОКР – появление новых отраслей, основанных на технологиях;
- экономический рост перестаёт быть двигателем социального прогресса;
- возникла потребность не в количественных, а в качественных показателях уровня жизни.

4. *Стратегический менеджмент.* Как обособленная дисциплина он появляется в середине 1970-х годов. Предполагает он установление определённых целей и разработку путей их достижения, основываясь на использовании сильных и слабых сторон компании, а также компенсации слабых сторон и методов избегания угроз.

1970-е годы – приоритеты развития дополнились:

- нарастание проблем производства и сбыта;
- рост изменчивости среды, в которой протекает предпринимательская деятельность;
- социальный контроль;
- изменения в структуре экономики и рынка.

Сменяющие друг друга системы управления ориентированы на непрерывно растущий уровень нестабильности и непредсказуемость будущего. Таким образом, возникновение и практическое использование приемов стратегического управления можно рассматривать как реакцию на усложнение стратегических задач.

1. Веснин В.Р., Кафидов В.В. Стратегическое управление. - СПб.: Питер, 2017.
2. Безносова, А.С. Теоретические аспекты формирования конкурентной стратегии предприятия // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. - 2016.
3. Парахина, В.Н., Максименко, А.С. Стратегический менеджмент - М.: Кнорус, 2012.
4. Шифрин, М.Б. Стратегический менеджмент / М.Б. Шифрин. - СПб.: Питер, 2017.

Корнеева П.И.

Новые методы и инструменты продвижения туристско-рекреационного кластера «Южная Карелия»

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет
(Россия, Санкт-Петербург)*

doi:10.18411/sciencepublic-08-06-2020-17

idsp: sciencepublic-08-06-2020-17

В последние годы в Южной Карелии в местной экономике одной из ведущих сфер стал туризм. От въездного дохода совокупный туризм в республике превышает 2 миллиарда рублей в год. Количество иностранных и российских гостей ежегодно превышает отметку в 1,3 миллиона человек.

Активный туризм развивается наиболее быстрыми темпами. Туристические потоки в основном формируются из Санкт-Петербурга и Москвы. Наиболее активно в республике развивается самостоятельный туризм.

Однако в любой деятельности и сфере производства, в том числе и в туризме, без внедрения достижений науки и новых технологий, улучшения с учётом изменений на рынке действующих моделей невозможно дальнейшее развитие. Поэтому необходимо проанализировать новые методы и инструменты продвижения рекреационного кластера «Южная Карелия».

Туристско-рекреационный кластер «Южная Карелия» является первым проектом, который охватывает несколько муниципальных образований, при этом развивается не только туристическая отрасль, но и отрасли смежные с ней.

Рассмотрим методы продвижения используемые администрацией туристско-рекреационного кластера «Южная Карелия». Можно выделить следующие основные направления:

- рекламные компании через средства массовой информации;
- посредством акций и скидок привлечение туристов;
- улучшение сервиса, создание положительной репутации у возможных туристов;
- развитие информационных технологий, разработка мобильных приложений и удобных средств поиска;
- внедрение ранее непредставленных туристических услуг: новые маршруты, туры, сотрудничество с ресторанами, гостиницами, авиаперевозчиками;
- строительство новых туристических объектов;
- анализ работы туристических кластеров, имеющих большой поток туристов.

Всё большую популярность в последние годы в Америке и Европе приобретают передвижные отели. Было бы целесообразно данную туристическую инновацию использовать для развития туристско-рекреационного кластера «Южная Карелия». Такие передвижные гостиницы, состоящие из кухни и удобных номеров с мебелью, позволяют жить в одном месте во время путешествия по кластеру. Помимо водителя в передвижных отелях присутствует и другой персонал, помогающий гостям. Ярким примером передвижной гостиницы является немецкая компания «Rotel Tours», предлагающая переночевать в передвижном отеле-автобусе, обустроенном на основе автобусов компании Mercedes Benz. Леса Южной Карелии позволят подобным отелям пользоваться спросом. Они предоставят уникальную возможность провести спокойный отдых на лоне природы Республики Карелия. Кроме того передвижные отели можно использовать и для активного отдыха, так распространённого в республике: рыбалка, охота на различные виды дичи и прочие.

Кроме того туристско-рекреационный кластер «Южная Карелия» как нельзя лучше подходит для экологического туризма, который с каждым годом становится популярнее. Республика обладает огромным потенциалом для развития данного вида туризма. Чистейший воздух, прозрачные озёра, живописные реки и водопады привлекают в Карелию приверженцев экологического туризма. Если повезёт, здесь можно повстречаться с лосем, зайцем, куницей и другими животными, проживающими в бесконечных лесах республики.

С помощью внедрения экологического туризма можно решить большое количество проблем, стоящих перед республикой:

- ликвидация экологической безграмотности населения;
- привлечение помощи в охране исторических и природных объектов;
- минимизация отрицательных последствий посещения диких территорий;
- сохранение культуры коренных народов республики.

Кроме того популярными направлениями в туризме становятся агро- и приключенческий туризм. Их также можно внедрить для развития туристско-рекреационного кластера «Южная Карелия».

В заключении стоит отметить, что в целом реализация целевых программ развития туризма в регионе находится на достаточно высоком уровне: в туристических местах создаются все необходимые условия для строительства дорог, для работы и обучения персонала, для охраны и сохранения культурных и природных объектов и т.д. А грамотное продвижение туристско-рекреационного кластера «Южная Карелия» сделает данное направление одним из самых популярных в России.

1. Гостиничный и туристический бизнес. / Под ред. Чудновского А. Д. – М: ТАНДЕМ, ЭКМОС, 2012. – 247 с.
2. Дурович А.П., Компанев А.С. Маркетинг в туризме: Учебное пособие/А.П. Дурович, А.С. Компанев. – Минск: Новое знание, 2014. – 347 с.
3. Основы туризма: учебник / коллектив авторов; под ред. Е. Л. Писаревского. — М.: Федеральное агентство по туризму, 2017. – 384 с.
4. Тимохина Т. Л. Организация приема и обслуживания туристов/Т.Л. Тимохина. – М: Книгодел, 2018. – 357 с.
5. Феденева, И. Н. Организация туристской индустрии: учебное пособие для СПО / И. Н. Феденева, В. П. Нехорошков, Л. К. Комарова; отв. ред. В. П. Нехорошков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 205 с.

Шумкина Л.Е.**Методы продвижения ресурса в сети интернет***Санкт-Петербургский государственный экономический университет
(Россия, Санкт-Петербург)**doi:10.18411/sciencepublic-08-06-2020-18**idsp: sciencepublic-08-06-2020-18*

На сегодняшний день всемирная сеть Интернет, занимает значительное место в жизни практически каждого человека. Она стала не только средством для познания информации и развлечения, но и одним из самых эффективных инструментов современного бизнеса. Ежедневно происходит создание миллионов или даже десятков миллионов новых веб ресурсов.

В век инноваций и информационных технологий продвинутый, и не мало важно, качественный сайт является залогом успеха и процветания всего бизнеса. Приходя к этой мысли большинство организаций, начинает совершенствовать свои онлайн-площадки. Однако данный процесс оказывается не так просто организовать. И, к сожалению, этот факт подтверждает статистика: далеко не все сайты можно назвать успешными. Оказывает, что красивой верстки, запоминающегося электронного адреса, и цепляющего контента недостаточно. Процесс раскрутки сайта можно сопоставить с искусством, и каждый специалист имеет свои специальные инструменты для продвижения.

