

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЦЕНТР НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ ЭВЕНСИС

FEDERAL CENTER OF SCIENCE AND EDUCATION



**ПЕРСПЕКТИВЫ И ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА**

Выпуск IV

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(25 февраля 2019 г.)**

г. Нижний Новгород

2019 г.

Перспективы и технологии развития экономики и менеджмента. / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 4. г. Нижний Новгород, 2019. 26 с.

Редакционная коллегия:

доктор экономических наук, доцент Бобыль В.В. (г. Днепропетровск), доктор технических наук, профессор, действительный член академии проблем качества, действительный член академии информатизации образования Васильков Ю.В. (г. Ярославль), кандидат экономических наук, доцент Гаврилина Н.Е. (г. Астрахань), доктор экономических наук Гокжаева Е.Б. (г. Майкоп), кандидат экономических наук, доцент Гостева О.В. (г. Красноярск), кандидат экономических наук, член-корреспондент академии проблем качества РФ Гущина Л.С. (г. Ярославль), кандидат экономических наук Желнова К.В. (г. Ижевск), кандидат физико-математических наук, доцент Коварда В.В. (г. Курск), кандидат технических наук, доцент Комаров П.И. (г. Москва), доктор экономических наук, профессор Кузьмина Т.И. (г. Нижний Новгород), доктор экономических наук, профессор Макаров В.В. (г. Санкт-Петербург), доктор экономических наук, профессор Мочалова Л.А. (г. Барнаул), кандидат экономических наук, доцент Мурадова З.Р. (г. Махачкала), кандидат экономических наук, доцент Павлова С.Н. (г. Якутск), доктор экономических наук, профессор Сазонов С.П. (г. Волгоград), кандидат экономических наук, доцент Сапожников В.Н. (г. Москва), доктор экономических наук, доцент Сембиева Л.М. (г. Астана), доктор психологических наук, профессор Симонович Н.Е. (г. Москва), кандидат экономических наук Сысова Е.Л. (г. Санкт-Петербург), доктор экономических наук, профессор Чалдаева Л. А. (г. Москва), доктор экономических наук, доцент Чараева М.В. (г. Ростов-на-Дону), доктор физико-математических наук, профессор, академик Нью-Йоркской АН (США) Шермухамедов А.Т. (г. Ташкент), доктор географических наук, профессор Яковенко Н.В. (г. Хабаровск), доктор экономических наук, профессор Яшева Г.А. (г. Витебск).

В сборнике научных трудов по итогам IV Международной научно-практической конференции **«Перспективы и технологии развития экономики и менеджмента» (г. Нижний Новгород)** представлены научные статьи, тезисы, сообщения студентов, аспирантов, соискателей учёных степеней, научных сотрудников, ординаторов, докторантов, практикующих специалистов Российской Федерации, а также коллег из стран ближнего и дальнего зарубежья.

Авторы опубликованных материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных, не подлежащих открытой публикации. Мнение редакционной коллегии может не совпадать с мнением авторов. Материалы размещены в сборнике в авторской правке.

Статьи, принятые к публикации, размещаются в полнотекстовом формате на сайте eLIBRARY.RU.

Оглавление

СЕКЦИЯ №1.	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	5
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТОРГОВЫХ АЛГОРИТМОВ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ И ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ /PRACTICAL CHALLENGES AND THEORETICAL OPPORTUNITIES IMPROVING TRADING ALGORITHMS OF RUSSIAN STOCK AND DERIVATIVE MARKET/ Власкин А.А. /Vlaskin A.A./	5
СЕКЦИЯ №2.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ.....	9
СЕКЦИЯ №3.	
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	10
СЕКЦИЯ №4.	
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА.....	10
СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА Золоева З.Б., Донская Н.П.	10
РЫНОК ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ ЗАБАЙКАЛЬСКОГО КРАЯ Номоконова О.А.	12
СЕКЦИЯ №5.	
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ	13
СЕКЦИЯ №6.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА.....	13
СЕКЦИЯ №7.	
БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО	14
СЕКЦИЯ №8.	
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	14
СЕКЦИЯ №9.	
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	14
СЕКЦИЯ №10.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ.....	14
СЕКЦИЯ №11.	
МАРКЕТИНГ	14
СЕКЦИЯ №12.	
PR И РЕКЛАМА	14
СЕКЦИЯ №13.	
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	14
СЕКЦИЯ №14.	
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ.....	14

СЕКЦИЯ №15.	
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ	
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	14
ДОГОВОРНАЯ ПОЛИТИКА И НАЛОГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	
Хасиятуллина А.Р.	14
СЕКЦИЯ №16.	
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	16
СЕКЦИЯ №17.	
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ.....	16
СЕКЦИЯ №18.	
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА	16
DETERMINATION OF FACTORS INFLUENCING THE DEVELOPMENT OF TOURIST TRANSPORT	
Bobył V.V., Martseniuk L.V.	17
СЕКЦИЯ №19.	
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА.....	23
СЕКЦИЯ №20.	
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА.....	23
СЕКЦИЯ №21.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	23
СЕКЦИЯ №22.	
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	23
СЕКЦИЯ №23.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ.....	23
СЕКЦИЯ №24.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ	23
ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2019 ГОД	24

СЕКЦИЯ №1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТОРГОВЫХ АЛГОРИТМОВ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ И ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

/PRACTICAL CHALLENGES AND THEORETICAL OPPORTUNITIES IMPROVING TRADING ALGORITHMS OF RUSSIAN STOCK AND DERIVATIVE MARKET/

**Власкин А.А.
/Vlaskin A.A./**

магистрант 1-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского»,
г. Омск

Статья посвящена исследованию возможностей совершенствования алгоритмической торговли на российском биржевом РЦБ и ПФИ. В результате анализа взглядов на источники доходности активной инвестиционной стратегии с помощью неинституциональной концепции транзакционных издержек в дополнение к неоклассической концепции эффективности рынка, сделаны выводы о возможности совершенствования активной торговой стратегии с помощью снижения транзакционных издержек путем использования производных финансовых инструментов, с упрощенным институциональным механизмом заключения сделки.

The article is devoted to the investigation of the possibilities of improving algorithmic trading on the Russian stock and derivatives market. As a result of the analysis of the views on the sources of profitability of the active investment strategy with the help of a neoinstitutional concept of transaction costs, in addition to the neoclassical concept of market efficiency, conclusions were made about the possibility of improving the active trading strategy by reducing transaction costs by using derivative financial instruments with a simplified institutional mechanism for concluding the transaction.

Ключевые слова: торговая стратегия, алгоритм торгового робота, алгоритмическая торговля.

