

Научно-исследовательский  
центр «Иннова»

# ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Сборник научных трудов по материалам  
VIII Международной научно-практической конференции,  
31 января 2024 года, г.-к. Анапа



Анапа  
2024

УДК 00(082) + 001.18 + 001.89

ББК 94.3 + 72.4: 72.5

Э40

**Научный редактор:**  
Скорикова Екатерина Николаевна

**Редакционная коллегия:**

**Бондаренко С. В.**, к.э.н., профессор (Россия, г. Краснодар), **Дегтярев Г. В.**, д.т.н., профессор (Россия, г. Краснодар), **Хилько Н. А.**, д.э.н., доцент (Россия, г. Анапа), **Ожерельева Н. Р.**, к.э.н., доцент (Россия, г. Анапа), **Жиянова Н. Э.**, к.э.н., профессор (Узбекистан, г. Ташкент), **Климов С. В.** к.п.н., доцент (Россия, г. Пермь), **Михайлов В. И.** к.ю.н., доцент (Россия, г. Москва).

**Э40 ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ.** Сборник научных трудов по материалам VIII Международной научно-практической конференции (г.-к. Анапа, 31 января 2024 г.). – Анапа: Изд-во «НИЦ ЭСП» в ЮФО, 2024. – 39 с.

**ISBN 978-5-95356-383-3**

В настоящем издании представлены материалы VIII Международной научно-практической конференции «Экономика: актуальные вопросы теории и практики», состоявшейся 31 января 2024 года в г.-к. Анапа. Материалы конференции посвящены актуальным проблемам науки и практики, и применению результатов научных исследований. Рассматриваются теоретические и методологические вопросы в экономике.

Издание предназначено для научных работников, преподавателей, аспирантов, всех, кто интересуется достижениями современной науки.

За содержание и достоверность статей, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Информация об опубликованных статьях размещена на платформе научной электронной библиотеки (eLIBRARY.ru). Договор № 2341-12/2017К от 27.12.2017 г.

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

**УДК 00(082) + 001.18 + 001.89**  
**ББК 94.3 + 72.4: 72.5**

**ISBN 978-5-95356-383-3**

© Коллектив авторов, 2024.  
© Изд-во «НИЦ ЭСП» в ЮФО  
(подразделение НИЦ «Иннова»), 2024.

## СОДЕРЖАНИЕ

### АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

#### ***ВЕТЕРИНАРНЫЙ СЕРВИС В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ***

*Борисова Валерия Константиновна* ..... 4

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

#### ***ОБЗОР ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДИКИ***

#### ***ПЛАНИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ***

*Ирциан Ани Варужановна* ..... 9

#### ***АНАЛИЗ ПРАКТИК ГОСУДАРСТВЕННОГО-ЧАСТНОГО***

#### ***ПАРТНЕРСТВА В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ АРХАНГЕЛЬСКОЙ***

#### ***ОБЛАСТИ***

*Румянцева Анастасия Михайловна* ..... 16

#### ***ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ***

#### ***ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ***

*Старшинкова Ксения Юрьевна* ..... 21

#### ***ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГАРАНТИРУЮЩЕГО***

#### ***ПОСТАВЩИКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ И РЕГИОНА***

*Шестиперова Елена Юрьевна* ..... 28

### МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ

### ИНСТРУМЕНТЫ В ЭКОНОМИКЕ

#### ***РАЗРАБОТКА ВЕБ-ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ***

#### ***ПРОДАЖАМИ ДЕТСКИХ ТОВАРОВ***

*Шарипова Чулпан Рависовна*

*Хузятова Ляля Бакиевна*..... 33

## АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

---

УДК 339.1

### ВЕТЕРИНАРНЫЙ СЕРВИС В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

**Борисова Валерия Константиновна**

студентка

ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет  
имени Н. В. Парахина»,  
город Орёл

***Аннотация.** В статье изучены тенденции и перспективы рынка ветеринарных услуг в глобальной экономике. Изучен общий размер розничного и коммерческого ветеринарного рынка LP в России.*

***Annotation.** The article examines the trends and prospects of the veterinary services market in the global economy. The total size of the retail and commercial veterinary LP market in Russia has been studied.*

***Ключевые слова:** ветеринария, лекарственные препараты, телемедицина, рынок ветеринарный услуг*

***Keywords:** veterinary medicine, medicines, telemedicine, veterinary services market*

По данным исследовательской компании Mordor Intelligence, мировой рынок ветеринарных услуг в 2020 году оценивался в 101,1 миллиарда долларов, а к 2026 году ожидается, что он достигнет 140,3 миллиарда долларов, среднегодовой темп роста составит 5,5%. Это будет зависеть от увеличения популяции домашних животных, в том числе изъятых из приютов, распространения болезней животных, повышения осведомленности владельцев о здоровье своих питомцев, а также увеличения количества обысков и расследований. поле. сфера здравоохранения в мире.

По мнению аналитиков, ключевым фактором является гуманизация: владельцы относятся к животным как к членам семьи и вкладывают значительные средства в их благополучие. Это привело к увеличению расходов на здравоохранение для четвероногих друзей. Однако росту рынка будут препятствовать высокие затраты на ветеринарные услуги, многочисленные диагностические методы и ветеринарные препараты.



Рисунок 1 – Диаграмма, отражающая спрос россиян на ветеринарные услуги

Ожидается, что в течение прогнозируемого периода сегмент домашних животных на рынке ветеринарных услуг будет составлять большую часть рынка. Хирургия домашних животных в настоящее время развивается, включая достижения и разработки в области хирургических процедур на людях.

Mordor Intelligence отметила, что количество оказанных ветеринарных услуг в 2020 году сократилось из-за серьезного воздействия пандемии COVID-19. Однако эта ситуация стала движущей силой развития телеветеринарной медицины.

Потенциал телемедицины для домашних животных огромен. Россия занимает третье место в мире после США и Китая по количеству «друзей человека» на душу населения: 67% людей владеют хотя бы одним животным. В то же время международные исследования показывают, что расходы на домашних животных начинают снижаться только тогда, когда начинаются и расходы на детей, то есть

в самом неблагоприятном случае. И даже если мировой спрос снизится, меньше всего пострадает сегмент товаров и услуг животного происхождения.

Рынок ветеринарных услуг высококонкурентен и состоит из нескольких крупных игроков. Значительные доли принадлежат CVS Group PLC, Ethos Veterinary Health, Idexx Laboratories, National Veterinary Care Ltd и Mars Inc.

Аналитическая компания BusinesStat представила отчет «Анализ рынка ветеринарных услуг в России». Согласно документу, с 2018 по 2022 год количество платных ветеринарных услуг в стране выросло на 9,4% и составило 37,4 млн.

При этом 2020 год стал единственным годом за пять лет, когда количество платных ветеринарных услуг для домашних животных в России сократилось на 11%: с 35,6 млн до 31,7 млн. В 2021 году рынок платных ветеринарных услуг полностью восстановился и даже увеличился до 37 млн услуг.

В 2022 году рынок устоял перед падением, но вырос всего на 1,1%. На фоне введенных санкций ощущался дефицит импортной продукции: практически исчезли импортные реагенты для лабораторных исследований, вакцины, анестетики, обезболивающие препараты, химиотерапевтические препараты и многие расходные материалы. Сроки и стоимость доставки увеличились. Появившийся весной 2022 года бурный спрос на зарубежные лекарства дестабилизировал рынок и повлиял на ценовую политику дистрибьюторов.

Общий размер розничного и коммерческого ветеринарного рынка LP в России (без онлайн-сегмента) по итогам 1 квартала 2022 г. составил 4,7 млрд руб. (по розничным ценам с учетом НДС). Динамика по сравнению с результатами того же периода 2021 года достигла впечатляющих 16% при оплате в российской валюте. При этом LP продолжил снижение, здесь динамика относится к первому кварталу. В 2021 году было -14,2% в расчете на единицу минимальной дозы (МДУ). Всего с начала этого года в розницу было реализовано 31,5 миллиона единиц.

Выдающиеся результаты по итогам 1 кв. 2022 г. практически полностью были обеспечены активностью потребителей и участников рынка в марте 2022 г., так относительно марта 2021 г. рублёвый объём продаж вырос на 32,4%.

Подобный результат объяснялся тем, что март 2020 г. на большей части центральной России выдался аномально тёплым, в итоге сезонный всплеск продаж случился на месяц раньше обычного, а апрель 2021 как раз показывал возврат спроса в рамки нормальных сезонных показателей. В текущем году погодные аномалии тоже присутствовали, но они скорее затягивали старт высокого сезона, а высокий спрос объяснялся ажиотажем, возникшем на фоне старта специальной военной операции на Украине. Возникли опасения о возможном росте цен в связи с девальвацией российской валюты, а также уходе с рынка ряда иностранных компаний, в итоге на большинстве потребительских рынков наблюдался ажиотаж, не обошёл он стороной и ветеринарное направление.