Создание ресурса не может гарантировать его известность в интернете, этого мало. Если не привязывать сайт к ключевым словам и не пользоваться инструментами продвижения наверняка он не попадет на первые страницы поисковых систем. И, следовательно, клиенты передут на сайты конкурентов и приобретут товар у них.

Продвижение сайта сегодня является одной из самых популярных услуг, потому что она помогает повысить узнаваемость ресурса и как следствие увеличить клиентскую базу, а затем и доход компании.

Продвижение ресурса поможет решить большинство задач, таких как увеличение посетители и максимизация трафика по ключевым запросам в поисковых системах, снижение затрат на процесс привлечения новых клиентов, формирование престижного имиджа организации на рынке, усовершенствование коммуникаций с общественностью и т.д.

Продвижение сайта в поисковых системах, имеет неоспоримые преимущества для владельцев интернет ресурсов. Если продвижение товара либо услуги происходит конкретно через интернет сети, тогда раскрутка является обязательным условием для успешного бизнеса.

Поэтому с каждым годом количество людей, которые хотят продвинуть свой сайт стремительно растет.

Продвижением или раскруткой сайта называется ряд проводимых мероприятий, направленных на увеличение посещаемости, конкретного ресурса целевой аудиторией, популяризации и увеличения видимости площадки в поисковых системах, привлечение максимального количества потенциальных клиентов. Так же данный процесс не является только механически отлаженным процессом, важную роль играет творческий и креативный подход .

Продвижение сайта в сети интернет на сегодняшний день является самым эффективным механизмом по увеличению продаж товара либо услуги компании. Каждый день все большее количество людей совершают покупки именно в интернете, нежели в магазине, все чаще обращаются за помощью во всемирную сеть. Поэтому если владелец интернет ресурса не предпринял усилий по продвижению сайта, высока вероятность, что клиент просто не сможет найти его, и тем более совершить, какое либо действие на нем, например, совершить заказа.

Грамотно организованная работа по продвижению сайта увеличит посещаемость ресурса, узнаваемость бренда, фирмы и т.д., и как следствие прибыль компании. Привлеченная благодаря продвижению сайта целевая аудитория, в состав которой обязательно будут входить потенциальные клиенты, способствует популяризации ресурса, а так же увеличению продаж, и как, следствие росту благосостояния бизнеса. Раскрутка сайта помогает: увеличить посещаемость сайта, занять лидирующие места в поисковых сервисах, обеспечивает входящие звонки с сайта.

Проводимые работы по поднятию рейтинга сайта достаточно обширные. В перечень входит внутренняя оптимизация с составлением сематического ядра, дизайном, и т.д., и раскрутка на внешних ресурсах – ведение контекстной рекламы, обмен ссылками, настройка сервиса поисковой системы и т.д. Для самостоятельной организации работы необходимо знать и понимать все тонкости процесса - основные правила по программированию, верстки, как формируется контент, размещается и подается информации, правила проведения рекламной кампании. В связи с этим зачастую владельцы сайтов нанимают профессионалов. Если такого специалиста удалось найти, тогда все финансовые затраты будут в будущем восполнены. Успех всего бизнеса напрямую зависит от успеха сайта.

Следующие способы продвижения сайта являются самыми эффективными и популярными среди пользователей :

Социальные сети (SMO)

SMO (Social Media Optimization), SMM (Social Media Marketing) —продвижение интернет ресурса, благодаря социальным сетям. Данный способ быстро набирает популярность и является одним из самых востребованных на сегодняшний день. Социальная сеть стала неотъемлемой частью жизни практически каждого человека, который имеет доступ в интернет. И данная аудитория настолько большая, что найти потенциального клиента на определенный товар или услугу не составит никакого труда.

SMM

SMM-продвижение представляет собой определённую работу на внешних площадках и ресурсах интернета: форумах, блогах, конкретно местах общения людей. Основной задачей SMM является создание темы и сообщества, общение через сообщения с публикой, скрытая реклама в пабликах, написание привлекающих на ресурс статей, текстов и т. д.

SMM — это раскрутка сайта в популярных медиа и социальных сетях, через методику предоставления пользователями читателям интересующего их контента.

Поисковое продвижение (SEO)

Поисковое продвижение – представляет собой комплекс мер по внешней и внутренней оптимизации с целью поднятия позиции сайта поисковых системах по конкретным запросам пользователей. Задача данного метода увеличение сетевого трафика и последующей монетизации его, увеличение клиентской базы .

Метод является одним из самых популярных и эффективных способов привлечения посетителей на сайт. Он требует больших финансовых и временных затрат, но зато такие это в будущем принесёт огромные результаты. Сайт, находясь на высокой позиции по популярному ключевому слову, привлекает большее количество новых посетителей и обеспечивает стабильных доход компании.

Баннеры

Баннерная реклама в сети интернет – это текстово-графическая реклама в формате объявлений. Размещение ее происходит, в контекстно медийных сетях, и с помощью rtb технологий. Такой вид продвижения является быстрым для привлечения целевой аудитории, с каких либо тематических ресурсов. Баннеры, которые размещают на нетематических сайтах, чаще всего не вызывают интереса пользователей .

Максимальной эффективности баннерной рекламы можно добиться только при комплексном подходе, и при условии, что это не основной способ продвижения и привлечения, необходимо сочетать с другими инструментами.

Контекстно-медийная реклама

Контекстно-медийная реклама – создана для продвижения ресурсов, где важно получить высокую посещаемость за максимально короткий срок. Чаще всего это метод продвижения используют интернет - магазины, одностраничные сайты для инфо-продуктов и проекты. Покупая контекстную рекламу в одной из поисковых систем, при вводе конкретного запроса, потенциальный клиент сразу сможет увидеть объявления рекламодателя. А так как определенные ключевые запросы обычно вводится несколько десятков тысяч раз в день, всего за сутки рекламодатель может получить сотни клиентов.

При выборе способов продвижения необходимо учитывать все факторы: цель, бюджет и т.д., и выбирать уже тот, который будет максимально приближен к этим аспектам. Большинство методов отлично взаимодействуют друг с другом.

Таким образом, проведя комплексную работу по продвижению интернет ресурса для любого предприятия в сети интернет, возможно решить большинство задач, а именно: повысить узнаваемость ресурса, увеличить посетителей, клиентскую базу, максимизировать трафик, повысить имидж компании на рынке, усовершенствовать коммуникации с людьми, и как следствие увеличить доход.

1. Ермолова, Н.К. Продвижение бизнеса в социальных сетях / Н.К. Ермолова. - С: Прогресс 2014. – с. 48
2. Гуров, Ф.Н. Продвижение бизнеса в Интернет: все о PR и рекламе в сети/ Ф.Н. Гуров. – М.: Вершина, 2018. – с. 78
3. Васильева, С.А. ПРОДВИЖЕНИЕ САЙТА В ПОИСКОВЫХ СИСТЕМАХ / С.А. Васильева – М: Продвижение, 2016. – с. 40-42
4. Альпин, С.К. Всё о рекламе и продвижении в Интернет/ С.К. Альпина – М: Паблшер, 2016. – с. 22
5. Брайан, Т. Контекстная реклама, которая работает. Библия Google AdWords/Т. Брайан. - М: АСТ, 2014 год – с. 165

РАЗДЕЛ V.МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

Слатвицкая И.И., Ерохина А.В.