Keywords: trading strategy, algorithm of the trading robot, algorithmic trade.

Введение

В условиях интернационализации рынков ссудных капиталов и денежного, а также с появлением вычислительной техники, позволяющей эффективно оптимизировать процесс получения и формализации финансовой информации, началось развитие автоматизированных средств ее оценки, анализа и принятия решений в виде торговых алгоритмов. Преимущество алгоритмических торговых средств заключается в точной количественной оценке возможной вследствие наличия фундаментальных основ неоклассической теории финансов (концепций, моделей и теорий), позволяющих судить о стоимости конечного продукта. Недостаток использования неоклассической теории для создания алгоритмических торговых систем заключается в отступлении результатов полученных в реальных условиях от идеальных, прогнозных теоретических значений. Степень отступления при этом явным образом связана с несовершенством рынка, отсутствием в реальных условиях от полной рыночной эффективности, на которой коренится неоклассическая теория. Качественно совершенствовать торговые алгоритмы для получения преимущества перед рынком возможно, прибегая к аппарату неинституциональной экономической теории, путем решения задач сосредоточенных на повышении эффективности работы собственной торговой стратегии посредством нивелирования транзакционных издержек: комиссий и биржевых сборов и пр.

Необходимым условием использования торговой стратегии является достаточный уровень её доходности, представляющий собой результат доверительного управления, на который влияет ряд факторов, где фигурируют транзакционные издержки торговых операций при спекуляциях на биржевом РЦБ и ПФИ.

Требование придерживаться торговых стратегий закреплено за доверительными управляющими российского РЦБ и ПФИ в виде правил осуществления деятельности по доверительному управлению ценными бумагами, необходимость которых устанавливается ПБ РФ [1] и стандартом [2]. Также, НПА [1; 2]

призывают к стандартизации каждой торговой стратегий, преимуществом чего является возможность формализовать её в виде алгоритма торгового робота.

Практические требования к активной торговой стратегии

Торговый робот — это специализированная компьютерная программа для совершения операций (транзакций) на биржевом РЦБ или ПФИ в соответствии с торговым алгоритмом (торговой стратегией) [3, с. 88]. Потребность и возможность эффективного практического применения торговых роботов появляется лишь при выполнении ряда условий, создаваемых биржевым рынком ЦБ или ПФИ: наличия нормативно-правового регулирования, наличия ликвидности и волатильности, а также возможности выставления заявок посредством телематического сервиса и пр. В силу чего российский биржевой РЦБ и ПФИ служит областью для исследования возможностей торговых стратегий, и средой использования торговых роботов, основанных на них. Другой особенностью алгоритмической торговли выступает преимущественно спекулятивный (активный) характер торговых стратегий. Авторы [3-14] утверждают, что задача торгового робота главным образом состоит в получении рыночного преимущества с помощью оперативных принятых программой решений о выставлении заявок купли-продажи ЦБ или ПФИ посредством выполнения торгового алгоритма, анализирующего информацию о динамике цены ЦБ или ПФИ в рыночных условиях.

Авторы статей [15; 16; 17] приводят ряд торговых алгоритмов, обуславливая выбор управляющим какого-либо из них, на основе собственного предположения об уровне его доходности, не исследуя источники доходности. Более полное представление об источниках доходности торговых стратегий может быть создано с помощью устоявшегося разделения их на активные и пассивные по сроку удержания позиции, что по существу содержания эквивалентно классификации, основанием которой выбран «источник доходности» (спекуляции или инвестиции) (таблица 1). Таким образом, активные торговые стратегии подразумевают проведение спекулятивных операций, а пассивные - инвестиционных.

В результате исследования [3-14] можно отметить требования к торговой стратегии для алгоритма торгового робота: формализуемость, использование ликвидных и волатильных инструментов, малая комиссия (малые транзакционные издержки), малый срок удержания позиции, возможность управления риском. Где вызывает интерес их противоречивость, создаваемая требованием наличия рыночной неэффективности в виде высокой волатильности вместе с критериями, соответствующими, рыночной эффективности в виде малой комиссии и высокой ликвидности. Такое противоречие - аргумент в пользу того, что торговая стратегия активного типа должна оказаться способна превзойти рынок (работать эффективней рынка), создавая для доверительного управляющего преимущество в виде малых транзакционных издержек или скорости исполнения заявок. Таким образом, механизм торговой стратегии активного типа должен работать эффективней рыночного.

Таблица – Характеристика активных и пассивных торговых стратегий

Признак	Активная (спекулятивная)	Пассивная (инвестиционная)
Срочность	Краткосрочная	Долгосрочная
Источник доходности	Спекулятивный доход	Претензия собственника за использование капитала
Причина доходности	Несовершенство РЦБ	Ссудный процент на рынке капитала
Объем издержек	Существенный	Малый
Количество сделок	Более 2 (покупка и продажа)	Не менее 1 (покупка)
Неоклассический подход	Нарушение гипотезы эффективности рынка, «ограниченная рациональность». Отсутствие возможности более полного исследования из-за отсутствия транзакционных издержек	Прирост стоимости эмитента за счет действия фирмы - выпуска продукции
Неоинституциональный подход	Владелец стратегии несет меньше транзакционных издержек и владеет большей информацией. Наличие транзакционных издержек	Прирост стоимости перспективной компании эмитента за счет экономии транзакционных издержек – основной функции действия любой

	вследствие работы институтов и ограниченно рационального поведения субъектов рынка.	фирмы. Прирост стоимости фирмы за счет её деятельности.
Преимущество анализа	Технический анализ	Фундаментальный анализ
Форма проявления издержек	Во время использования стратегии (ex-post): 1) комиссия брокера; 2) биржевой сбор; 3) оплата депозитарных услуг.	Издержки на выбор эмитента (ex-ante): 1) репутация компании; 2) анализ финансовых результаты деятельности; 3) издержки на управление компанией в случае контрольного пакета; 4) издержки на судебные споры И пр.

Источник: составлено автором на основе [3-17]

Теоретические подходы к исследованию источников возникновения доходности торговых стратегий (активных, пассивных)

В качестве основания предполагать будущую доходность торговой стратегии в научной литературе принимают нарушение какого-либо из критериев (ликвидности, высокой волатильности), что в терминах неоклассической «гипотезы эффективности рынка» соответствует состоянию эффективности рынка в слабой или средней форме. Очевидно, что главным условием для оправданного неоклассической школой применения активной торговой стратегии является наличие рыночной неэффективности. Следствием чего отсутствует смысл использовать стратегию активного типа в условиях эффективного рынка. Другими словами, в условиях абсолютной рыночной эффективности доходность активной (спекулятивной) торговой стратегии не превзойдет доходность пассивной.