Потребители запасались преимущественно зарубежными ветеринарными препаратами. В 2022 году зафиксирован рекордный спад как в денежном, так и в натуральном выражении. Этот процесс идет уже несколько лет, но именно во время нынешнего кризиса изменения были столь драматичными. Всего за январь-март 2022 года доля продукции российского производства на рынке составила 36,1% в денежном выражении, для сравнения по итогам 1 квартала. В 2021 году она составила 41,3%, а в I кв. 2019 г. и 43,1%. Доля отечественных компаний в единицах минимальной дозировки на 1 кв.м. изменилось аналогично. В 2022 году она составляла 62,7%, годом ранее — 65,4%.

По итогам 1 квартала 2022 года среди 20 крупнейших зарубежных производителей по продажам наибольшую рыночную динамику продемонстрировала итальянская ISF Industria Chemica. Компания продает в розницу только один продукт - антибиотики «Цефален» для лечения собак. Чешский Kontipro также показал впечатляющие результаты. Речь идет о препарате Vonharen для собак. При лечении артропатии, артрита и других заболеваний суставов у лошадей, собак и кошек показатель прироста здесь составляет 90%. Среди крупнейших отечественных компаний мы заметили: Silma (+20%) и Agrobioprom (+17%). Silma продает в розницу только один продукт - энтеросорбент Enterozoo. На самом деле, этот производитель широко известен на фармацевтическом рынке как производитель кишечноподобных золеподобных препаратов для человека. У



«Агробиопроста» более диверсифицированный портфель, в котором мы заметили средство от насекомых «Фенпраз» (рост на 32%) и седативное средство «Ветспокоин» (+22%).

В ближайшие годы рынок ветеринарных услуг будет расти медленно, но более медленными темпами, чем в предыдущие годы. Стагнация реальных доходов населения на фоне санкционного кризиса, дефицит и дороговизна импортных лекарств и дальше будут сдерживать развитие отрасли.

### Список литературы

1. Данилевская, Н. В. Особенности отечественной ветеринарной фармакологии и фармации на современном этапе / Н. В. Данилевская, А. А. Дельцов / Ветеринария, зоотехния и биотехнология. – 2013. – № 1. – С. 11–17. – EDN RUWIWF.

2. Донник И. М., Воронин Б. А. Новое в законодательстве о ветеринарии / АБУ. 2015. №12 (142). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/novoe-v-zakonodatelstve-o-veterinarii>

3. Ильиных П. А. Экономика в условиях оптимизации ветеринарии Свердловской области / АБУ. 2013. №9 (115). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomika-v-usloviyah-optimizatsii-veterinarii-sverdlovskoy-oblasti>

4. Ильиных, П. А. Экономика в условиях оптимизации ветеринарии Свердловской области / П. А. Ильиных / Аграрный вестник Урала. – 2013. – № 9(115). – С. 91–94. – EDN RGORMP.

5. Перчаткина, И. Н. Разработка цен на платные ветеринарные услуги / И. Н. Перчаткина, У. В. Живулько, Н. С. Низамутдинова / Евразия-2022: социально-гуманитарное пространство в эпоху глобализации и цифровизации: Материалы Международного научного культурно-образовательного форума, Челябинск, 06–08 апреля 2022 года. Том 5. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2022. – С. 352–354. – EDN AZGGAE.



## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

---

УДК 338

### ОБЗОР ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДИКИ ПЛАНИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Ирицян Ани Варужановна**

студентка 4 курса

**Научный руководитель: Оруч Татьяна Анатольевна,**

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет сервиса»,

город Тольятти, Россия

***Аннотация.** В этой статье рассматривается пример применения одной из существующих методик планирования основных технико-экономических показателей предприятия с учетом внедрения мероприятий, направленных на развитие деятельности хозяйствующего субъекта. Кроме того, для определения тенденций развития предприятия в плановом периоде, целесообразно рассчитывать абсолютные и относительные показатели изменения значений показателей, что и продемонстрировано в представленной статье. Проведенные расчеты дают возможность сделать вывод о текущей ситуации и возможных изменениях в плановом периоде в деятельности предприятия.*

***Ключевые слова:** плановые показатели, методика планирования, абсолютные изменения, относительные изменения, предприятие*

Планирование является одной из стадий управленческого цикла и подразделяется на следующие стадии: анализ-планирование-исполнение-анализ [1].

Планирование показателей деятельности предприятия является важным и необходимым мероприятием для эффективной работы компании.

Цель технико-экономического планирования – осуществление

разработанных стратегий посредством развития плана развития компании [4].

Планирование основных технико-экономических показателей проводится на основе разных данных. Например, на основе: анализа показателей деятельности предприятия предыдущих лет; анализа динамики спроса; предложенных мероприятий и другие. В данной работе приведём расчёт плановых показателей деятельности предприятия с учетом внедрения мероприятий, направленных на развитие его деятельности.

Пусть предложенное мероприятие «А» для улучшения финансовых показателей деятельности предприятия «Б» даст рост производительности труда в целом по компании на 5%, условно-годовая экономия будет равна 200 тыс. руб., а численность работающих, в т.ч. рабочих останется неизменной. Исходные показатели деятельности предприятия «Б» для расчёта плановых показателей представлены на рисунке 1.

Рассчитаем плановые показатели.

1. Объём реализации в плановом периоде в стоимостном выражении, тыс. руб. (рассчитывается на основе объёма реализации в стоимостном выражении, тыс. руб. в 3 году и роста производительности труда в целом по предприятию)

$$\Delta O = \frac{O_{\text{отч}} * \Sigma \text{ПТ}}{100\%} + O_{\text{отч}} = \frac{72\,357,75 * 5}{100} + 72\,357,75 = 75\,975,64 \text{ тыс.руб.}$$

2. Вторым пунктом рассчитаем плановые показатели по труду и его оплате.

2.1 Коэффициент прироста объема реализации за счет внедрения проектируемого мероприятия

$$K = \frac{O_{\text{рпл.}}}{O_{\text{ротч.}}} - 1 = \frac{75\,975,64}{72\,357,75} - 1 = 0,0500$$

2.2 Плановый фонд заработной платы работающих.

$$\text{ФЗПпл} = \text{ФЗПотч} + \text{ФЗПотч} * K * H = 12\,000,2 + (12\,000,2 * 0,0500 * 0,9) = 12\,540,21$$

где H - норматив прирост заработной платы на один процент прироста объема реализации; H = 0,9

№ п/п	Наименование показателя	Ед. изм.	1 год	2 год	3 год	Абсолютное изменение (+, -)		Темп прироста, %	
						2 год / 1 год	3 год / 2 год	2 год / 1 год	3 год / 2 год
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.	Объем реализации в стоимостном выражении	тыс. руб.	68 245,47	70 871,24	72 357,75	2 625,77	1 486,51	3,85	2,10
2.	Численность работающих, всего:	чел.	75	77	80	2	3	2,67	3,90
	- в т.ч. рабочих	чел.	54	55	58	1	3	1,85	5,45
3.	Выработка в стоимостном выражении:	тыс. руб.							
	- на 1 работающего;	тыс. руб.	909,94	920,41	904,47	10,47	-15,93	1,15	-1,73
	- на 1 рабочего	тыс. руб.	1 263,81	1 288,57	247,55	24,76	-41,02	1,96	-3,18
4.	Годовой фонд оплаты труда работающих	руб.	11 103,0	11 499,08	12 000,2	396,08	501,12	3,57	4,36
	- рабочих	руб.	6 712,34	8 165,75	348,89	1 453,41	183,14	21,65	2,24
5.	Среднегодовая заработная плата 1 работающего	тыс. руб.	148,04	149,34	150,00	1,30	0,66	0,88	0,44
	рабочего	тыс. руб.	124,30	148,47	143,95	24,17	-4,52	19,44	-3,05
6.	Себестоимость продукции (услуг)	тыс. руб.	65	67	68				
		руб.	544,75	400,21	054,12	1 855,46	653,91	2,83	0,97
7.	Затраты на 1 руб. реализации продукции (услуг)	руб.	0,96	0,95	0,94	-0,01	-0,01	-0,98	-1,10
8.	Прибыль от реализации продукции (услуг)	тыс. руб.	2 700,72	3 471,03	4 303,63	770,31	832,6	28,52	23,99
9.	Рентабельность продукции (услуг)	%	4,12	5,15	6,32	1,03	1,17	-	-