Анализ иностранного инвестирования в Россию в 2016-2018 году, проблемы и перспективы привлечения иностранных инвестиций в экономику России*Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ в г.
Шахты
(Россия, Шахты)*

doi:10.18411/sciencepublic-08-06-2020-19

idsp: sciencepublic-08-06-2020-19

Аннотация

В статье анализируются данные по привлечением иностранных инвестиций за период с 2016 по 2018 год, рассматривается проблематика привлечения иностранного инвестирования, даются перспективы для привлечения и увеличения данных инвестиций.

Ключевые слова: Иностранные инвестиции, анализ, проблемы и перспективы, улучшение условий для привлечения.

Abstract

The article analyzes data on attracting foreign investment for the period from 2016 to 2018, discusses the problems of attracting foreign investment, and provides prospects for attracting and increasing these investments.

Keywords: Foreign investments, analysis, problems and prospects, improvement of conditions for attraction.

Привлечение иностранных инвестиций является необходимым условием для развития экономики в любой стране. В наши дни экономика России отстает по многим критериям. В такой ситуации важными являются иностранные инвестиции. Они позволяют начать строительство новых предприятий, также предполагают воплощение значим иностранных проектов, улучшается производительность и эффективность труда.

Иностранные инвестиции можно разделить по нескольким критериям. В зависимости от активов существуют реальные, финансовые и нематериальные иностранные инвестиции.

Реальные можно определить инвестирование уже в действующие проекты. Например, вложение в строительство или в медицину. Финансовые же вложение капитала в виде ценных бумаг (акций, векселей). Нематериальные инвестиции-это приобретение торговых марок, различных патентов.

Также можно разделить в зависимости от формы собственности: государственные, частные и смешанные. Если говорить о делении по объекту вложения, то существуют: портфельные, прямые и прочие инвестиции.

Прямое инвестирование-это вложения капитала в акции, облигации. Общий процент приобретённого капитала составляет 10% от всех акций предприятия, а также инвестор имеет право на участие в управлении. Но если же процент приобретенного капитала является меньше 10% и участие инвесторов не предусматривается, то это называется портфельными инвестициями. К прочим инвестициям относится вложение капитала, которое не попадает под описание портфельных и прямых. Например, это могут быть ссуды, займы, торговые кредиты, действия с наличными средствами.

Привлечение иностранного капитала относится к стратегическим целям развития российской экономики. Иностранные инвестиции играют особую роль в этом процессе, обеспечивая доступ к финансовым ресурсам, современным технологиям, управленческим навыкам, инновационным товарам и услугам.

А также напрямую способствуют повышению конкурентоспособности отечественной экономики, росту и повышению уровня жизни граждан. Поэтому создание благоприятных условий для привлечения средств иностранных инвесторов является одним из приоритетных направлений государственной экономической политики в Российской Федерации. Объем иностранных инвестиций в России в течение нескольких лет находится на низком уровне, более того, доля прямых иностранных инвестиций снижается.

Центральный Банк Российской Федерации заявляет, что приток прямых иностранных инвестиций в 2017 году снизился на 14%, но в 2016 году зафиксирован рост в 4,5. 2017 год был не совсем удачным для привлечения иностранных инвесторов. В конце года произошло усиленное выведение средств инвесторов, их объем составил около 161 млн. долларов. В 2018 году, также по данным Центрального Банка Российской Федерации, отток вырос в 2,3 раза и составил 31,9 млн. долларов (рисунок 1).

Рисунок 1.[3]

Из графика видно, что с 2010 года по 2014 год в России держался средний уровень иностранных инвестиций, в 2015 и 2016 годах объем существенно уменьшился. В 2017 году иностранные инвестиции составили 194611 млн долл., это составило самый максимальный объем прямых инвестиций. Но уже в 2018 году объем сократился на 84% и составил всего 31398 млн долл.

Если же говорить о доли прямых инвестиций в 2018 году, то наибольшую долю инвестиции составили: оптовая и розничная торговля (25%), промышленность (21%), финансовая и страховая деятельность (18%), добыча ископаемых (15%). (рис. 2). Если говорить о институциональных секторах то, 21% - банки, 79% - другие финансовые организации.

Рисунок.2 Прямые иностранные инвестиции в Россию по видам экономической деятельности за 2018 год. (составлено авторами статьи с использованием данных [1]).

Формирование инвестиционного климата является также очень важной частью для привлечения зарубежных инвесторов. В характеристику инвестиционного климата входят: экономические условия, экономический рост, таможенная политика, инфляция и другие макроэкономические факторы.

В то же время ключевые институты для формирования инвестиций: климат государства, правительства, частного сектора, корпоративного сектора, банковской системы и иностранных инвесторов. Поэтому факторы для привлечения иностранных инвестиций можно назвать взаимозависимыми. На данный момент времени, роль инвестиционной привлекательности в управлении экономики возрастает.

Для Российской Федерации тема по привлечению иностранных инвестиций и улучшения инвестиционного климата имеет актуальность из-за событий:

- обвал рынка нефти и других энергоресурсов;
- ускорение роста индекса потребительских цен;
- снижение объема реального ВВП страны;
- повышение процентных ставок у кредитных организаций;
- ухудшение позиций России на внешнеполитической арене;
- в связи девальвацией российского рубля;

Также главным показателем является курс национальной валюты. Среди основных причин, которые мешают инвестиционной активности России можно отметить:

- дорогие капитальные ресурсы;
- плохой показатель государственных инвестиций;
- падение строительства жилых и коммерческих зданий;

Также можно заметить, что динамика инвестиционной активности России показывает существование кризисного состояния экономики. Если обратиться к показателю объема инвестиций предприятий, то по данным МВФ он составляет 18,6% от ВВП.

Если же Российская Федерация продолжает держать средний уровень своих инвестиций в другие страны, то введения политических санкций, что привело к уменьшению потока прямых иностранных инвестиций, ухудшило ситуацию, и это доказывает высокую роль инвестиционной привлекательности в управлении экономикой страны (рисунок 3).

Для привлечения в Россию поток иностранных инвестиций надо провести ряд работ. Например, таких как снизить налоги для инвесторов, переоценить стоимость ценных бумаг. Для улучшений инвестиционного климата следует развивать инфраструктуру и бизнес. Итог этих мероприятий приведет к улучшению условий и привлечения большего количества иностранных инвесторов, а также к улучшению развития экономики страны[5].

Прямые инвестиции в Россию/из России

\$ млрд

Источник: Банк России

© РБК, 2019

Рисунок 3. [2]

Также для улучшений условий иностранных инвестиций можно провести такие мероприятия[5]:

- изменения законодательства;
- разработать план развития бизнес-среды в слабо развивающихся регионах страны;
- усовершенствовать систему таможенного управления;
- разработать план, чтобы сократить избыточные административные действия и решения;

Таким образом, из всего выше сказанного можно сделать вывод, что вопрос об инвестициях актуален для России, потому что спрос на инвестиции постоянно превышает предложение, а дополнительные инвестиции требуются в любой отрасли.

Будущее потока иностранных инвестиций прежде всего зависит от государства. Российской Федерации необходимо возобновить приток иностранных инвестиций различными методами управления экономикой, а так мерами для стимулирования зарубежных инвесторов.