В неоклассическом поле зрения эффективность рынка принято относить к одной из форм[18, с. 5-6]:

1. Слабая форма эффективности признается, если цены учитывают ретроспективную информацию о ценах сделок, котировках, объемах торгов и пр.
2. Средняя (полусильная, умеренная) форма признается, если цены учитывают ретроспективную информацию, но также и всю остальную общедоступную информацию, включая производственно-финансовую информацию эмитента.
3. Сильная форма (существует лишь в теории) предполагает абсолютную рыночную эффективность, предполагающую полное отражение в текущих рыночных ценах всей информации, как общедоступной, так и закрытой, составляющей коммерческую тайну.

Основоположник неинституционализма Р. Коуз [20, с.14] описал недостаток неоклассической теории, исключая транзакционные издержки, и доказал факт наличия транзакционных издержек в реальном мире, как причины существования институтов.

Таким образом, существует возможность объяснить нарушение гипотезы эффективного рынка в краткосрочном периоде с помощью неинституционализма, содержащего понятия института и транзакционных издержек, выступающих по мнению Д. Норта [19, с. 80] причинами рыночной неэффективности.

Институты представляют собой совокупность правил, механизмов, обеспечивающих их выполнение, и норм поведения, структурирующих повторяющиеся взаимодействия между субъектами рынка, а также совокупность взаимодействующих учреждений (организаций).

Институциональные рамки по мнению Д. Норта создаются субъектами для улучшения оценки и контроля, увеличивая этим классические издержки обмена на сумму транзакционных издержек: «Чем больше ресурсов требуется для покрытия транзакционных издержек, необходимых для того, чтобы возникло сотрудничество, тем меньше выгоды, в неоклассическом смысле, от торговли. Чем сложнее обмен во времени и пространстве, тем больше требуют издержек те институты, которые необходимы для возникновения отношений сотрудничества» [19, с. 80].

Практические возможности совершенствования торговой стратегии активного типа

Развитие институциональной структуры биржевого РЦБ порождает разнообразие институтов - механизмов заключения сделок в виде различных типов контрактов. Так, на биржевом РЦБ присутствуют

как основные, так и производные контракты, институциональный механизм заключения которых проще, что обуславливает меньшие транзакционные издержки (комиссию) при их заключении. С помощью упрощения институционального механизма путем оптимального выбора контракта (ценной бумаги или производного финансового инструмента) биржевого РЦБ и ПФИ возникает возможность снижения транзакционных издержек торгового алгоритма.

Например, упростить институциональный механизм совершения сделок возможно, применяя в торговой стратегии производные финансовые инструменты — фьючерсные контракты, динамика поведения которых повторяет динамику поведения основных инструментов - акций, но транзакционные издержки возникают не в результате брокерского вознаграждения в виде % от объема сделки, а появляются в виде фиксированного биржевого сбора за заключение сделки, также преимуществом является существенный объем базового актива в каждой транзакции. Стоимость сбора за заключение сделки оказывается значительно меньше стоимости оплаты комиссии, что является важным преимуществом при большом обороте капитала в случае инвестиционной стратегии активного типа.

Е.Н. Алифанова приводит факт обособления движения прав от перемещения товаров в пространстве и во времени, как причину, лежащую «в основе объективной природы и возникновения рынка ценных бумаг как особого института, выполняющего специфические функции в экономике и, в первую очередь, перераспределения и обмена прав, а также снижения издержек транзакций в экономике за счет снижения издержек обмена правами» [22, с. 3].

Фьючерсный контракт — это стандартный биржевой договор купли-продажи в данном случае фондового актива через определенный срок в будущем по цене, установленной сторонами сделки в момент ее заключения. Фьючерсные контракты заключаются только на биржах и не могут быть заключены вне биржи [21, с. 176]. Фактически, владелец фьючерсного контракта имеет право купить или право продать некоторый финансовый инструмент (базовый актив), но не обладает правом собственности на него до наступления даты валютирования (окончания срока обращения контракта, дата физической поставки базового актива). Из-за отсутствия перемещения права собственности до наступления даты валютирования отсутствует необходимость в перемещении самой собственности и её хранении.

Из определения фьючерсного контракта следует, что меньшие расходы на заключение сделки с ним связаны с тем, что контракт отличается от обыкновенной акции обособлением во времени движения права от перемещения собственности (базового актива) при его заключении.

Выводы

Итак, в результате анализа теоретических подходов к исследованию источников доходности активных торговых стратегий можно сделать выводы:

1. Пути совершенствования торговых стратегий активного типа могут быть найдены с помощью институциональной оптимизации, а именно с помощью использования фьючерсных или опционных контрактов. Фьючерсный контракт, как представитель производных финансовых инструментов имеет упрощенный механизм заключения сделки, поскольку при его заключении происходит перемещения права собственности.
2. В результате анализа подходов к исследованию активной инвестиционной стратегии, показано преимущество использования неинституциональной концепции транзакционных издержек при исследовании активных торговых стратегий, а также преимущество неоклассической концепции эффективности рынка при исследовании пассивных торговых стратегий.

Список литературы

1. О единых требованиях к правилам осуществления деятельности по управлению ценными бумагами, к порядку раскрытия управляющим информации, а также требованиях, направленных на исключение конфликта интересов управляющего [Электронный ресурс]: положение Банка России № 482-П от 03.08.2015 г. Доступ из Правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс»: Версия Проф.
2. Базовый стандарт совершения управляющим операций на финансовом рынке [Электронный ресурс] / Сайт Банка России / URL: http://www.cbr.ru/statichhtml/file/11727/basic_standard_managing.pdf (дата обращения 30.5.18)