Рисунок 1 - Исходные основные технико-экономические показатели деятельности предприятия «Б»

### 2.3 Удельный вес оплаты труда рабочих в отчетном году

$$\text{Ураб} = \frac{\text{ФЗПраб.отч.}}{\text{ФЗПотч.}} = \frac{8\,348,89}{12\,000,2} = 0,70$$

### 2.4 Удельный вес оплаты труда служащих в отчетном году

$$\text{Усл} = 1 - \text{Ураб} = 1 - 0,70 = 0,30$$

### 2.5 Плановый фонд оплаты труда рабочих

$$\text{ФЗП раб. пл.} = \text{Ураб} * \text{ФЗПпл} = 0,70 * 12\,540,209 = 8\,724,59$$

### 2.6 Плановый фонд оплаты труда служащих

$$\text{ФЗПсл.пл} = \text{Усл} * \text{ФЗПпл} = 0,30 * 12\,540,21 = 3\,815,62$$

### 2.7 Среднегодовая заработная плата одного рабочего в плановом году

$$\text{ЗПср. год. раб. пл} = \frac{\text{ФЗПраб. пл}}{\text{Чраб. пл}} = \frac{8\,724,59}{58} = 150,424$$

### 2.8 Среднегодовая заработная плата одного работающего в плановом году

$$З_{\text{Пср. год. пл}} = \frac{\Phi З_{\text{Ппл}}}{Ч_{\text{Пл}}} = \frac{12\,540,21}{80} = 156,75$$

2.9 Среднегодовая выработка одного рабочего в плановом году

$$\text{Враб. пл.} = \frac{\text{Ор пл.}}{\text{Чраб. пл.}} = \frac{75\,975,64}{58} = 1\,309,92$$

2.10 Среднегодовая выработка одного работающего в плановом году

$$\text{Впл.} = \frac{\text{Ор пл}}{\text{Чпл.}} = \frac{75\,975,64}{80} = 949,70$$

2.11 Заработная плата на 1 рубль реализованной продукции в плановом году

$$З_{1\text{руб.}} = \frac{\Phi З_{\text{Ппл}}}{\text{Ор пл}} = \frac{12\,540,21}{75\,975,64} = 0,17$$

2.12 Коэффициент роста заработной платы в плановом году

$$\text{Кзп пл.} = \frac{\text{З}_{\text{Пср. год. пл.}}}{\text{З}_{\text{Пср. год. отч.}}} = \frac{156,75}{150,00} = 1,0450$$

2.13 Коэффициент роста производительности труда в плановом году

$$\text{Кпт пл} = \frac{\text{В пл}}{\text{В отч}} = \frac{949,70}{904,47} = 1,0500$$

2.14 Коэффициент опережения роста производительности труда по сравнению с ростом заработной платы в отчетном году

$$\text{Коп пл} = \frac{\text{Кпт пл}}{\text{Кзп пл}} = \frac{1,0500}{1,0450} = 1,0048$$

3. Третьим пунктом рассчитаем плановую полную себестоимость реализации продукции предприятия «В»

3.1 Себестоимость исходная, тыс. руб.

$$С_{\text{исх}} = З_{1\text{руб.отч.}} * \text{Ор пл} = 0,94 * 75\,975,64 = 71\,417,102$$

3.2 Себестоимость плановая, тыс. руб.

$$С_{\text{пл}} = С_{\text{исх}} - Э_{\text{у-г общ}} = 71\,417,102 - 200 = 71\,217,102$$

3.3 Затраты на 1 рубль реализации в плановом году, руб.

$$З_{1\text{руб. пл}} = \frac{С_{\text{пл}}}{\text{Ор пл}} = \frac{71\,217,102}{75\,975,64} = 0,937$$

3.4 Снижение затрат на 1 рубль реализации в плановом году, %

$$\Delta Z = \frac{(Z_{\text{отч}} - Z_{\text{план}}) * 100\%}{Z_{\text{отч}}} = \frac{(0,94 - 0,937) * 100}{0,94} = 0,32$$

4. Определим размер прибыли, которую получит предприятие «В» в плановом году.

Прибыль (убыток) от реализации продукции = Выручка от реализации услуг - Затраты на производство и реализацию продукции = 75 975,64 – 71 217,102 = 4 758,54

Рассчитав все необходимые плановые показатели компании «Б», необходимо их сравнить с отчетными показателями.

Для того чтобы сравнить рассчитанные показатели с отчетными, рассчитаем абсолютные и относительные изменения (рисунок 2).

№ п/п	Показатели	Единицы измерения	Абсолютные значения		Отклонение за период 3-4 гг.	
			3 год	4 год (план)	Абс.(+/-)	Отн., %
1	Объем реализации продукции: - в стоимостном выражении	тыс. руб.	72 357,75	75 975,64	3 617,89	5,00
2	Среднесписочная численность работающих, в т.ч. рабочих	чел.	80	80	0,00	0,00
			58	58	0,00	0,00
3	Среднегодовая выработка: - одного работающего - одного рабочего	тыс. руб.	904,47	949,70	45,23	5,00
			1 247,55	1 309,92	62,37	5,00
4	Среднегодовая заработная плата: - одного работающего - одного рабочего	тыс. руб.	150,00	156,75	6,75	4,50
			143,95	150,424	6,474	4,50
5	Годовой фонд заработной платы: - работающих - рабочих	тыс. руб.	12 000,2	12 540,21	540,01	4,50
			8 348,89	8 724,59	375,70	4,50
6	Полная себестоимость	тыс. руб.	68 054,12	71 217,102	3 162,98	4,65
7	Затраты на 1 руб. реализации	руб.	0,94	0,937	-0,003	-0,32
8	Прибыль от реализации	тыс. руб.	4 303,63	4 758,54	454,91	10,57
9	Рентабельность продукции	%	6,32	6,68	0,36	-
10	Рентабельность продаж	%	5,95	6,26	0,32	-

Рисунок 2 - Сравнение основных технико-экономических показателей деятельности предприятия «Б»

Таким образом, за счет проведения мероприятия «А» темп прироста планируемого объема реализации в стоимостном выражении составит 5,00%.

Среднесписочная численность работающих, в т. ч. рабочих в плановом году останется неизменной.

Среднегодовая выработка одного работающего, как и одного рабочего увеличится на 5,00%. Это произойдет из-за того, что объем реализации в

стоимостном выражении будет расти большими темпами, чем среднесписочная численность работающих, в т.ч. рабочих.

Четвёртый показатель в плановом году увеличится на 4,50%, из-за увеличения пятого показателя.

Плановый пятый показатель увеличится на 4,50% благодаря коэффициенту прироста объема реализации.

Планируемая полная себестоимость увеличится на 4,65%, однако темпы её роста ниже, чем темпы роста объема реализации продукции в стоимостном выражении. Это положительный момент в работе компании «Б», так как влияет на увеличение финансовых результатов.

Затраты на 1 руб. реализации в плановом году уменьшатся на 0,32%, из-за того, что объем реализации продукции в стоимостном выражении будет расти большими темпами, чем полная себестоимость.

Плановые показатели семь, восемь и девять увеличатся на 10,57, 0,36 и 0,32 % соответственно. Увеличение плановой прибыли от реализации и рентабельности продаж обусловлено теми же причинами, что и уменьшение затрат на 1 руб. реализации в плановом году. Рентабельность продукции увеличится из-за того, что прибыль от реализации будет расти большими темпами, чем полная себестоимость.

Плановые показатели применяются для определения технико-экономических показателей деятельности предприятия на перспективу. Расчет плановых показателей может осуществляться на основе различных исходных данных. В данной статье нами была продемонстрирована методика расчета плановых технико-экономических показателей деятельности на примере условного предприятия с учётом внедрения разработанного организационно-технического мероприятия. Ключевой ролью планирования для хозяйствующего субъекта является обеспечение рационального и эффективного использования финансовых ресурсов [2]. А прибыль и доходы - одни из ключевых компонентов успешной и доходной деятельности предприятия [3].