Прямые иностранные инвестиции должны выполнять свою основную задачу - способствовать росту производительности труда, развитию и укреплению российской экономики, улучшению показателей страны на политической арене.

1. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 29.12.2019).
2. Официальный сайт Центрального Банка. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs> (Дата обращения 29.12.2019 г.)
3. Официальный сайт министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://info.minfin.ru/> (дата обращения: 29.12.2019).
4. Инвестиции в России 2017 // Росстат. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/invest.pdf (дата обращения 29.12.2019).
5. Слатвицкая И.И., Шершова Е.В. К вопросу о привлечении иностранных инвестиций в экономику России // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 12-2. С. 177-181.

РАЗДЕЛ VI. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИКИ

Башашкина Г.Ю.

Выплаты боевых денежных средств за уничтоженную боевую технику противника в период Великой Отечественной войны*Военный университет Министерства обороны Российской Федерации
(Россия, Москва)*

doi:10.18411/sciencepublic-08-06-2020-20

idsp: sciencepublic-08-06-2020-20

Аннотация

Статья посвящена 75-летию Победы над фашизмом - определению войны, как фактору насилия над человеком, выплатам боевых денежных средств за уничтоженную боевую технику противника в период Великой Отечественной войны.

Ключевые слова: различные объемы работы, воинское звание, специальное образование, выслуга лет, классная квалификация, ученая степень и т.д., степени ответственности, условия прохождения военной службы (по видам и родам войск, отчетности и т.п.), война, мобилизация, экономика, материальные ресурсы для обеспечения победы.

Abstract

The article is devoted to the 75th anniversary of the Victory over fascism-the definition of war as a factor of violence against a person, the payment of combat funds for destroyed enemy military equipment during the great Patriotic war.

Keywords: various work volumes, military rank, special education, length of service, class qualification, academic degree, etc., degrees of responsibility, conditions of military service (by types and types of troops, reporting, etc.), war, mobilization, economy, material resources to ensure victory.

«Война - это не только война танков, самолетов, живой силы, это, помимо всего прочего, еще война научных лабораторий»

Академик И.В. Курчатов

Насилие над человечеством всегда в мировой истории остается исключительно высоким. Современность характеризуется наличием целого ряда свойств к военной напряженности, связанной, как с проблемой во взаимоотношении с разными государствами, так и с увеличением международного терроризма и экстремизма.

Ход и исход войны, победы над фашизмом, поражения государств определяются различными факторами, среди которых решающее значение имеет экономический фактор. Военная экономика государств играет решающее значение на ход общего прогресса государства и определяет его развитие, как бы не влияли на него политические и другие факторы.

Война - это критическая точка разрешения территориальных, национально-этнических, религиозных и других противоречий с применением средств вооруженного насилия между соседними государствами или внутри одного государства, при которой государства (государство) переходят в состояние войны.

Весьма интересны, на наш взгляд, идеи выдвинутые в книге «О войне» Карлом фон Клаузевицем, он развил огромную теоретическую основу о войне и о ее влиянии на политику государственности.

Рассмотрим его определение войны. Он писал: «Если мы захотим охватить мыслью как одно целое все бесчисленное множество отдельных единоборств, из которых состоит война, то лучше всего вообразить себе схватку двух борцов. Каждый из них стремится при помощи физического насилия принудить другого выполнить его волю...; его ближайшая цель — сокрушить противника и тем самым сделать его не способным ко всякому дальнейшему сопротивлению»[3].

Итак, война, по Клаузевицу, — это акт насилия, имеющий целью заставить противника выполнить нашу волю. Насилие использует изобретения искусств и открытия наук, чтоб противостоять насилию же. Незаметные, едва достойные упоминания ограничения, которые оно само на себя налагает в виде обычаев международного права, сопровождают насилие, не ослабляя, в сущности, его эффекта. [3]

Кроме единоборства, для Клаузевица характерна еще одно сравнение войны: «Бой в крупных и мелких операциях представляет то же самое, что уплата наличными при вексельных операциях: как ни отдалена эта расплата, как ни редко наступает момент реализации, когда-нибудь его час наступит».[3]

Далее Клаузевиц вводит два понятия, необходимые, по его мнению, для анализа войны: «политическая цель войны» и «цена военных действий». Политическая цель войны как первоначальный мотив должна быть весьма существенным фактором: чем меньше жертва, которую мы требуем от нашего противника, тем меньшее сопротивление мы можем от него ожидать. Но чем ничтожнее наши требования, тем слабее будет и наша подготовка. Далее, чем незначительнее наша политическая цель, тем меньшую цену она имеет для нас и тем легче отказаться от ее достижения, а потому и наши усилия будут менее значительны. [3]

«Сунь-Цзы сказал: Война — это способ взаимодействия противоборствующих сил в ходе обретения влияния на территории, в пространстве общих интересов. По законам войны, чтобы поднять войско из тысячи легких и тысячи тяжелых колесниц численностью сто тысяч человек, придется возить припасы на расстояние в тысячу верст. Нужно закладывать во внутренние и внешние расходы дополнительный набор солдат в других местах, изготовление и уход за оборудованием и строениями, вооружением и транспортными средствами. Расходы на это составят тысячу золотых в день. Тогда сможешь поднять войско численностью сто тысяч человек.»[2]

За два с половиной тысячелетия, практически ничего не изменилось, как была экономика источником создания средств вооруженной борьбы, так исторически сложилось, что стоимость войны только возрастает в расходах.

По подсчетам из архивных данных, совокупные материальные расходы на подготовительный период, а также и ведение самих войн, совершившихся в первой половине XX века (включая первую и вторую мировую войны), а также на устранение последствий этих войн составили около 4 триллионов 700 млрд. долларов. Основная часть этой астрономической суммы — 4 триллиона долларов — приходится на вторую мировую войну. Это говорит о небывалом размахе, сложностью, продолжительностью самой войны, неиссякаемым числом физических, материальных и человеческих ресурсов, использованных на ее ведение, резко возросшей мощностью средств вооруженной борьбы. При этом издержки войны отражают затраты и потери не только в период самой войны, но и затрагивают в известной мере материальные ресурсы предвоенных лет (накопление резервов, материальное обеспечение и подготовка вооруженных сил, оборудование театров военных действий и т. п.), а также затраты после войны (например, период восстановления разрушенного, проценты по военным займам, выплата пособий и пенсий) .

Для поддержания и закрепления материальных ресурсов потребуются значительные усилия умственных, финансовых, организационных и иных сил и

возможностей, а также реалистичных, сбалансированных и масштабных адекватных решений в складывающейся обстановке.

В свою очередь, эффективность финансового обеспечения во многом зависит от того, как используются финансовые силы и средства. Очень важно в совершенстве владеть методами оценки эффективности процессов финансового обеспечения, уметь находить наиболее целесообразные методы финансового планирования, изыскивать и реализовывать пути повышения эффективности использования сил и средств, что дает возможность сформировать теоретическую основу правильного решения задач и требований к военной стратегии в экономике и определения основных направлений их реализации.

Взаимосвязь экономики, политики и войны приобретает все более многосложный характер в современных условиях. Огромное влияние на эту взаимосвязь оказывают три фактора:

- 1) увеличение военных расходов в мировой геополитической обстановке;
- 2) развитие средств вооруженной борьбы (ядерного оружия и ракетной техники, высокоточного оружия);
- 3) экономическая характеристика современных войн и военных конфликтов.