3. Федотова, Г. В. Алгоритмизация торговых стратегий фондового рынка [Текст] / Г. В. Федотова, А. А. Ермакова, Д. А. Куразова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. № 11. С. 87–95.
4. Бородач, Ю. В. Инновации российского рынка производных финансовых инструментов: направления развития и влияние на экономическую стабильность [Текст] / Ю. В. Бородач // Финансы и кредит. 2015. № 44. С. 37-50.
5. Арьков, В. Ю. К вопросу об устойчивости алгоритмической торговой системы [Текст] / В. Ю. Арьков, А. М. Шамсиева // Рынок ценных бумаг. 2011. № 29. С. 22-31.
6. Крюков, П. А. Модель совершенствования финансового механизма инвестирования на основе алгоритмической торговли на международном валютном рынке [Текст] / П. А. Крюков // Проблемы учета и финансов. 2015. № 1. С. 35-38.
7. Сомова, О. В. Некоторые аспекты структурно-динамического анализа биржевого валютного рынка в России [Текст] / О. В. Сомова // Известия УрГЭУ. 2016. № 2. С. 39-47.
8. Федотова, Г. В. Особенности алгоритмической торговли на фондовом рынке [Текст] / Г. В. Федотова, С. Ю. Ботнар // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2016. С. 11-14.
9. Торопов, А. В. Применение теоретического ценообразования опционов в автоматических торговых стратегиях [Текст] / А. В. Торопов, Д. В. Иванов, Ю. А. Шполянский // Научно-технический вестник информационных технологий, механики и оптики. 2013. № 2. С. 136-141.
10. Тимофеев, А. Г. Рынок готовится к алгоритмической торговле [Текст] / А. Г. Тимофеев, О. Г. Лебединская // Transport business in Russia. 2017. № 5. С. 57-59.
11. Горбунов, В. С. Современные механизмы фьючерсного и опционного рынков Российской Федерации [Текст] / В. С. Горбунов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2011. № 1. С. 97-99.
12. Торопов, А. В. Стратегия маркет-мейкинга в системе высокочастотной алгоритмической торговли [Текст] / А. В. Торопов // Научно-технический вестник информационных технологий, механики и оптики. 2014. № 1. С. 193-198.
13. Досенко, Е. М. Тенденции развития и регулирование алгоритмической торговли [Текст] / Е. М. Досенко // Экономика и управление в сфере услуг. 2014. № 3. С. 308-310.
14. Щербель, М. Р. Влияние алгоритмической торговли на торговые системы фондового рынка России в посткризисный период [Текст] / М. Р. Щербель // Финансы и кредит. 2013. № 17. С. 73-80.
15. Капицкая, О. В. Сущность и понятие инвестиционной стратегии на рынке ценных бумаг [Текст] / О. В. Капицкая // Вестник Брянского государственного университета. 2011. № 3. С. 160-161.
16. Геращенко, И. П. Оптимальные стратегии портфельных инвесторов [Текст] / И. П. Геращенко // Финансы и кредит. 2008. № 14(302). С. 48-52.
17. Диденко, А. С. Классификация активных инвестиционных стратегий на рынке ценных бумаг [Текст] / А. С. Диденко // Вопросы имущественной политики. 2005. № 2(41). С. 71-77.
18. Некрасова, И. В. Определение степени эффективности российского фондового рынка на современном этапе функционирования [Текст] / И. В. Некрасова // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). 2010. N2. С. 5-15.
19. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Текст]: / Д. К. Норт под ред. Б.З. Мильнера пер. А.Н. Нестеренко // Фонд экономической книги «НАЧАЛА» Москва 1997. – 190 с.
20. Фирма, рынок и право [Текст]: сборник статей / Р. Коуз. – М.: Новое издательство, 2007. — 224 с.
21. Рынок ценных бумаг [Текст]: учебник. / В. А. Галанов — М.: ИНФРА-М. — 2007. — 379 с. — (100 лет РЭА им. Г.В. Плеханова).
22. Алифанова, Е.Н. Фондовый механизм снижения издержек трансакций в экономике в контексте институциональной парадигмы [Текст] / Е.Н. Алифанова // Рынок ценных бумаг. 2007. № 44. С. 2-11.

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

СЕКЦИЯ №3. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

СЕКЦИЯ №4. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА

Золоева З.Б., Донская Н.П.

Горский государственный аграрный университет, г. Владикавказ

Мясное скотоводство в нашей стране организовано преимущественно на базе крупного рогатого скота молочных пород. При этом отечественная говядина имеет низкую конкурентоспособность по сравнению с аналогичной продукцией зарубежных производителей, использующих специализированный скот мясных пород, имеющий преимущества по продуктивности животных и качеству продукции. Приоритетной задачей агропромышленного комплекса Российской Федерации на современном этапе является решение проблемы, связанной с увеличением мясных ресурсов, обеспечением населения мясными продуктами по научно обоснованным нормам питания. Поэтому повышение мясной продуктивности крупного рогатого скота при улучшении качества производимой продукции является важнейшей государственной задачей.

Объем производства любого вида продукции животноводства может увеличиваться под действием двух основных факторов, а именно: интенсивного, то есть повышения продуктивности животных и экстенсивного – роста численности поголовья скота, или же при совместном действии обоих. Ограничениями могут быть обеспеченность кормами, помещениями, трудовыми ресурсами, рынками сбыта в зависимости от природных и экономических условий функционирования хозяйствующего субъекта.

Данные, приведенные в таблице 1 свидетельствуют о том, что за анализируемый период поголовье крупного рогатого скота, находящегося на выращивании и откорме в СПК «Де - Густо» Кировского района РСО-Алания сократилось на 729 голов или на 41,0 %, в то время как продуктивность животных увеличилась с 1,75 ц до 2,17 ц или на 24,0 %. Роста объёма производимой продукции не произошло, а, наоборот, он сократился на 26,8 %, следовательно интенсивный фактор оказал недостаточное влияние на увеличение прироста живой массы поголовья скота при более значительном сокращении его численности.

Таблица 1– Динамика общего прироста живой массы скота и факторов его формирующих
в СПК «Де - Густо» *

Показатель	Год						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Численность животных на выращивании и откорме, гол.	1780	1760	1756	1446	1026	968	1051
%	100,0	98,9	98,6	81,2	57,6	54,4	59,0
Среднегодовой привес на одну голову скота, ц	1,75	1,69	1,67	1,81	2,51	2,04	2,17
%	100,0	96,6	95,4	103,4	143,4	116,6	124,0
Получено общего прироста живой массы скота, ц	3115,0	2974,4	2932,5	2617,3	2575,3	1974,7	2280,7
%	100,0	95,5	94,1	84,0	82,7	63,4	73,2

*показатели рассчитаны по данным годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности СПК «Де-Густо»

Тем не менее, следует отметить, что по годам рассматриваемого периода показатели численности поголовья животных и их продуктивность колеблются и изменяются не однозначно. Так, если первый фактор стабильно снижался до 2016 года по сравнению с 2011 годом, то в 2017 году наблюдается его рост, а вот второй фактор с 2014 года дает положительную динамику, но не со стабильной вариацией, что сказывается на итоговых показателях. Поэтому существуют статистические приемы выявления четкой тенденции изменения показателя. Это укрупнение интервалов, расчет средней скользящей, аналитическое выравнивание по уравнению прямой линии. Последний метод является более предпочтительным, поскольку не уменьшает объем явления. Для определения выровненных значений изучаемого признака используют уравнение:

$\bar{y}_t = a + bt$, где a – выровненный начальный уровень ряда при $t = 0$, b – среднегодовой абсолютный прирост.