### Список литературы

1. Оруч, Т. А. Стратегическое планирование социально-экономического развития территории / Т. А. Оруч, Н. А. Николаева, О. Н. Колодина. – Курск: Закрытое акционерное общество "Университетская книга", 2023. – 133 с. – ISBN 978-5-907710-52-8.
2. Оруч, Т. А. Финансовое планирование и его роль в управлении предприятием / Т. А. Оруч / Современная парадигма и механизмы экономического роста российской экономики и ее регионов: Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции, Самара, 02 декабря 2019 года / Под редакцией Н. М. Тюкавкина. Том Часть 1. – Самара: АНО «Издательство СНЦ», 2019. – С. 169–173.
3. Шнайдер, В. В. Финансовая устойчивость компании: Понятийный аппарат и основные теоретические вопросы / В. В. Шнайдер, И. В. Шумилова / Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2023. – Т. 19, № 2(73). – С. 33–36.
4. Технико-экономическое планирование / Referat911: сайт. – URL: <https://www.referat911.ru/Ekonomika-organizacii/tehnikoekonomicheskoe-planirovanie/1639-62562-place1.html> (дата обращения: 21.01.2024)



УДК 338.2

## АНАЛИЗ ПРАКТИК ГОСУДАРСТВЕННОГО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

**Румянцева Анастасия Михайловна**

студентка

Северного (Арктического) федерального университета

им. М. В. Ломоносова

***Аннотация.** В данной статье анализируются, какие проекты в сфере государственного-частного партнерства реализуются в Архангельской области.*

*This article analyzes which projects in the field of public-private partnership are being implemented in the Arkhangelsk region.*

***Ключевые слова:** Архангельская область, государственно-частное партнерство, инфраструктура, коммунальные услуги, государство*

***Keywords:** Arkhangelsk region, public-private partnership, infrastructure, public utilities, state*

Государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство - юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества.[1]

Сферу государственно-частного партнерства регулирует два федеральных

закона:

– Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственном-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении в изменения в отдельные законодательные акты Российской Федерации»;

– Федеральный закон от 21 июля 2005 г. N 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».

Государственного бюджета на создание новых сооружений, а также для обновления существующих не хватает, дополнительным источником финансирования в этой ситуации может стать привлечение частных инвестиций, так называемый механизм государственно-частного партнерства, где расходы на инфраструктуру берут на себя две стороны: частный партнер и публичный партнер.

Теперь перейдем к анализу состояния развития государственно-частного партнерства на территории Архангельской области. Для этого зайдём на сайт «Инвестиционный портал Архангельской области», где есть вкладка под названием «Реализуемые проекты». Здесь мы можем увидеть несколько концессионных соглашений в отношении создания и эксплуатации объекта «Комплекс обработки, утилизации и захоронения твердых коммунальных отходов мощностью 275 000 тонн в год, который расположен по адресу: Архангельская область, Холмогорский район» от 09.09.2022. Также такое же соглашение подписано для Няндомского района и Котласского района, муниципального образования «Черемушское».

Следующий проект ГЧП – концессионное соглашение от 24.01.2023 № 31ПШ в отношении финансирования, проектирования, строительства и использования (эксплуатации) объекта образования: «Средняя общеобразовательная школа на 860 учащихся в территориальном округе Майская горка г. Архангельска», заключенное между Архангельской областью и ООО «ПроШкола № 31). С начала 2023 года ведутся работы по строительству школы, которая должна быть введена в эксплуатацию в декабре 2024 года.

Еще один проект ГЧП в сфере образования Архангельской области –

соглашение о государственно-частном партнерстве от 17.09.2021 № 4 в отношении создания автоматизированной информационной системы «Цифровая образовательная платформа Архангельской области». (Архангельск). Данное соглашение было подписано между Архангельской областью и ООО «Дневник.ру» 24 сентября 2021 года. Проект предполагает создание за счет частного партнера цифровой образовательной платформы путем модернизации ряда автоматизированных информационных систем. Исключительные права на платформу будут принадлежать частному партнеру, публичные партнер получит неисключительную лицензию на срок действия исключительного права. Общий объем инвестиций составил 11,8 млн рублей, соглашение заключено на 10 лет.

Последний проект ГЧП, который представлен на сайте «Инвестиционный портал Архангельской области» – концессионное соглашение в отношении гидротехнического сооружения порта – временного плавучего причала с размещением открытого склада хранения строительных материалов, строительной техники и грузов на территории Соловецкого архипелага. Само соглашения было заключено 23 апреля 2015 года, компания-победитель – ОАО «Архречпорт», которая вложила в строительство нового грузового терминала на архипелаге 22,5 миллиона рублей.

Согласно отчету о развитии государственного-частного партнерства Министерства экономического развития Архангельской области на начало 2021 года было заключено 37 концессионных отношений: 30 в коммунально-энергетической сфере, 2 в транспортной сфере, 2 в социальной сфере и 3 в сфере обращения с ТКО. Особое внимание уделим нескольким проектам. Первый – проектирование и реконструкция объекта дорожного сервиса – здания автостанции в с. Ильинско-Подомское Вилегодского района Архангельской области, концедент – муниципальное образование «Вилегодский муниципальный район», а концессионером – ИП Михайлов Вадим Владимирович.

Второй проект в сфере социального обслуживания населения – реконструкция здания бани № 1 по адресу: Архангельская область, Вельский район, г. Вельск, ул. Гагарина, д. ба, где концедентом выступила Администрация

Вельского района, а концессионером – ООО «Русские Бани».

К сожалению, получить доступ к полному списку проектов ГЧП, которые реализуются, в нашем регионе не предоставляется возможным. Однако в новостных сводках есть информация о будущих проектах. Например, на Петербургском международном экономическом форуме было подписано концессионное соглашение о строительстве студенческого городка «Арктическая звезда». Документ скрепили подписями председатель правительства Архангельской области Алексей Алсуфьев и генеральный директор ООО «Системные концессии», управляющей организации ООО «Арктическая звезда», Валерий Ерёмин. Новый кластер общей площадью свыше 128 тысяч квадратных метров разместится в центре Архангельска. Здесь смогут обучаться около 4 тысяч студентов. Планируется, что к 2030 году кампус позволит проводить научные исследования в областях здоровьесбережения, технологий лесопереработки и инженерных разработок в арктическом регионе [2].

Стоит отметить, что в 2013 году в России была учреждена Национальная премия «РОСИНФРА», которая является единственной премией в сфере развития инфраструктуры и государственно-частного партнёрства. Эта премия ежегодно проводится Ассоциацией «Центр развития ГЧП» с целью выявления наиболее успешных примеров государственной инфраструктуры, реализуем с участием частных инвесторов через механизм государственно-частного партнерства. В 2018 году победителем в категории “Лучший проект государственно-частного партнерства в области ЖКХ” стал проект, связанный с системами водоснабжения и водоотведения в Архангельске. Этот проект реализуется через государственно-частное партнерство между муниципальным образованием «Город Архангельск» и ООО «РВК–центр». Данное сотрудничество рассчитано на 49 лет и предполагает, что компания-концессионер инвестирует примерно 13 млрд рублей в систему водоснабжения и водоотведения главного города области, а также возьмет на себя погашение большей части долгов “Водоканала” размером около 1 млрд рублей.

Согласно итоговому рейтингу субъектов РФ по уровню развития ГЧП за

2022 году, составленный Министерством экономического развития РФ, Архангельская область заняла 49 место из 85. В 2021 году регион занимал 19 место, за год он опустился на 24 позиций.

### Список литературы

1 Министерство науки и высшего образования Российской Федерации / На ПМЭФ подписаны концессионные соглашения о создании кампусов в пяти регионах. — Текст: электронный: [сайт]. — URL: <https://minobrnauki.gov.ru/press-center/news/novosti-ministerstva/69242/> (дата обращения: 15.12.2023).

2 Российская Федерация. Законы. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон: от 13.07.2015, № 224-ФЗ (действ. ред. 2023). – Электрон. дан. – Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182660/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/), доступ СПС «Консультант плюс» (дата обращения: 15.12.23)

УДК 336

**ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ  
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ****Старшинкова Ксения Юрьевна**

студент

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации»,

город Москва

***Аннотация.** В статье изучена экономическая сущность налогового стимулирования, в частности рассмотрено его влияние на инновационную деятельность. Изучены налоговые льготы, применяемые в различных странах мира, и рассмотрен американский подход налогового стимулирования инноваций*

***Annotation.** The article examines the economic essence of tax incentives, in particular, its impact on innovation. The tax benefits applied in various countries of the world are studied, and the American approach of tax incentives for innovation is considered.*

***Ключевые слова:** налоги, налоговые льготы, инновации, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, стимулирование*

***Keywords:** taxes, tax incentives, innovations, research and development, incentives*

Налоговые льготы, в зависимости от их содержания, могут способствовать увеличению частных доходов, что означает увеличение расходов на исследования на сумму, равную в среднем потере налоговых поступлений.

В этом контексте налоговая политика может быть мощным инструментом. При правильном использовании она может обеспечить эффективные стимулы для многих видов экономической деятельности, и инновации не исключение.

При неэффективном использовании она также может создать лишь тяжелое бремя, нанося ущерб стимулам и замедляя инновации [1].