Эти факторы в свою очередь увеличивают военные расходы и затраты на оборону в целом.

Проблема научно-обоснованного и эффективного использования ограниченных финансовых и материальных ресурсов, выделяемых государством для нужд обеспечения военной безопасности, приобрела исключительную актуальность. Методы научного обоснования количественных и качественных решений, базирующиеся, как на экономические законы, так и законы войны.

Разработка плана войны и способов ее ведения должна осуществляться лишь при глубоком учете всех экономических факторов, влияющих на войну. Эту мысль высказал Начальник Генерального штаба ВС СССР М.Н. Тухачевский задолго до начала Второй мировой войны. «Каждая армия, – писал он, – должна соответствовать экономическим возможностям страны, ибо только на этих возможностях она может реально развернуть свою боевую силу и достигнуть тех боевых результатов, которых требует от стратегии политика». В современных условиях учет стратегией экономических возможностей стал еще более необходимым. Поражение Ирака в войне с многонациональными силами яркое тому подтверждение.

Зависимость войны от экономических проявлений зависит прежде всего от того, что материальной основой войн и военного строительства зависит от финансовых ресурсов. Война как насилие над человечеством, ведется государствами при помощи оружия, без которого сила перестает быть силой.

Из анализа связей между войной и экономикой в современных условиях, мы можем определить следующую закономерность:

- экономическая роль, как материальная база военной мощи страны, военно-технический прогресс по мере развития всех видов вооружения, техники, а также увеличения всего материального потребления в войне непрерывно возрастает.
- развитие материального производства и научно-технического прогресса активно влияет на техническое оснащение и строение системы в вооруженных силах на степень их боеготовности.
- появление высокоточных и совершенствованных ракет и ядерного оружия, оказывающих решающее влияние на развитие современных способов ведения войн и новых форм в стратегическом направлении совершенствования Вооруженных сил.

В условиях современного научного и технического прогресса, когда создаются возможности новыми средствами и способами решать военные задачи, возрастает роль стратегии в научно обоснованном определении направлений развития систем вооружения, программ военного производства и мероприятий по подготовке экономики к войне.

Принцип сочетания стратегических и народно-хозяйственных интересов является одним из определяющих в развитии и всестороннем совершенствовании экономики государства. По этому поводу еще М.В.Фрунзе в статье «Фронт и тыл в войне будущего» писал: «При каждом новом начинании – хозяйственном, культурном и пр. – следует всегда задаться вопросом: а в каком соответствии результаты этого начинания будут находиться с делом обеспечения обороны страны? Нет ли возможности, без ущерба для мирных потребностей, сделать так, чтобы здесь обеспечивалось и достижение определенных военных задач?»

Уровень боевой готовности зависит не только от объема ресурсов, выделяемых на оборону страны, но и от эффективности их использования. Связь результатов деятельности всех структурных элементов Вооруженных Сил со степенью эффективности использования ресурсов становится все более тесной и ощутимой[1].

В статье мы рассмотрим только отрезок расходов по выплате денежных средств на оплату военнослужащим в период Великой Отечественной войны.

Финансовая служба Вооруженных сил СССР начала складываться в 1932 году и полностью сложилась к 1940 году. Особой была система финансирования действующей армии. Согласно ей, были установлены денежные оклады рядовому и руководящему составу. Выплаты денежного довольствия всему личному составу производились по нормам мирного времени. Были установлены два дополнительных вида денежного довольствия для военнослужащих: единовременное пособие и полевые деньги. Единовременное пособие было введено вместо отменявшегося на время войны подъемного пособия для всего начальствующего состава и для сверхсрочнослужащих при убытии их в действующую армию. Пособие в размере месячного основного оклада выдавалось один раз за время войны. Выплачивались и премии за уничтожение вражеской техники. Денежное вознаграждение выплачивалось и за успешные штурмовые действия по войскам противника за уничтожение самолетов на аэродромах противника и за подбитые танки противника.

Деньги для каждой воинской части отпускались между 1-м и 10-м числами месяца для чего начальник финансовой службы воинской части должен был явиться лично. Ему выдавался чек, по которому он получал в полевом органе Госбанка наличные. Каждая выдача денег фиксировалась в контрольной книжке, которая сопровождала воинскую часть при всех перемещениях до расформирования. Организованные вскоре безналичные операции позволили сократить выпуск наличных денег для полевых учреждений Госбанка. Иногда задействовались и личные средства военнослужащих - в результате некоторые воинские части обходились без получения наличных денег от государства.

Система денежного довольствия военнослужащих является одним из важных элементов строительства Вооруженных Сил и определяются в первую очередь экономическими возможностями государства.

Труд военнослужащих состоит в прохождении военной службы. По количеству и качеству не является однородной. Эти отличия выдают из различных объемов работы (взвод, батальон и т.д.), квалификации военнослужащего (воинское звание, специальное образование, выслуга лет, классная квалификация, ученая степень и т.д.), степени ответственности, определяемой служебным положением военнослужащего, условий прохождения военной службы (по видам и родам войск, отчужденности и т.п.).

Война потребовала величайшей мобилизации экономики и финансов страны, всех ее материальных ресурсов для обеспечения победы над врагом. Финансовая

система Советского государства не только выдержала тяжелые испытания военного времени, но и выявила свои огромные возможности и преимущества перед финансами капиталистических государств. Государственный бюджет являлся тем ее инструментом, который использовался для обеспечения всех нужд военной экономики. В этом централизованном фонде денежных средств Советского государства в мирное время концентрировалась примерно половина, а в военное время значительно большая часть национального дохода страны.

Система денежного довольствия построена таким образом, чтобы учесть эти различия в воинском труде.

Вполне естественно, что в ходе Великой Отечественной войны довоенная система денежного довольствия, основанная на Положении о денежном довольствии военнослужащих, согласно приказа Наркома обороны СССР 1937 года № 205, претерпела существенные изменения в соответствии с задачами, решаемыми на том или ином этапе военных действий. Были изменены существовавшие нормы выплаты денежного довольствия различным категориям военнослужащих, отменены или ограничены некоторые выплаты, не отвечавшие требованиям военного времени, и введены другие, соответствовавшие боевым условиям.

Внесенные в начальный период войны дополнения и изменения в денежное довольствие военнослужащих были направлены на обеспечение отмотивирования и стратегического развертывания Вооруженных Сил. Уже в первые дни агрессии был введен порядок обеспечения денежным довольствием военнослужащих, призванных в армию и на флот по мобилизации, а также добровольцев.

Для военнослужащих действующей армии установлены два новых вида денежного довольствия: единовременное пособие и полевые деньги.

1. Единовременное пособие выплачивалось в размере оклада по занимаемой должности лицам начальствующего состава и сверхсрочнослужащим. Оно выдавалось один раз в течение всего периода войны, взамен отмененного на время войны подъемного пособия.
2. Полевые деньги выплачивались ежемесячно. Размер их зависел от должностных окладов военнослужащих: до 40 руб. в месяц - 100%, от 40 до 75 руб. - 50% и выше 75 руб. - 25% должностного оклада содержания.