Для нахождения параметров уравнения строится система их двух нормальных уравнений:

$$\begin{cases} \sum y = a + bt \\ \sum yt = an \sum t + b \sum t^2 \end{cases} \quad \text{Если } \sum t=0, \text{ то } a = \frac{\sum y}{n}, b = \frac{\sum yt}{\sum t^2}.$$

Исходные и рассчитанные по уравнению значения показателей приводятся в таблице 2.

1) Численность поголовья животных на выращивании и откорме:

$$a = \frac{\sum y}{n} = 9787/7 = 1398; b = \frac{\sum yt}{\sum t^2} = -4501/28 = -161$$

Подставив найденные значения параметров, получим уравнение:

$\bar{y}_t = 1398 + (-161)t$, т.е. в среднем за год за период 2011-2017 гг. поголовье животных на выращивании и откорме в СПК «Де-Густо» сокращалось на 161 голову.

2) Среднегодовой прирост на одну голову скота на выращивании и откорме:

$$a = 13,64/7 = 1,95; b = 2,80/28 = 0,10.$$

Уравнение прямой примет вид: $\bar{y}_t = 1,95 + 0,10t$, т.е. в среднем за год за период 2011-2017 гг. продуктивность животных на выращивании и откорме в СПК «Де-Густо» увеличивалась на 0,10 ц.

3) Общий прирост живой массы скота на выращивании и откорме:

$$a = 18469,9/7 = 2638,5; b = -4859,5/28 = -173,5, \text{ получим уравнение:}$$

$\bar{y}_t = 2638,5 + (-173,5)t$, т.е. в среднем за год за период 2011-2017 гг. прирост живой массы скота на выращивании и откорме в СПК «Де-Густо» сокращался на 173,5 ц.

Подставив в каждое уравнение значения t , определим выровненные уровни рассматриваемых показателей (таблица 2).

Таблица 2 – Фактические и выровненные значения общего прироста живой массы скота и факторов его формирующих в СПК «Де-Густо» *

Год	Численность животных на выращивании и откорме, гол. Y	t	t ²	Yt	t	Среднегодовой привес на одну голову скота, ц Y	Yt	t	Получено общего прироста живой массы скота, ц Y	Yt	t
2011	1780	-3	9	-5340	1881	1,75	-5,25	1,65	31	-9345,0	3159,0
2012	1760	-2	4	-3520	1720	1,69	-3,38	1,75	2974,4	-5948,8	2985,5
2013	1756	-1	1	-1756	1559	1,67	-1,67	1,85	2932,5	-2932,5	2812,0
2014	1446	0	0	0	1398	1,81	0	1,95	2617,3	0	2638,5
2015	1026	1	1	1026	1237	2,51	2,51	2,05	2575,3	2575,3	2465,0
2016	968	2	4	1936	1076	2,04	4,08	2,15	1974,7	3949,4	2291,5

2017	1051	3	9	3153	916	2,17	6,51	2,24	2280,7	6842,1	2118,0
итого	9787	0	28	-4501	9787	13,64	2,80	13,64	18469,9	- 4859,5	18469,5

*показатели рассчитаны по данным годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности СПК «Де-Густо»

Таким образом, поголовье и продуктивность животных оказывают непосредственное влияние на объём производства продукции. Расчеты показали, что из-за сокращения поголовья крупного рогатого скота на выращивании и откорме за 2011-2017 годы в СПК «Де - Густо» было недополучено общего прироста живой массы 1275,7 ц. $[(1051-1780)*1,75]$, рост продуктивности животных несколько уменьшил эту потерю, а именно на 441,4 ц $[(2,17-1,75)*1051]$, тем не менее в целом производство продукции снизилось на 834,3 ц.

Вывод

Учитывая, что одной из болевых точек мясного производства в республике является отсутствие чисто мясных пород крупного рогатого скота, сдерживающее производство мяса, в перспективе, согласно ведомственной целевой программе «Развитие мясного скотоводства РСО – Алания» [3], в СПК «Де - Густо» следует заниматься откормом крупного рогатого скота герефордской породы, постепенно заменяя поголовье на помеси герефорд * калмыцкая, дающих более высокие среднесуточные приросты. Это позволит с учетом роста поголовья скота довести производство прироста живой массы до 3400 центнеров и увеличить, соответственно, объем реализации этой продукции.

Список литературы

1. Долгова, В.Н. Теория статистики [Текст]: учебник и практикум / В.Н. Долгова; Т.Ю. Медведева. - М.: Юрайт, 2016- 245с.
2. Наумкин, А.В. Стратегия развития животноводства России на 2013-2020 гг. //Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - № 6. - 2015. - С.28.
3. Постановление Правительства РСО -Алания № 3903 от 28.10.2013г. (в ред. Постановления Правительства РСО-А №112 от 03.04.2018г.) Государственная программа РСО -Алания «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» на 2014-2020 гг. (Подпрограмма «Развитие мясного скотоводства»).

РЫНОК ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ ЗАБАЙКАЛЬСКОГО КРАЯ

Номоконова О.А.

Забайкальский Государственный Университет, г. Чита

Рынок потребительских товаров — это совокупность социально-экономических отношений, проявляющихся в процессе купли-продажи товаров народного потребления и услуг, удовлетворения имеющихся и формирующихся потребностей потенциальных потребителей [3].

Проблемы развития рынка потребительских товаров России и ее субъектов в современных условиях приобрели особую значимость. Это связано, прежде всего, местом и ролью рынка потребительских товаров в системе воспроизводства, в обеспечении связи производства и потребления, сбалансированности предложения и спроса. Существенные изменения происходят за последние годы в сфере рынка потребительских товаров.

Развитие рынка потребительских товаров каждого отдельного региона происходит по общим экономическим законам, но в то же время имеет свои специфические особенности, зависящие от экономических, культурных, социальных, природно-климатических, географических, административных факторов.

Забайкальский край – субъект Российской Федерации в восточной части Забайкалья, в составе Дальневосточного федерального округа и Восточно-Сибирского экономического района.

Площадь территории – 431892 км², что составляет 2,52 % площади России. По этому показателю край занимает 12-е место в стране. Численность населения – 1065969 человек [2].

Забайкальский край – один из уникальных регионов в Российской Федерации по своему ресурсно-сырьевому потенциалу, выгодной транспортной схеме, интегрированной в мировую систему коммуникаций,

благоприятным условиям для создания зон свободного предпринимательства, исключительно ценным рекреационным ресурсам, емким и свободным от жесткой конкуренции рынком товаров и услуг.