Большинство стран особое внимание уделяют налоговым льготам при разработке и осуществлении политики в области инновационного стимулирования. Во Франции налоговые льготы, которые предоставляются организациям на НИОКР, составляют 0,26% ВВП, в Южной Корее – 0,24%, в Канаде – 0,18%. В свою очередь, в России данный показатель приравнивается к 0,02% ВВП. США отличается огромным количеством налоговых льгот в сфере развития инноваций, что делает страну лидером в отдаче от инвестиций в НИОКР [2]. В табл. 1 представлены данные о налоговых льготах, которые применяются в различных странах.

Таблица 1 – Налоговые льготы, применяемые в различных странах мира [3]

Вид налоговых льгот	Страны
По налогу на прибыль корпораций (за счет льготных ставок или схем списания расходов на НИОКР в расходы)	Все развитые страны, кроме Швеции
Налоговый кредит	Германия, Норвегия, Франция, Канада, Япония, Россия и др.
Ускоренная амортизация (уменьшает налогооблагаемую прибыль)	США, Франция, Германия, Россия и др.
По персональным доходам	Австрия, Канада, Франция, Нидерланды, Словения
По подоходному налогу	Канада, Бельгия, Финляндия, Венгрия, Ирландия и Нидерланды
По НДС	Китай, Бразилия, Россия
Региональные налоговые скидки	США, Канада, Испания

Для анализа зарубежного опыта был выбран американский подход налогового стимулирования инноваций. Налоговое управление США использует различные инструменты, к ним относят ряд налоговых льгот для малого бизнеса и самозанятых лиц. Кроме того, можно перенести кредиты прошлых лет и добавить их к общему количеству кредитов, разрешенных в текущем налоговом году.

Налоговые льготы – важнейший инструмент налогового стимулирования в



инновационном развитии в США. По данным Университета Центрального Арканзаса, налоговые льготы проявляются в нескольких формах [4]:

– Применение метода балансовых корректировок, который подразумевает изъятие из годовой прибыли (налогооблагаемой) суммы расходов на НИОКР или их списание в качестве текущих затрат на производство и износа основного капитала. В этом случае затраты на НИОКР подлежат ускоренной амортизации в течение следующих 5 лет, являясь частью функционирующего основного капитала.

– Налоговые кредиты означают возможность уменьшения налога на прибыль на величину производственных расходов.

– Предоставление налоговых скидок и безвозмездная передача оборудования и имущества организациям, которая осуществляет научно-техническую деятельность.

Чтобы получить налоговые льготы, бизнес должен соответствовать требованиям правительства. Они могут включать в себя:

- Быть частью определенной отрасли.
- Создание определенного количества рабочих мест.
- Достижение минимального уровня заработной платы.
- Инвестирование определенной минимальной суммы в проект.

Правительство использует налоговые льготы, чтобы помочь ускорить экономическое развитие и в том числе простимулировать инновации. Налоговые льготы делают функционирование бизнеса менее затратным и более прибыльным. По данным Университета Центрального Арканзаса, штаты могут использовать налоговые льготы для стимулирования бизнеса и развития инноваций в своем штате.

На государственном уровне налоговые льготы, связанные с инновациями, сильно варьируются - от несуществующих до существенных. Там, где существует корпоративный подоходный налог (как в крупнейших и наиболее инновационно-активных штатах, таких как Калифорния, Массачусетс, Техас и Нью-

Йорк), он, как правило, соответствует особенностям федерального кодекса.

Почти все штаты предлагают по крайней мере одну из основных налоговых льгот для стимулирования инновационного развития, причем большинство штатов предлагают две или более. Но только потому, что большинство штатов предлагают многочисленные льготы, это не значит, что это лучший подход к стимулированию инновационного развития.

Некоторые штаты, такие как Южная Дакота и Вайоминг, в основном отказываются от налоговых льгот, потому что они в первую очередь не взимают корпоративные или индивидуальные подоходные налоги; другие штаты, такие как Нью-Гэмпшир, Северная Каролина, Юта и Индиана, относительно мало полагаются на налоговые льготы в качестве доли своих налоговых сборов в штатах, несмотря на взимание корпоративного подоходного налога.

Но в большинстве штатов существует множество налоговых льгот, обычно предлагаемых как способ поощрения новых инвестиций в инновации или привлечения определенных инновационных отраслей, защищая их от полного воздействия высоких налоговых ставок.

Налоговые льготы привлекательны не только с точки зрения развития инноваций, они также экономически эффективны, поскольку могут обеспечить значительный импульс для инвестиций в инновационное развитие при относительно низком воздействии на государственные финансы.

Новые предприятия во многих отраслях сталкиваются с более высокими эффективными налоговыми ставками, чем зрелые, потому что они имеют недооцененную собственность и делают инвестиции в инновационное развитие, которые еще не окупились. Это может быть проблемой само по себе и выступает против чрезмерной зависимости от налогов, взимаемых без учета платежеспособности, и, в частности, против зависимости от налогов на капитальные вложения.

Но в Алабаме, Делавэре, Иллинойсе, Канзасе, Луизиане, Миссисипи, Огайо и Оклахоме большинство зрелых образцовых фирм сталкиваются с решительно более высокими совокупными эффективными налоговыми ставками, чем

у их новых коллег-фирм, во многом из-за сильной зависимости от стимулов на инновационное развитие. Семь из этих восьми штатов предлагают три или более основных типа стимулов, в то время как Иллинойс предлагает два. Это чрезмерная коррекция экономически неэффективная, поскольку она не отменяет сдерживающие факторы налогового кодекса для развития инноваций, а вместо этого заменяет их новыми искажениями.

Кроме того, если владельцы бизнеса видят, что они столкнутся с благоприятным налоговым режимом в штате в течение первых нескольких лет работы компании, но позже столкнутся с гораздо более высоким бременем, этот не нейтральный налоговый режим может отбить у этого бизнеса охоту инвестировать в инновационное развитие государства вообще. Это особенно верно для предприятий, которые инвестируют в инновации с учетом долгосрочных временных горизонтов, таких как капиталоемкие производители, которые гораздо менее мобильны, чем предприятия, ориентированные на обслуживание, которые могут относительно легко перенести свою деятельность из одного штата в другой, когда стимулы заканчиваются или когда меняется налоговый климат штата.

Некоторые штаты, такие как Калифорния, имеют чрезвычайно привлекательные налоговые льготы для НИОКР и других видов инновационной деятельности, которые в некоторых случаях могут даже затмевать федеральные льготы.

Облигации с налоговым кредитом сыграли огромную роль в развитии рынков облигаций в Соединенных Штатах. Примечательно, что они в течение 100 лет привлекали капитал в нефтяную и газовую отрасли и способствовали их расширению.

По данным Администрации малого бизнеса, следующие налоговые льготы характерны для малого бизнеса в США и могут оказаться полезными для снижения налогового бремени и стимулирования инновационного развития. Эти кредиты включают:

– Кредит на взносы по медицинскому страхованию малого работодателя: необходимо зачислить 50 процентов страховых взносов, уплаченных за медицинское страхование ваших сотрудников.

– Расходы на запуск пенсионного плана малого работодателя: должен быть хотя бы один участник, кроме владельца. Кредит составляет половину ваших расходов до 1000 долларов.

– Увеличенный кредит на исследовательскую деятельность: можно получить 20 процентов от общего объёма расходов, связанных с исследованиями.

– Зачет по семейным и медицинским отпускам. Включает отпуск по беременности и родам. Для получения необходимо платить не менее 50 процентов от обычной заработной платы работника. Кредит покрывает до 25 процентов оплачиваемого отпуска. Это относится только к 2018 и 2019 налоговым годам.

При этом важно отметить и такую особенность – некоторые стимулы для сотрудников облагаются налогом, согласно IRS. Налогооблагаемые стимулы для сотрудников включают:

- Денежные льготы как бонус
- Подарочные сертификаты, которые можно обменять на товары или обменять на наличные
- Награды за достижения, которые являются наличными или эквивалентными, отпуск, питание, проживание, билеты в театр или на спорт или ценные бумаги

Необлагаемые налогом стимулы для сотрудников включают в себя:

- Праздничные подарки.
- Случайные перекусы.
- Случайные расходы на проезд или питание при сверхурочной работе.
- Случайные билеты на развлекательные мероприятия.
- Групповое страхование жизни для супруга или иждивенца, номинальная стоимость не может превышать 2000 долларов.
- Цветы для особых случаев, книги, фрукты и т.д.
- Награды за достижения, если они не подпадают под налогооблагаемые категории, перечисленные выше.

В двух словах, налоговые льготы уменьшают сумму налогов, которые

предприятия должны платить правительству. Это помогает им снизить затраты на ведение бизнеса и быть более прибыльными. Правительство хочет этого, чтобы предприятия не только создавали рабочие места, но и как стимул для инновационного развития государства [5].