Действующей армией Финансового управления Наркомата обороны издало Сборник действующих законоположений по денежному довольствию по состоянию на 1 июля 1941 года. Стимулирующие выплаты за успехи в боях особенно широкое применение нашли в авиации, где право на премии (вознаграждения) имели летчики за сбитые самолеты противника, а также их уничтожение на аэродромах, успешную бомбардировку военных объектов, в том числе столицы фашистской Германии - Берлина, уничтожение подводных лодок и других кораблей противника, успешные боевые вылеты на самолетах штурмовой авиации и в ряде других случаев. В 1943 году введено в действие Положение о наградах и премиях для личного состава ВВС Красной Армии, авиации дальнего действия, истребительной авиации ПВО и ВВС Военно-Морского флота за боевую деятельность и сохранение материальной части.

В сухопутных войсках предусматривались премии за подбитые, подожженные танки противника. Они выплачивались расчетам противотанковых пушек, экипажей танков, артиллеристам всех видов артиллерии, а также за танки, уничтоженные индивидуальными средствами борьбы.

Вознаграждение за квалификацию военнослужащим за годы Великой Отечественной войны выплачивалось по сравнению с настоящим временем сравнительно небольшому контингенту военнослужащих. Присвоение класса квалификации и выплата денежного вознаграждения была установлена механикам-

водителям танков, телеграфистам и радиотелеграфистам, трактористам, тракторным механикам, а также летчикам-истребителям за класс радиосвязи.

Военнослужащие получали премиальные выплаты за ремонт вооружения и техники. Денежными вознаграждениями стимулировались быстрота и высокое качество ремонта. Премии выплачивались также за эвакуацию танков с поля боя, сбор и сдачу стреляных гильз и специальной укупорки. Быстрый ремонт вооружения и техники и другие меры по их возвращению в воинские части, бережное отношение к отходам цветных металлов положительно сказывались на военно-технической оснащенности войск, снабжения заводов цветными металлами.

В дальнейшем главной тенденцией в развитии системы денежного довольствия в годы войны стало повышение оплаты воинского труда. При этом удельный вес расходов на выплату денежного довольствия в общих расходах войск действующей армии систематически повышался: с 50,9% в 1941 году до 82,3% в 1944 году.

Так какое же, вознаграждение получали военнослужащие и красноармейцы за уничтоженную технику врага, мы попробуем разобраться далее в статье.

Многие слышали о Сталинских премиях, вручавшихся за выдающиеся заслуги ученым и деятелям искусств. Но мало кто знает, что и во время войны бойцы и офицеры получали, кроме должностного оклада, еще и премии за уничтоженную боевую технику противника.

2000 рублей за бомбардировку Берлина. Руководство страны и, прежде всего, Сталин понимали, что энтузиазм воюющих на фронте красноармейцев надо было чем-то поддерживать. Агитация и пропаганда – это хорошо. Но если к этому прибавить и хлеб насущный, то стимула у бойцов и их командиров прибавится. Что такое 17 рублей, которые получал на фронте в качестве должностного оклада рядовой пехотинец на первом году службы? На них в торговых точках Военторга можно было приобрести палку «Краковской» колбасы или чуть больше 800 граммов шоколадных конфет.[3] Особо не разгуляешься.

Впервые вопрос о премировании отличившихся на фронте бойцов и командиров был поставлен уже в августе 1941 года. Случилось это после того, как группа летчиков морской авиации Балтийского флота на своих дальних бомбардировщиках «ДБ-3» совершила ночной налет на Берлин. Кроме наградений звездами Героя Советского Союза (пять летчиков) и орденами (68 человек), каждый член экипажа, участвовавший в этой бомбардировке, получил по две тысячи рублей.

Сегодня трудно представить, какого психологического эффекта добились сталинские соколы. Но народ, слушая сообщение Юрия Левитана об этом налете, просто ликовал. Поднимали такие бомбометания по столице Третьего Рейха (они продолжались с 7 августа по 5 сентября) и боевой дух красноармейцев – ведь можем же!

А с 1943 года подобные премиальные выплаты стали получать и те, кто бомбил Хельсинки, Будапешт и Бухарест. Правда, вместе с орденами и медалями такие деньги уже получали не все, а только бортмеханики, штурманы и командиры экипажей. Остальные – тысячу. Выплачивалось вознаграждение и просто за удачную бомбардировку.

На первом, оборонительном для Красной Армии, этапе боевых действий (1941-1942 гг.), в условиях перевода экономики страны на военные рельсы эта задача решалась, как правило, внесением изменений в тарифную систему, то есть установлением повышенных окладов.

Уже с августа 1941 года были повышены оклады содержания летно-техническому составу авиации. В сентябре 1941 года за боевые заслуги, организованность и высокую дисциплину четыре стрелковые дивизии были преобразованы в гвардейские. Всему рядовому составу гвардейских дивизий были установлены двойные оклады содержания, а младшим командирам и офицерам -

увеличение на 25% (Приказ НКО СССР 1941 года № 303). В начале 1942 года выплата таких же окладов была установлена личному составу гвардейских минометных частей (реактивной артиллерии), а также личному составу ударных армий[4].

С сентября 1941 года были повышены оклады военнослужащим Воздушно-десантных войск и с января 1942 года - железнодорожных частей. В мае 1942 года были установлены более высокие оклады снайперам. С июля 1942 года для рядовых и младших командиров противотанковой артиллерии были установлены двойные, а для офицеров - полуторные оклады денежного содержания[5].

В январе 1942 года были повышены размеры окладов денежного содержания командирам и комиссарам дивизий, бригад и полков; в мае 1942 года - командирам корпусов, заместителям командиров дивизий, бригад и полков и с декабря 1942 года - начальникам штабов корпусов, дивизий, бригад и полков; в мае 1943 года - руководящему составу армий, фронтов, округов, главных и центральных управлений.

В связи с выполнением особых заданий авиацией дальнего действия личному составу с мая 1943 года были увеличены оклады: летному составу - на 30%, инженерно-техническому составу - на 15%. Во втором периоде войны были также повышены оклады денежного содержания командирам запасных стрелковых бригад и полков, командирам учебных батальонов, руководящему и инженерно-техническому составу авиационных ремонтных органов, работникам военной приемки.[6]

Наряду с этим уже на начальном этапе войны вводились новые добавочные выплаты денежного довольствия, напрямую связанные с боевой деятельностью военнослужащего и ее результатами.

В 1941 году была введена выплата денежных вознаграждений летному составу за сбитые самолеты противника, за уничтожение самолетов на аэродромах, за успешную бомбардировку объектов противника, за успешное выполнение заданий по разведке.

<i>Выплаты за уничтожение вражеской техники</i>	
	танк - 1000 р.
	истребитель - 1000р.
	бомбардировщик - 2000 р.
	корабль основного класса:
	капитан - 25 000 р.
	матрос - 500 р.
<i>Стоимость же одного дня войны в 1943 году для СССР составляла 324,1 миллиона рублей, а в 1945 году - 352 миллиона.[4]</i>	

После того как советские войска в 1944 году перешли государственную границу, финансовая служба Вооруженных сил должна была перевести финансирование войск в иностранную валюту. При этом главным источником содержания советских войск на иностранной территории оставались советские же ресурсы. Кроме того, в странах, освобожденных Красной армией, заработная плата и другие доходы местного населения обеспечивались на необходимом уровне. В Германии и Австрии для финансирования советских войск по соглашению между правительством СССР и правительствами США, Англии и Франции были выпущены военные марки и военные шиллинги единого образца.