Развитие потребительского рынка Забайкальского края ориентировано на наиболее полное удовлетворение спроса населения на потребительские товары и услуги и направлено на выполнение основной цели – повышение благосостояния жизни населения.

В целом ситуация на потребительском рынке Забайкальского края характеризуется как стабильная, с положительной динамикой развития.

Денежные доходы населения Забайкальского края за 2018 год выросли на 1,19% по сравнению с прошлым периодом. Рост среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций составил 6,72%. Тогда как реальная среднемесячная заработная плата, в процентах к предыдущему году составила 103.

Вследствие роста денежных доходов населения на потребительском рынке края наблюдался рост физического объема оборота розничной торговли.

В 2018г. оборот розничной торговли в крае составил 164177,7 млн. рублей и в сопоставимых ценах увеличился по сравнению с 2017г. на 0,8%. В среднем на одного жителя края было продано товаров на 153,0 тыс. рублей. Значительную часть товаров, как и в прошлом году, реализовали торгующие организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие деятельность вне рынка. Продажа товаров на розничных рынках и ярмарках в общем объеме розничной торговли составляла 0,6%. Более половины оборота розничной торговли приходилось на непродовольственные товары. За год их было продано на 82486,5 млн. рублей, что на 1,2% больше, чем в 2017 году. Пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий реализовано на 81691,2 млн. рублей, на 0,4% больше. В 2018г. оборот общественного питания сложился в сумме 8821,0 млн. рублей, что в сопоставимых ценах на 2,1% больше 2017 года. Основную долю оборота общественного питания обеспечивали индивидуальные предприниматели. Одному жителю края в среднем оказано услуг общественного питания на 8,2 тыс. рублей [1].

В 2018 году населению Забайкальского края оказано платных услуг на 45242,2 млн. рублей или 103,6% к уровню предыдущего года (в сопоставимых ценах). Общий объем платных услуг населению на 49,0% формировался крупными и средними организациями. Наибольший удельный вес занимали жилищно-коммунальные услуги – 31,8%, телекоммуникационные услуги – 20,6%, транспортные услуги – 16,1%. Объем бытовых услуг населению составил 3660,0 млн. рублей – 104,0% в сопоставимых ценах к 2017 году. В структуре бытовых услуг наибольшую долю занимали услуги по техническому обслуживанию и ремонт транспортных средств, машин и оборудования (27,7%), ритуальные услуги (13,3%), услуги парикмахерских (11,3%) и услуги по ремонту и строительству жилья и других построек (11,2%) [1].

Индекс потребительских цен и тарифов на товары и платные услуги населению составил 104%. Наблюдалось увеличение цен почти на все наблюдаемые виды продовольствия.

Потребительский рынок Забайкальского края представляет элемент единой системы всех взаимосвязанных блоков деятельности региона: рынка товаров, капитала, услуг, социально-политических отношений. Основные социально-экономические тенденции, складывающиеся в регионе, формируют спрос, предложение, а, следовательно, и саму организацию потребительского рынка. Таким образом, потребительский рынок можно охарактеризовать как механизм удовлетворения индивидуальных потребностей человека. Исходя из этого, можно заключить, что именно потребительский рынок диктует направления развития всех остальных видов рынка.

Список литературы

1. <http://chita.gks.ru>
2. <https://ru.wikipedia.org>
3. <https://studbooks.net>

СЕКЦИЯ №5.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

СЕКЦИЯ №6.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

**СЕКЦИЯ №7.
БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО**

**СЕКЦИЯ №8.
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ**

**СЕКЦИЯ №9.
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**СЕКЦИЯ №10.
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

**СЕКЦИЯ №11.
МАРКЕТИНГ**

**СЕКЦИЯ №12.
PR И РЕКЛАМА**

**СЕКЦИЯ №13.
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

**СЕКЦИЯ №14.
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ**

**СЕКЦИЯ №15.
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

ДОГОВОРНАЯ ПОЛИТИКА И НАЛОГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Хасиятуллина А.Р.

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Шашкова Т. Н.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, филиал в г. Уфа

Аннотация: в статье рассмотрены основные аспекты влияния договорной политики на формирование налоговых обязательств хозяйствующего субъекта на примере гражданско-правовых договоров и трудовых отношений (коллективного договора). Дана оценка договорной политике как способу оптимизации налогообложения.

Ключевые слова: договор, оптимизация налогообложения, договорная политика, коллективный договор.

В современных экономических реалиях ни у кого не возникает сомнений в важности грамотного заключения договора, о необходимости правильного выбора вида договора, подробного изложения его условий.

Деятельность любого коммерческого предприятия направлено на получение максимальной прибыли и экономической эффективности. В достижении данной цели нельзя недооценивать роль договоров. От

правильности и полноты прописанных условий договора зависит не только то, как будет разрешен спор случае нарушения обязательств одной из сторон, но и налоговый учет результатов финансовой деятельности по данному договору. В этом смысле возможны даже противоречия, так как что юристу «хорошо», для бухгалтера может стать проблемой в учете, а требования бухгалтера могут «вылиться» в проблему при разрешении дела в суде.

Безусловно, для решения всех спорных моментов и для правильного отражения условий договора, текст проекта договора должны внимательно изучить, помимо прочих специалистов, юридические, экономические службы и бухгалтерия.

В данной статье автор рассматривает различные аспекты влияния договорной политики на формирование налоговых обязательств предприятия и ее использование в целях оптимизации налогообложения.

Налоговое и бухгалтерское законодательство предоставляет организациям определенный выбор методов учета. Это оформляется учетной политикой. Возможность такого выбора существует у организации и при заключении хозяйственных договоров: вида договора и его конкретных условий.

Статьей 421 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) предусмотрена свобода договоров. Это означает не только свободу в заключении договоров, но и свободу в выборе условий договора. Так, в соответствии нормами указанной статьи, стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами. Условия договора определяются по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иными правовыми актами (статья 422 ГК РФ) [1]. Также стороны могут заключить смешанный договор, который является комплексом элементов различных договоров. Стороны могут вводить в договор любые условия, не противоречащие обязательным предписаниям закона.

При этом, условия договора должны соответствовать императивным (обязательным, строго определенным в законе). Законом могут быть предусмотрены диспозитивные нормы — те нормы, которые применяются к отношениям сторон, если иные условия не предусмотрены договором (п. 4. ст. 421 ГК РФ).[1]

Именно свобода договора, свобода выбора формы договора и его условий позволяют применить не только для фиксирования обязательств, но и в качестве способа оптимизации налогообложения организации.