### Список литературы

1. Максимчук, О. В. Налоговый потенциал как фактор стимулирования эффективности инновационной экономики в современных условиях / О. В. Максимчук, Л. Н. Чижо, М. Н. Савченко / Актуальные проблемы экономики и менеджмента. – 2021. – № 2(30). – С. 60–72.

2. Даршаев, С. С. Налоговое стимулирование инноваций в регионах России на основе международного опыта / С. С. Даршаев / Высокие технологии и инновации в науке. – 2019. – С. 189–196.

3. Максимчук, О. В. Налоговый потенциал как фактор стимулирования эффективности инновационной экономики в современных условиях / О. В. Максимчук, Л. Н. Чижо, М. Н. Савченко / Актуальные проблемы экономики и менеджмента. – 2021. – № 2(30). – С. 60–72.

4. Седаш Т.Н., Тютюкина Е. Б. Использование зарубежного опыта налогового стимулирования инноваций в России / Финансы и кредит. 2018. №12 (780).

5. Гончаренко Л. И., Вишневская Н. Г. Налоговое стимулирование инновационного развития промышленного производства на основе анализа передового зарубежного опыта / Экономика. Налоги. Право. 2019. №4.

УДК 338.2

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГАРАНТИРУЮЩЕГО  
ПОСТАВЩИКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ И РЕГИОНА****Шестиперова Елена Юрьевна**

соискатель

**Научный руководитель: Старовойтов Владимир Гаврилович,**

д.э.н., профессор

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации»,

город Москва

***Аннотация.** В статье рассмотрено понятие «гарантирующий поставщик электроэнергии». Проанализированы основные аспекты взаимодействия гарантирующего поставщика электроэнергии и региона. Выявлены способы оптимизации взаимодействия между гарантирующим поставщиком электроэнергии и региональными структурами.*

*The article discusses the concept of "guaranteeing electricity supplier". The main aspects of the interaction between the guaranteeing electricity supplier and the region are analyzed. The ways of optimizing the interaction between the guaranteeing electricity supplier and regional structures have been identified.*

***Ключевые слова:** гарантирующий поставщик электроэнергии, региональная экономика, региональные структуры, факторы взаимодействия*

***Keywords:** guaranteeing electricity supplier, regional economy, regional structures, interaction factors*

В современном мире надежное энергоснабжение является одним из ключевых факторов для устойчивого развития региональной экономики. Гарантирующий поставщик электроэнергии выполняет важную роль в обеспечении

стабильности и эффективности функционирования энергосистемы региона, взаимодействуя при этом с региональной экономикой и властью.

В соответствии с Федеральным закон от 26.03.2003 № 35-ФЗ (ред. от 02.11.2023) «Об электроэнергетике» «Гарантирующий поставщик электрической энергии - коммерческая организация, которой в соответствии с законодательством Российской Федерации присвоен статус гарантирующего поставщика, которая осуществляет энергосбытовую деятельность и обязана в соответствии с настоящим Федеральным законом заключить договор энергоснабжения, договор купли-продажи (поставки) электрической энергии (мощности) с любым обратившимся к ней потребителем электрической энергии либо с лицом, действующим от своего имени или от имени потребителя электрической энергии и в интересах указанного потребителя электрической энергии и желающим приобрести электрическую энергию» [1].

Статус гарантирующего поставщика обязывает эти организации [2]:

– Принимать на обслуживание, всех клиентов, находящихся в зоне деятельности гарантирующего поставщика, обозначенной решением регулирующего органа, обратившихся для заключения договора энергоснабжения;

– Продавать электроэнергию по предельным нерегулируемым ценам, рассчитанным по утвержденной законодательством методике. Индивидуальных условий ценообразования у гарантирующего поставщика нет. Все потребители покупают электроэнергию на одинаковых условиях;

– Получать фиксированное вознаграждение – сбытовую надбавку. Сбытовая надбавка устанавливается государством;

– Работать с физическими лицами;

– Гарантирующий поставщик вне зоны своей деятельности может работать как независимая энергосбытовая организация.

Взаимодействие гарантирующего поставщика электроэнергии и региона включает в себя установление тарифов на электроэнергию, обеспечение надежной поставки энергоресурсов, соблюдение законодательства в области



энергетики, а также участие в разработке и реализации программ обеспечения энергетической безопасности региона. Одним из ключевых аспектов также является согласование планов развития энергетической инфраструктуры с потребностями региона и его жителей.

Основные факторы взаимодействия представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Факторы взаимодействия Гарантирующего поставщика и региона

№ п/п	Фактор взаимодействия	Результат влияния
1.	<b>Гарантирующий поставщик =&gt; Регион</b>	
1.1	Покупка электроэнергии на ОРЭМ	Покупка электроэнергии для региона
1.2	Оплата услуг по передаче электроэнергии	Своевременная оптимизация развития электрических сетей и предотвращение аварий на электроэнергетических системах
1.3	Тарифы на электроэнергию для юридических и физических лиц	Негативный социально-экономический эффект от удорожания электроэнергии проявляется в возможном снижении доходов населения и росте стоимости жизни
1.4	Инвестиционная программа АСКУЭ	Повышение социальной стабильности в результате снижения платежей за потребление на ОДН и повышения качества работы управляющих компаний
1.5	Уплата налогов	Поступление денежных средств в региональный и федеральный бюджеты
2.	<b>Регион =&gt; Гарантирующий поставщик</b>	
2.1	Промышленное производство продукции	Увеличение объема потребления электроэнергии, рост выручки
2.2	Оплата услуг за электроэнергию	Снижение дебиторской задолженности, уменьшение кассовых разрывов, снижения затрат по процентам к уплате, рост чистой прибыли
2.3	Регулирование области тарифообразования	Объем необходимой валовой выручки, размер сбытовой надбавки, чистая прибыль

Одним из факторов является - обеспечение надежности энергоснабжения. Гарантирующий поставщик электроэнергии отвечает за непрерывность поставок электроэнергии в регионе. Это имеет прямое влияние на работу всех отраслей

региональной экономики, включая стратегически важные объекты, такие как промышленные предприятия, медицинские учреждения, транспортная инфраструктура и домашние потребители. В случае сбоев в энергоснабжении возникают серьезные проблемы, связанные с остановкой производства, потерей данных, прерыванием работы лечебных учреждений и других негативных последствий. Поэтому эффективное взаимодействие гарантирующего поставщика электроэнергии, региональной экономики и власти направлено на разработку и реализацию мер, гарантирующих стабильное и надежное энергоснабжение региона.

Следующий важный фактор - экономическое влияние гарантирующего поставщика электроэнергии на региональную экономику. Регулярные и надежные поставки электроэнергии имеют прямой и опосредованный экономический эффект на региональную экономику. Промышленные предприятия, рассчитывающие на стабильное энергоснабжение, способны планировать и осуществлять производство без перебоев. Это повышает производительность и конкурентоспособность, обеспечивая устойчивый экономический рост региона. Кроме того, стабильность в энергоснабжении привлекает инвесторов, которые заинтересованы в создании и развитии новых предприятий и инфраструктуры в регионе. Таким образом, взаимодействие гарантирующего поставщика электроэнергии и региональной экономики способствует привлечению инвестиций, росту производства и улучшению экономического положения региона.

Большую роль играет взаимодействие с властью. Гарантирующий поставщик электроэнергии тесно сотрудничает с региональной властью в разработке и осуществлении стратегии развития энергетического сектора. Они выполняют совместную работу по определению приоритетных направлений развития, планированию и согласованию проектов инфраструктуры, поиску и реализации мер по снижению потерь энергии, совершенствованию энергетического законодательства и контролю за его соблюдением. Кроме того, гарантирующий поставщик электроэнергии и власть сотрудничают в вопросах социальной поддержки и тарифного регулирования, а также обеспечении энергетической безопасности региона. Все эти меры позволяют эффективно управлять энергосистемой региона

и содействуют устойчивому развитию региональной экономики в целом.

Таким образом, взаимодействие гарантирующего поставщика электроэнергии, региональной экономики и власти является важным фактором для обеспечения стабильного и устойчивого развития региона. Обеспечение надежности энергоснабжения, экономическое влияние на региональную экономику и сотрудничество с властью представляют собой основные аспекты этого взаимодействия. Совместные усилия по реализации этих факторов обеспечивают эффективное функционирование энергетической системы, способствуют экономическому росту региона и повышению качества жизни его жителей.