Помимо этого в годы войны семьям погибших военнослужащих ежегодно выплачивалось 100—120 млн руб. в виде единовременного пособия [8].

Закон о демобилизации тринадцати старших возрастов личного состава действующей армии был принят Верховным Советом СССР 23 июня 1945 года. В сентябре того же года в связи с победоносным окончанием войны с Японией этот закон был распространен на военнослужащих, находившихся на Дальнем Востоке.

Всем демобилизованным военнослужащим предусматривалась выдача единовременного вознаграждения. Рядовые при этом получали при четырехлетней выслуге от 960 до 1500 рублей, сержанты - от 1200 до 3600 рублей, а офицеры - от двух до пяти месячных окладов. И это не просто слова. Например, летом 1942 года в частях так называемых истребителей танков во время боевых действий под Сталинградом потери были просто чудовищными. После первого же залпа по танку орудие, как правило, тут же настигал ответный снаряд немецкой бронированной машины.

Не зря о бойцах противотанковых истребительных полков говорили на фронте: «Ствол-то длинный, да жизнь короткая». Тем не менее, и в таких тяжелых условиях было место для подвигов, когда расчету удавалось выбивать в течение одного боя по несколько танков противника. И за каждый наводчику и командиру орудийного расчета полагалось по 500 рублей, заряжающему, подносящему и прочим – по 200.[5].

Такие выплаты полагались также и расчетам противотанковых ружей. Кроме того, истребители танков получали двойной оклад, а офицеры таких частей – полуторный.

Самые большие премиальные выплаты полагались за потопленные корабли противника. Так, гитлеровские подводные лодки, линкоры или эсминцы оценивались в 10 000 тысяч за корабль. Их получали штурман и командир советского корабля. Другие члены экипажа премировались двумя с половиной тысячами. Чуть поскромней, но все же очень хорошо, премировались те, кто уничтожил транспортное судно – по три тысячи и одной соответственно. Сторожевой корабль противника стоил 2000 тысячи, (500) рублей. Обычный буксир – 1000 тысячу, (300).

Существовали вознаграждения и в крылатой пехоте: за каждую операцию рядовые десантники и младшие командиры получали доплату в 500 рублей, а офицерам полагалась премия в размере должностного оклада. Другое дело, что на фронте порой десантников использовали не по назначению и затыкали ими дыры в прорывах фронта, бросая в бой в качестве обычной пехоты. Так что премиальные они видели не часто.

Отдельная тема – авиация. Тут тоже были свои доплаты и надбавки. Например, пилоту самолета «По-2» за каждый вылет набавляли к окладу в 1200 рублей десять процентов. Еще двадцать пять процентов он получал фронтовых и столько же гвардейских (если часть была таковой). На круг выходило под две тысячи - больше, чем должностной оклад иного командира полка. Пилоты штурмовиков получали полторы тысячи за четыре боевых вылета, если бомбили вражеские аэродромы, и столько же, если «работали» по наземным войскам фашистов. Две тысячи плюс орден или медаль полагалось за 5-10 бомбежек аэродромов или 15 – наземных. Три тысячи и второй орден (или медаль): 25 и от 10 до 20 соответственно. То же самое получал и пилот истребителя, если сбивал три самолета противника (за первый самолет он отдельно премировался одной тысячей). Еще 3000 рублей плюс второй орден или медаль – за следующие три самолета. А за десять – 5.000 и звание Героя Советского Союза. Такое же вознаграждение и золотая медаль полагалась летчику штурмовика за 2-0-35 «аэродромных» боевых вылета или за 40 бомбометаний по живой силе и технике противника. .[6].

К слову, лейтенант, командир взвода получал на фронте 800 рублей, майор, командир батальона – 1100 рублей, командующий корпусом, генерал-майор – 2500 рублей.

Полагались должностные оклады даже партизанам. Командиру группы или небольшого отряда платили примерно 500 рублей. Заместителю командира партизанского отряда более ста человек – 600 рублей, а комиссару и командиру – 750 рублей. Деньги партизан, как правило, выплачивались их женам, находящимся на Большой земле. Или накапливались и выдавались партизанам, когда фронт докатывался до мест их боевых действий. Для сравнения, в тылу рядовой металлург

или шахтер зарабатывал 700 рублей, ткачиха-многостаночница – 900, инженер – 1200 рублей. В среднем по стране заработная плата не превышала 600 рублей.

Предусмотрены были и выплаты по потере кормильца. Так за погибшего генерала вдова получала разовое пособие в размере 50000 рублей. За старших офицеров (майоры, подполковники, полковники) – 10000 рублей. Если на руках у вдовы было двое детей или нетрудноспособных родственников, сумма увеличивалась, сумма составляла 75000 и 15000 рублей соответственно. Если трое – 100 000 и 200000. Причем, вдовы (или дети) отдельно еще получали и пенсии от государства. Кроме того, за ними сохранялись литерные пайки и жилье (если квартиры не было – она выделялась). За погибшего младшего командира или рядового родным (если они проживали в городе) платили ежемесячно по сто рублей при одном иждивенце, 150 – при двух, 200 – при трех.

Колхозникам полагалась лишь половина от оговоренной суммы. Самое грустное то, что все эти выплаты были действительны только при условии задокументированной гибели бойца или командира. За пропавших без вести, к великому сожалению, никаких пенсий или пособий предусмотрено не было.

За быстрый и качественный ремонт самолетов личный состав полевых авиаремонтных мастерских получал премии в размере 500 рублей. Технический состав, который обслуживал самолеты, получал вознаграждение 3000 тысячи рублей.

Кроме того, летчику и штурману за каждым уничтоженный поезд или причинение ему аварии платили 750 рублей, остальным Членам экипажа - по 500 рублей. За потопление торпедоносца или подводной лодки летчикам платили 10 000 тысяч рублей. Летчику и штурману за сторожевой корабль или тральщик давали по 2000 тысячи рублей, за потопление баржи, 6000 тысяч рублей, буксира или шхуны - 1000 тысячу рублей[5].

Выплаты в ВВС

Пилоту-истребителю	успешные штурмовые действия	40 вылетов -5000 р. 5 вылетов ночью -2000 р.
	уничтожение самолетов на аэродромах	35 вылетов днем, 20 вылетов ночью -5000 р.
Члену экипажа бомбардировочной и штурмовой авиации	выполнение боевых задач по разрушению объектов	30 заданий -3000 р.
	сбитые самолеты врага	2 шт. - 1500 р. 5 шт. - 2000 р. 8 шт. - 5000 р.
Экипажу бомбардировочной и тяжелой бомбардировочной авиации	успешные бомбежки	500 р.
	успешные действия в ближнем тылу	20 заданий -2000 р.
	удары по столице	2000 р.
Члену экипажа разведывательной авиации		10 заданий днем -1000 р. 10 заданий ночью - 2000 р.

ВЫПЛАТЫ ЛИЧНОМУ СОСТАВУ

рядовой	30 рублей
гвардеец	50 рублей
сержант	100 рублей
лейтенант	800 рублей
майор	1100 рублей
генерал-майор	2500 рублей

Пехотинцам доплачивали за уничтожение танков. За уничтожение живой силы премий не было.