Одни и те же хозяйственные операции юридически могут быть оформлены различными договорами, например договором поставки или комиссии (поручения, агентским договором), приобретением доли в уставном капитале или покупкой предприятия как имущественного комплекса, договором аренды или приобретения имущества в собственность и т. д.

При этом от применения тех или иных формулировок в договоре зависит возможное увеличение или снижение налогового бремени, поэтому договорная политика является эффективным инструментом регулирования налогообложения в организации.

Выбор вида договора зависит от смысла самой сделки, от сторон, участвующих в сделке, от определенных условий исполнения договора (доставка, изготовление, затраты на материал и пр.), от структуры правоотношений.

Однако, необходимо иметь ввиду, что к сделке, совершенной в обход закона с противоправной целью, подлежат применению нормы гражданского законодательства, в обход которых она была совершена. В частности, такая сделка может быть признана недействительной на основании положений статьи 10 и пунктов 1 или 2 статьи 168 ГК РФ. В соответствии с Постановлением Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 № 25 "О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации": «При наличии в законе специального основания недействительности такая сделка признается недействительной по этому основанию (например, по правилам статьи 170 ГК РФ)» [4].

Поэтому, фактические правоотношения по договору купли-продажи нельзя заменить договором подряда или договором дарения. Фактический заем денежных средств нельзя заменить договором об осуществлении благотворительной деятельности.

Важное значение договорной политики заключается в том, чтобы, с помощью оформления хозяйственных операций, влиять на порядок, в котором они отражаются в бухгалтерском и налоговом учете, тем самым влияя на показатели бухгалтерского и налогового учета. Содержание договора зависит от конкретного налогообложения организаций. Именно из договора и его условий возникают всевозможные проблемы налогообложения, а не из первичных документов, которые только подтверждают совершение хозяйственной операции.

В договорной практике организаций встречается объединение в единый договор нескольких взаимосвязанных хозяйственных операций с целью структурирования денежных потоков. Например, при осуществлении ремонта помещения организация-заказчик предоставляет организации подрядчику в аренду оборудование и эклектическую энергию для использования при выполнении работ. Вместо заключения 3 договоров (договора подряда, договора аренды, договора поставки электроэнергии), по которому каждая из организаций должна друг другу денежные средства, которые облагаются НДС, заключается один смешанный договор, предусматривающий соответствующие права и обязанности сторон. При этом, сумма договора учитывает встречные обязательства, заказчика по предоставлению оборудования и электроэнергии.

Аналогичная схема применяется и к поставке товара, где расходы по доставке и хранению товара могут быть включены в стоимость товара, либо исключены из нее, в зависимости от того, кем она осуществляется.

В соответствии с п. 1 ст. 252 НК РФ налогоплательщик уменьшает полученные доходы на сумму произведенных расходов. При этом указанные расходы должны быть экономически обоснованы, документально подтверждены и направлены на получение дохода. [2]

Проводя договорную политику организации или индивидуальному предпринимателю, необходимо в комплексе оценивать все налоговые последствия заключаемого и/или изменяемого хозяйственного договора. Так как величина совокупной налоговой нагрузки зависит от суммы налоговых платежей, соответствующие различным способам оформления договорных правоотношений, то выбор должен быть основан на сравнении общей суммы налогов, подлежащей уплате в случае реализации каждого из них.

Таким образом, оптимизация договора является одним из важных инструментов оптимизации налогообложения. Помимо рассмотренных примеров, существует множество способов оптимизации налогообложения, которые могут стать предметом отдельной публикации.

По мнению автора, внимательное всестороннее изучение всех договоров организации отделами и службами, разработка подробных типовых форм договоров является важной частью работы по оптимизации расходов по налоговым обязательствам. Поэтому руководителю не стоит пренебрегать грамотным ведением договорной политики. При этом, для оценки эффективности договорной политики, необходим принимать во внимание не только экономию на налоговых платежах, но и правовые последствия договора — обеспечение исполнения всех договорных обязательств контрагентами, а следовательно, достижение цели заключения договора. Необходимо понимать, что оптимизация налогообложения не должно являться самоцелью заключения договора, но может быть вспомогательным инструментом в экономической эффективности деятельности предприятия.

Список литературы и источников

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) \\\ Справочно-правовая система «Консультант-плюс»
2. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. От 27.12.2018) \\\ Справочно-правовая система «Консультант-плюс»
3. "Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. От 27.12.2018) \\\ Справочно-правовая система «Консультант-плюс»
4. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 № 25 "О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации" \\\ Справочно-правовая система «Гарант».

СЕКЦИЯ №16.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СЕКЦИЯ №17.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

СЕКЦИЯ №18.

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

DETERMINATION OF FACTORS INFLUENCING THE DEVELOPMENT OF TOURIST TRANSPORT

Bobyl V.V., Martseniuk L.V.

Dnipropetrovsk National University of Railway Transport named after Academician V. Lazaryan,
Dnipro, Ukraine

According to the experts of the World Tourism Organization, the proportion, in which one foreign tourist coming from abroad and four people traveling along the territory of the country are accounted for by one tourist traveling abroad, is considered optimal. For implementation of this proportion the possibilities of railway transport can be fully used almost in all types of tourism.

The demand for tourist traffic will be significantly increased in the presence of comfortable modern rolling stock, since now we have a narrow-gauge rolling stock for passenger transportations, but it is in neglected state and hardly suitable for tourist travels. The Transcarpathia has a positive attempt to use the old rolling stock for organization of excursion tourist travels, but it does not have any comfortable conditions and can make only short journeys. There is a demand for such transportations, but it is insignificant and irregular.

On the basis of above mentioned one can conclude that the main role for the development of tourist traffic play the following factors:

1. The presence of existing infrastructure of railway tracks that is reconstructed or rebuilt and corresponds to the established standards of safety, motion speed, travel comfort and is properly maintained.
2. The presence of the developed tourist infrastructure (hotels, apartments, restaurants, cafes, tourist agencies, recreation camps and etc.) around the narrow-gauge railway.
3. The presence of beautiful nature, places for active recreation (ski resorts, routes for bicycle travels, etc.), places for quiet rest (lakes and rivers), thermal waters for therapeutic tourism, resorts, local national characteristics (bathing in tanks, wine festivals, fishing, etc.) and nature reserves.
4. The presence of tourists in local hotels that are potential clients of travel company.
5. The presence of demand for these types of railway services from domestic and foreign tourists.
6. The availability of modern comfortable narrow-gauge rolling stock for different kinds of travel services depending on the travel period.
7. Conducting efficient promotional campaign to attract the tourists to railway transportations.
8. High level of tourist services during the train travel, accommodation in hotels and apartments, meals in restaurants and cafes, transfer and excursion services, high level of camps for active and quiet recreation, etc.
9. The attractiveness of tourist routes to suit any taste, which make it possible to attract the maximum number of customers.
10. Pricing and tariff policy of tourism companies and their contractors, which should take into account the cost of tourist services of the companies that use automobile transport for tourist transportations.