Оптимизация взаимодействия между гарантирующим поставщиком электроэнергии и региональными структурами может быть достигнута путем установления четких механизмов коммуникации, включая регулярные встречи и обмен информацией. Также важно создание прозрачных процедур по регулированию тарифов и разрешению спорных вопросов. Развитие долгосрочных стратегических планов совместно с региональными властями и общественностью также способствует оптимизации взаимодействия.

### Список литературы

1. Федеральный закон от 26.03.2003 № 35-ФЗ (ред. от 02.11.2023) «Об электроэнергетике» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2024) / СПС «Консультант Плюс»: Законодательство: Версия проф. – URL: <http://www.consultant.ru/>. – Текст: электронный.

2. Чем отличаются гарантирующий поставщик и энергосбытовая компания? [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://en-mart.com/hrf\\_faq/chem-otlichayutsya-garantiruyushhij-postavshhik-i-energobytovaya-kompaniya/?ysclid=lr8tcfas5w371560492](https://en-mart.com/hrf_faq/chem-otlichayutsya-garantiruyushhij-postavshhik-i-energobytovaya-kompaniya/?ysclid=lr8tcfas5w371560492) (дата обращения: 10.01.2024).

3. Межов С. И. Гарантирующий поставщик: идейный замысел, или Реакция на концептуальные ошибки реформирования электроэнергетики / С. И. Межов, А. В. Яценко / Экономика и управление: проблемы, решения. – 2021. – т. 2, № 9. – С. 4–13. – DOI: <https://doi.org/10.36871/ek.up.p.r.2021.09.02.001>

# МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ЭКОНОМИКЕ

---

УДК 65.011.56

## РАЗРАБОТКА ВЕБ-ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ ДЕТСКИХ ТОВАРОВ

**Шарипова Чулпан Рависовна**

магистрант

**Хузятובה Ляля Бакиевна**

старший преподаватель

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

(Набережночелнинский институт),

город Набережные Челны

***Аннотация.** Спроектирована и реализована информационная система для торговли детскими товарами. Представлены его функциональная модель, контекстные диаграммы подпроцессов торговли и диаграмма прецедентов, описывающая функциональность и поведение системы через отношения между актёрами и прецедентами.*

*An information system for the sale of children's goods has been designed and implemented. Its functional model, contextual diagrams of trading subprocesses and a precedent diagram describing the functionality and behavior of the system through the relationship between actors and precedents are presented.*

***Ключевые слова:** интернет-магазин, функциональная модель, диаграмма прецедентов, проектирование*

***Keywords:** online store, functional model, use case diagram, design*

С появлением и развитием электронных денег и электронных платежных систем интернет-магазины приобрели особую актуальность [1, 2]. Все большее

и большее людей предпочитают электронные расчеты, потому что это не только экономит много времени, позволяет производить точный расчет, но и экономит деньги, ведь цены в интернет-магазине ниже чем в обычном, это обусловлено низкими расходами на содержание интернет-магазина чем обычного.

Процесс создания покупок можно условно представить в виде следующих операций [3]: обращения клиентов к услугам компании с целью оптового оформления товаров; просмотр клиентами и сотрудниками справочной информации о Интернет-магазине; просмотр клиентами контактной информации о Интернет-магазине; просмотр клиентами и сотрудниками каталогов и подкаталогов Интернет-магазина; поиск клиентами определённого товара; возможность авторизованным клиентам добавления товара в корзину; возможность авторизованным клиентам оформить заказ; получение товарного чека при успешном заказе; при необходимости возможность распечатать полученный товарный чек.

С помощью методологии IDEF0 была разработана функциональная модель процесса работы Интернет-магазина. Модель предназначена для графического отображения логических отношений между процессами. На контекстной диаграмме A0 процесс работы Интернет-магазина представлен в общем виде. Основной процесс представлен в виде блока A-0 на рисунке 1.

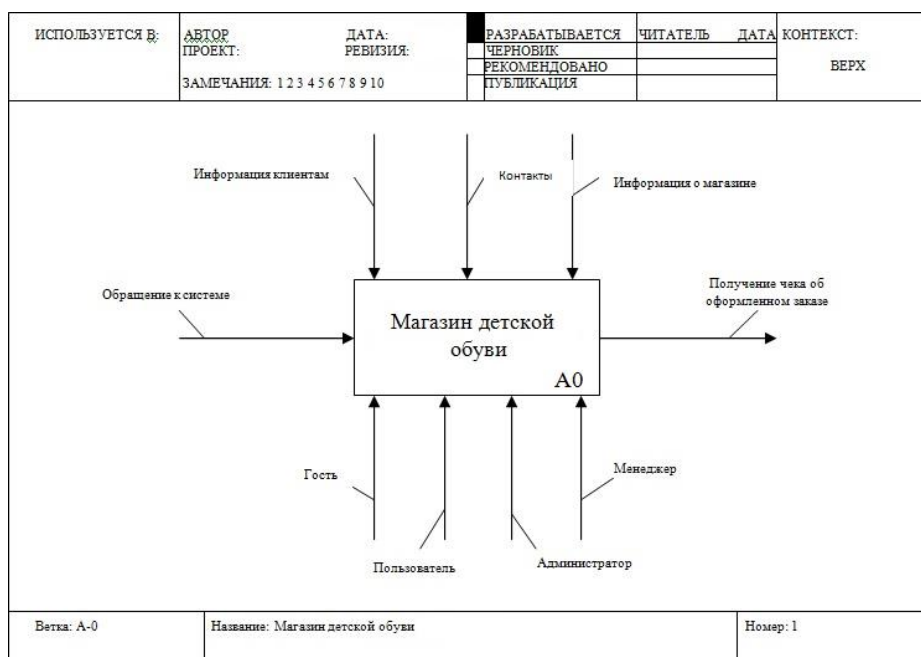


Рисунок 1 – Контекстная диаграмма A-0 модели IDEF0 процесса работы

Процессом работы Интернет-магазина управляют пользователи, администратор и менеджер системы, при этом администратор имеет возможность осуществлять администрирование системы. Входными данными являются обращения к системе.

Процесс работы системы Интернет-магазина в контексте IDEF0 разделен на 4 подпроцессов, изображенных на диаграмме А0 в виде следующих блоков, который представлен на рисунке 2: блок А1 «Осуществлять регистрацию и авторизацию» -прохождение процедуры регистрации гостями системы и процедуры авторизации пользователями или администратором системы; блок А2 «Просмотр товаров» - возможность гостям, пользователям, администратору и менеджеру просмотр каталогов и подкаталогов интернет-магазина; блок А3 «Добавление в корзину» - возможность авторизованным клиентам добавлять выбранные товары в корзину; блок А4 «Оформление заказа» - возможность авторизованным клиентам оформлять товар, добавленный в корзину.