Ополченцы получали среднюю зарплату по предыдущему месту работы. До этого для них предусматривались и «полевые» - от 200 до 750 рублей в месяц в зависимости от должности.

Большинство из солдат и офицеров почти не видели своих денег. Часть своего содержания они добровольно отдавали в Фонд обороны. Всего за время войны туда было перечислено 8,4 миллиона рублей и приобретено облигаций на 11 миллионов рублей. Кроме того, каждый мог открыть счет в банке. В 1943 году по безналичному расчету было перечислено 65 процентов фонда денежного содержания.[4]

Как же тратили солдаты и офицеры фронтовые сталинские премии и свою зарплату? Очень часто они покупали облигации так называемого Государственного Военного займа. Кроме того, премиальные, а также свои денежные аттестаты отсылали в тыл – родным, что было для них неплохим подспорьем. Еще в системе Военторга можно было купить стандартную продуктовую посылку для домочадцев – таких наборов во время войны было отправлено в тыл несколько миллионов. За один 1944 год – более 5.000.000. Но деньги на фронте тоже использовались. «Военторг» был мощной структурой и имел автолавки, которые работали с частями фронта. Ассортимент и цены были строго регламентированы.

Для того, чтобы можно было оценить покупную стоимость, скажем, тысячи рублей, достаточно сказать, что большими эти деньги были лишь на фронте. Так, например, хлеб в системе Военторга стоил всего 1 рубль, папиросы «Казбек» - 3 рубля 15 копеек, бутылка водки – 11,40.[3]

Для сравнения, в тылу на базаре на тысячу рублей можно было купить лишь килограмм сала, 10-15 кг картошки, 2-4 поллитровки. Стакан самосада стоил 10 рублей, а цена хлеба доходила до 200-400 рублей за буханку. Поэтому отличившиеся на фронте герои-красноармейцы, получившие даже 500 рублей, чувствовали себя в сравнении с тыловиками людьми богатыми. Однако, известно, что жил солдат на передовой в среднем не больше полутора месяцев, а командир взвода – всего неделю. Так что и за такое вознаграждение, и за ордена и медали порой приходилось платить кровью.

До 1944 года ассортиментный минимум был следующим: открытки, конверты с бумагой, карандаши, зубной порошок, зубные щетки, кисти, лезвия для бритвы, расчески, зеркальца, нитки, иголки, крючки, петлицы, пуговицы, кисеты, трубки, мундштуки, погоны, звездочки. На фронте работало более 600 таких автолавок. Кроме того, в штате каждой автолавки был продавец-разносчик, который доставлял товары в окопы. Рыночная же цена буханки хлеба без карточек достигала 150 рублей. Действующая армия испытывала не только человеческие, но и финансовые потери.

Стоимость товара	«Военторга»
Мыло «Красный мак»	1,50 р.
Папиросы «Казбек»	3,15 р.
Водка 0,5 литра	11,40 р.
Хлеб	1,00 р.
Конфеты шоколадные «Весна», 1 килограмм	20,00 р.
Колбаса «Краковская», 1 килограмм	17,50 р.

За первый год войны только восемь фронтов из шестнадцати: Ленинградский, Северо-Западный, Волховский, Западный, Юго-Западный, Южный, Северный и Крымский - оставили в учреждениях Гос-банка СССР на захваченной территории 44,1 миллиона рублей и допустили утрату 44,7 миллиона рублей. Эти деньги были сожжены, закопаны или потеряны вместе с безвести пропавшими финансистами.[5]

Принципы материального стимулирования активных боевых действий военнослужащих роста их боевого и профессионального мастерства, повышения личной заинтересованности в результатах боевой деятельности путем введения новых добавочных видов денежного довольствия получили особое развитие в 1943-1945 г., и стали одним из факторов, способствовавших достижению победы над врагом.

В 1943 году было введено в действие положение о наградах и премиях для личного состава ВВС Красной Армии, авиации дальнего действия, истребительной авиации ПВО и морской авиации за боевую деятельность и сохранение материальной части.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что, несмотря на крайние экономические условия, вопросам оплаты воинского труда уделялось особое внимание, наглядно подтверждается сложившейся в годы устойчивой тенденцией опережением роста расходов на денежное довольствие по сравнению с общими военными расхода. Приказом Наркома обороны СССР 1944 г. № 1 с 15 февраля 1944 года было введено новое Положение о денежном довольствии военнослужащих Красной Армии, в котором была обобщена сложившаяся в годы войны система денежного довольствия военнослужащих.

С выходом Красной Армии с освободительной миссией на территорию других государств для военнослужащих была установлена выплата части денежного довольствия в иностранной валюте за фактическое время пребывания на иностранной территории.

Во всех странах пребывания военнослужащим в советской валюте выплачивались основные оклады и процентная надбавка за выслугу лет, а в иностранной валюте - в Германии и Австрии второй оклад и полевые деньги, в других странах Восточной Европы - полевые деньги в двойном размере. Военнослужащим, получавшим оклады до 40 рублей в месяц, денежное довольствие выплачивалось только в соответствующей иностранной валюте.

Выработанные в 1941-1945 гг. нормы, порядок и принципы выплаты денежного довольствия военнослужащим полностью себя оправдали, а многие из них нашли и дальнейшее применение.

Так, с 1 мая 1942 года для высшего, старшего и среднего начальствующего состава и сверхсрочнослужащих армии и флота была введена расчетная книжка, которая просуществовала до 2000 года. Это была удачная форма радикального решения вопроса в отношении выплаты денежного довольствия военнослужащим в условиях их частых перемещений.

Накопленный в годы Великой Отечественной войны опыт материального стимулирования военнослужащих за конкретные результаты боевой работы использовался в ходе боевых действий в Афганистане, а в настоящее время применяется при проведении контртеррористических операций Российской Федерации.

1. Жуков Г.П., Вилкул С.Ф., Учебник./Военно-экономический анализ и исследование операций.// М.:Воениздат, 1997.
2. Клаузевиц К.Ф. О войне.// М. 1990.
3. Сунь-Цзы.Искусство побеждать.//ИП. перевод Виноградский Б.Б., текст, 2014, Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2014.
4. [Электронный ресурс].<https://iov75.livejournal.com/3514001>. (Дата обращения 24.05.2020)
5. [Электронный ресурс].<http://myhistori.ru/blog/43205633714>. (Дата обращения 24.05.2020)
6. [Электронный ресурс].<https://topwar.ru/65135-frontovye-stalinskie-premii.html>. (Дата обращения 24.05.2020)
7. [Электронный ресурс].<http://pravo.bobrodobro.ru/19370>. (Дата обращения 24.05.2020)
8. [Электронный ресурс].<http://www.proza.ru/2016/12/03/2137>. (Дата обращения 24.05.2020)
9. Финансовое обеспечение военнослужащих Красной Армии.// cyberleninka.ru Грнтип/17740856.(Дата обращения 24.05.2020)

Научное издание

**Научный диалог:
Экономика и менеджмент**

Сборник научных трудов по материалам
XXIX международной научно-практической конференции
08 июня 2020 г.

SPLN 001-000001-0634-EM

Подписано в печать 13.06.2020. Тираж 400 экз.
Формат.60х84/16. Объем уч.-изд. л.1,38
Бумага офсетная. Печать оперативная.
Отпечатано в типографии НИЦ «Л-Журнал»
Главный редактор: Иванов Владислав Вячеславович