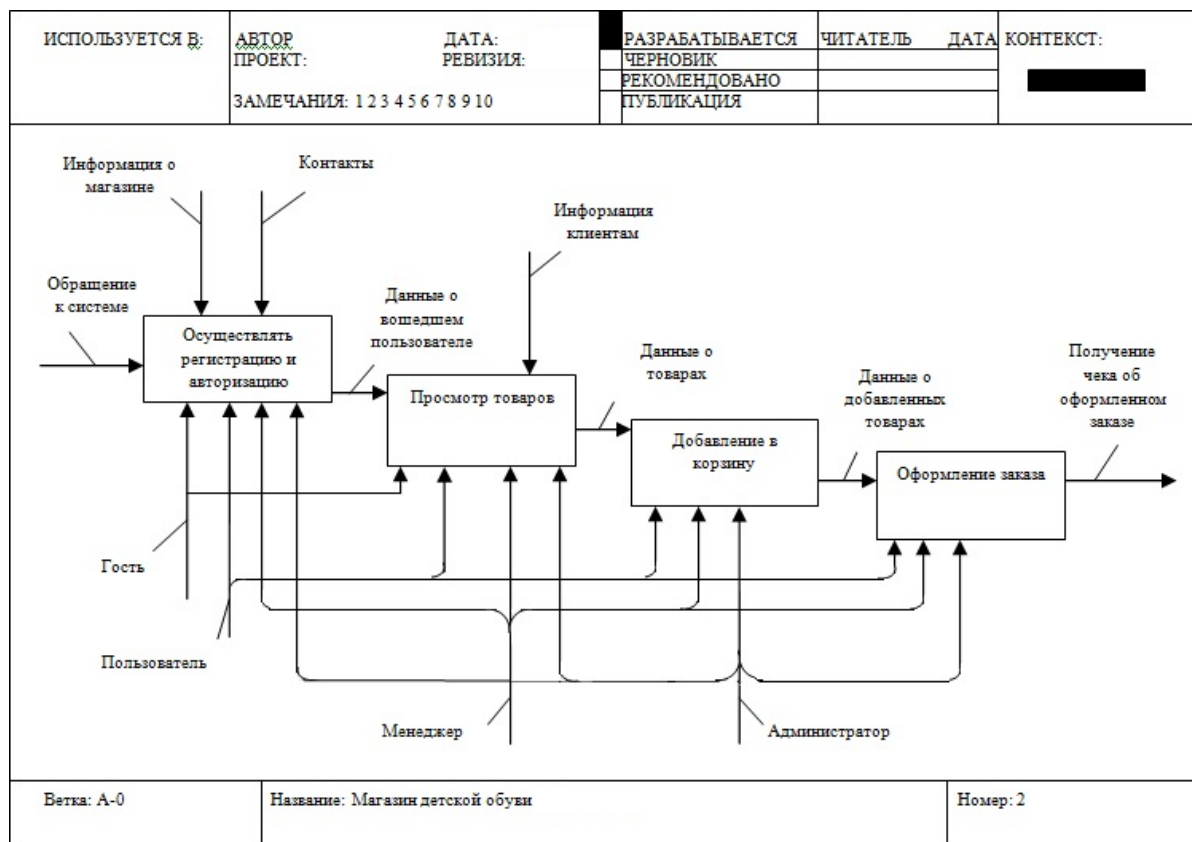


Рисунок 2 – Контекстная диаграмма А-0 модели IDEF0 процесса работы

Модель IDEF0 подпроцесса «Осуществлять регистрацию и авторизацию» представлена на рисунке 3.

Данный процесс представлен на диаграмме A0 функциональным блоком с номером A1 и в контексте IDEF0 разделен на 5 подпроцессов, изображенных на диаграмме A1 в виде следующих блоков: блок A11 «Заполнять форму регистрации»; блок A12 «Подтверждать регистрацию в системе» — непосредственно процесс формирования новых пользователей с помощью Интернет-магазина; блок A13 «Заполнять форму авторизации»; блок A14 «Подтверждать авторизацию в системе»; блок A15 «Удаление пользователя».

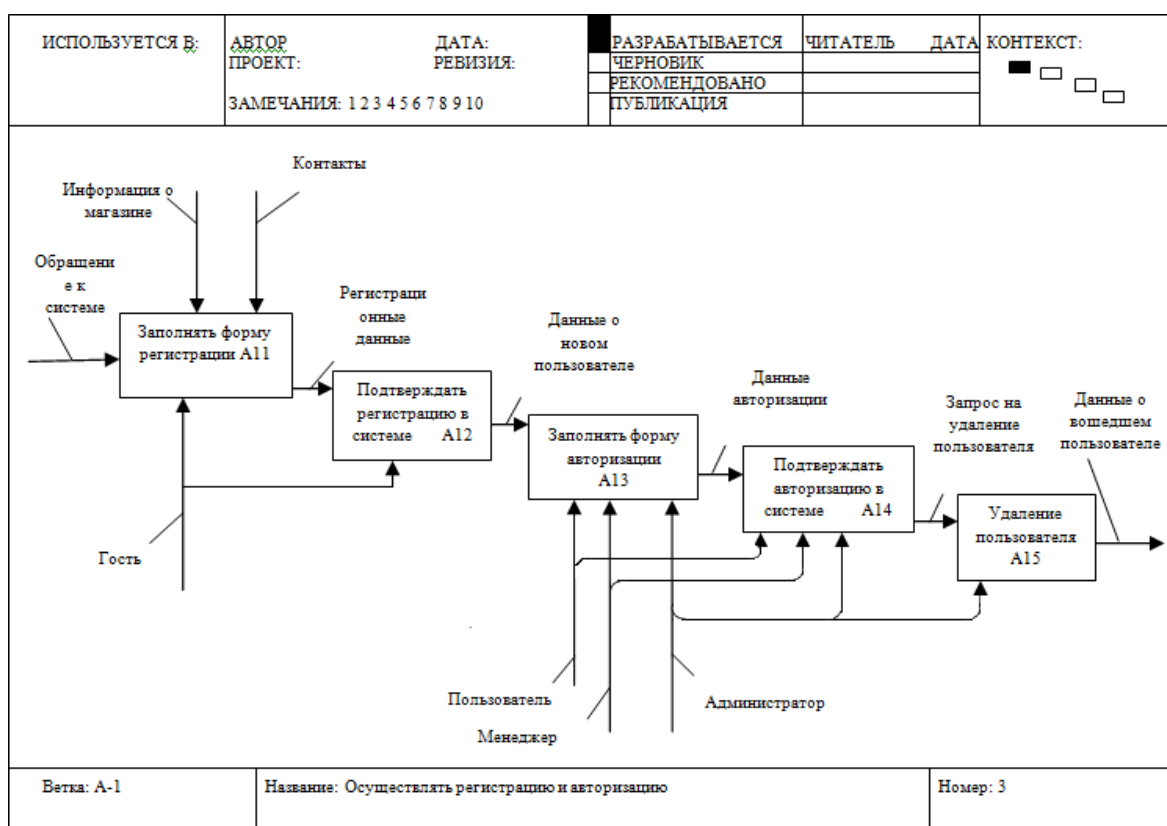


Рисунок 3 – Контекстная диаграмма

A-1 модели IDEF0 подпроцесса «Осуществлять регистрацию и авторизацию»

Диаграмма прецедентов позволяет описать функциональность и поведение системы через отношения между актёрами и прецедентами. Диаграмма представлена на рисунке 4. Диаграмма для Интернет-магазина содержит четырех актёров, трое из которых (Пользователь, Менеджер и Администратор) являются зарегистрированными пользователями, а Гость – незарегистрированным.



Пользователь системы – это любой зарегистрированный пользователь. Он может просматривать каталоги и подкаталоги товаров, а также просматривать информацию об Интернет-магазине, информацию клиентам, производить поиск товара, добавлять товар в корзину, оформлять заказ и получать товарный чек.

Администратор – пользователь, создавший Интернет-магазин. Он может совершать в системе все действия как её пользователь. Также, помимо этого, он обладает правом добавлять, удалять товар из Интернет-- магазина, удалять пользователя, удалять оформленный заказ пользователя.

Менеджер – пользователь, помощник администратора. Он может совершать в системе все действия, как и администратор. Но отличается тем, что у него нет возможности удалять пользователя.

Гость – незарегистрированный пользователь, зашедший на сайт. Он может совершать в системе просмотр каталогов и подкаталогов товаров, совершать поиск нужного ему товара. Также, помимо этого, он может принять предложение на регистрацию или авторизацию Интернет-магазина.

Для описания функциональности, предоставляемой системой конкретному пользователю, была разработана более подробная модель прецедентов. В диаграмме прецедентов (рисунок 4) отражены отношения между ролями пользователей системы и прецедентами.



Рисунок 4 – Диаграмма прецедентов Интернет-магазина



Процесс работы Интернет-магазин в контексте диаграммы прецедентов включает в себя 4 роли и 10 прецедентов.

Таким образом, спроектирована и реализована информационная система для торговли детскими товарами. Представлены его функциональная модель, контекстные диаграммы подпроцессов торговли и диаграмма прецедентов, описывающая функциональность и поведение системы через отношения между актёрами и прецедентами.

### Список литературы

1. Гатина, А. А. Автоматизированная система управления реализацией кожгалантерейных товаров / А. А. Гатина, Г. Р. Гибадуллина / ИТАП-2017 : Сборник материалов VII международной научно-практической конференции, Набережные Челны, 19 мая 2017 года/ – Набережные Челны: НЧИ КФУ, 2017. – С. 14–18.
2. Сафина, Р. Р. Автоматизированная информационная система курьерской доставки интернет-магазина / Р. Р. Сафина, Л. Б. Хузятова / ИТАП-2017 : Сборник материалов VII международной научно-практической конференции, Набережные Челны, 19 мая 2017 года – Набережные Челны: НЧИ КФУ, 2017. – С. 141–146.
3. Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ № 2015662863 Российская Федерация. Программа учета движения товарно-материальных ценностей на складе предприятия: № 2015618538: заявл. 17.09.2015: опубл. 04.12.2015 / Г. Р. Гибадуллина.

**«ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ  
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ»**

**VIII Международная научно-практическая конференция**

*Научное издание*

Издательство ООО «НИЦ ЭСП» в ЮФО  
(Подразделение НИЦ «Иннова»)  
353445, Россия, Краснодарский край, г.-к. Анапа,  
ул. Весенняя, 8, офис 1  
Тел.: 8-800-201-62-45; 8 (861) 333-44-82

Подписано в печать 31.01.2024 г. Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 2,27  
Бумага офсетная. Печать: цифровая. Гарнитура шрифта: Times New Roman  
Тираж 50 экз. Заказ 712