One can propose several variants for tourist traffic organization depending on the flow of tourists, term of travel and the destination of tourist travel:

- Small transfer. Transportation of small number of tourists by the special railcar from the broad gauge station to the wellness center, hotel or any tourist facility;
- Small tourist transfer. Transportation of small number of tourists by the special railcar from the hotel to any tourist facility and between them;
- Large transfer by railway rolling stock. Transportation of large number of passengers by the narrow-gauge train from the broad gauge station to the wellness center, hotel or any tourist facility;
- Large tourist transfer by railway rolling stock. Transportation of large number of individual tourists by the narrow-gauge train from the hotel to any tourist facility and between them with open-date railway ticket;
- Tourist travel with small transfer. Transportation of small number of unorganized tourists by the special railcar on certain tourist routes for no more than one day;
- One-day tourist travel by railway rolling stock. Transportation of certain number of organized tourists by train on the certain tourist routes with the term up to five days;
- Long-term tourist travel by railway rolling stock. Transportation of organized tourists by the train on the

certain tourist routes and the tourist routes of the neighboring countries for a period up to fourteen days.

Small transfer can be used for transportation of all the passengers who arrived by railway transport for recreation in sanatoria, rest houses, mountain resorts and other tourist facilities, if their number does not exceed the capacity of the special railcar, and the above mentioned facilities are located in the district served by the narrow-gauge railway. These transfer transportations by the railcar are much more comfortable than the transportations by usual route taxis (minibuses) and safe, as the railway operates properly throughout the year.

Small tourist transfer. At the same time, the railcars can be used for transportations of unorganized tourists and small tourist groups on the certain routes of line with bringing the passengers directly to any tourist facility, because this transport mode can travel both by railway and by road. The cost of the railcar travel is lower than that in the usual buses, as the railway line always has smaller vertical slopes and curves in plan, which requires less fuel.

Large transfer by railway rolling stock can be used for transportations of all the passengers, who arrived by railway transport with wide track 1520 mm for recreation in sanatoria, rest houses, mountain resorts and other tourist facilities, if their number exceeds the capacity of special railcar, and the above mentioned facilities are located in the district served by the railway. But in this case, the usual buses for passenger transportation from the train to the recreation facilities should be used. Such transfer transportations are much more comfortable than the transportations by small and big buses and they are safe, as the railway operates properly throughout the year.

Large tourist transfer by railway rolling stock. Such railway transportations can be used for transportation of unorganized tourists and small tourist groups on the certain directions of the line with bringing the passengers to any tourist facility by railway with open-date railway ticket. Such form of transfer transportations makes it possible for tourists to visit several tourist attractions independently for a particular period of time without a schedule. In addition, these trains may be used by the residents of the region and the staff working in these tourist attractions. The travel cost in these trains will be lower than in usual buses.

Tourist travel by small transfer. This type of tourist traffic by the special railcar on the certain tourist routes with the term up to one day can be proposed to unorganized tourists, who want to visit certain places at their will. This type of tourist transportations is cheaper than the transportations by the train.

One-day or two-day tourist travel by the rolling stock occurs only according to the predetermined route in the presence of certain number of organized tourists with the term no more than one or two days. The structure of the train is determined by the number of tourists who want to travel on a specific route, including certain tourist sites. As a rule, such travel involves several stops to view the local sights, tourist attractions, stay in the hotel (in case of two-day travel) and meals at the restaurant or local cafes.

Short-term tourist travel by the railway rolling stock occurs only according to the predetermined route in the presence of certain number of organized tourists with the term no more than five days. The structure of the train is determined by the number of tourists, who want to travel on a specific route, including certain tourist sites. As a rule, such travel involves every day several stops to view the local sights, tourist attractions, rest and meals at the restaurant or local cafes. In addition, at night it is provided the rest in local hotels or apartments, which determines the price of travel.

Long-term tourist travel by the railway rolling stock occurs only according to the predetermined route in the presence of certain number of organized tourists with the term no more than fourteen days. The structure of the train is determined by the number of tourists, who want to travel on a specific route, including certain tourist sites.. Sometimes tourists can travel in the other regions by sea and rivers. As a rule, such travel involves every day several stops to view the local sights, tourist attractions, rest and meals at the restaurant or local cafes. In addition, at night it is provided the rest in local hotels or apartments, which determines the price of travel.

For economic justification of building new or reconstructing the existing railways in order to transport tourists one should determine the amount of future tourist routes, their duration, the number of journeys and the structure of rolling stock during the year and the presence of tourist infrastructure and historical monuments in the district served by the narrow-gauge railway.

The article proposes a methodological approach that is based on the principle of determining the actual number of passengers and revenues from tourist transportations on the certain routes. It was taken into account the attractiveness of the route, price for tourist vouchers or travel tickets, minimization of the rolling stock number and the cost of construction and income of the company. The Table 1 represents the real data concerning the development of tourism and recreation in Transcarpathian region for 2015. It should be said that they are greatly underestimated because they do not take into account a significant share of tourists staying in the apartments.

Table 1.

The basic indicators of tourist and recreational activities in Transcarpathian region

No.	Name of the district or town	The number of tourists and vacationers, thous.	The number of travel days, thous.	The volume of provided tourist and recreational services, thous. UAH
1	Berehove district	85 293	203 835	3 527.6
2	Velykobereznianskyi district	no data available		
3	Vynohradiv district	2 268	3 491	1 004.1
4	Volovets district	3 327	7 544	793.7
5	Irshava district	2 118	16 627	641.7
6	Mizhhirya district	13 771	57 041	9 567.6
7	Mukachevo district	26 677	291 118	96 586.7
8	Perechyn district	4 739	76 474	7 001.6
9	Rakhiv district	26 550	73 122	13 571.7
10	Svalyava district	25 229	317 696	140 348.7
11	Tyachiv district	32 595	66 567	7 490.0
12	Uzhhorod district	9 955	26 416	6 287.7
13	Khust district	63 478	172 089	36 989.7
14	Uzhhorod	22 532	36 867	14 659.7
15	Mukachevo	8 753	10 351	1 684.4
16	Khust	5 433	19 506	2 748.3
17	Berehove	5 817	12 518	1 527.9
Total		338 535	1 391 262	344 431.1

If we analyze the initial data from the Table 1, we can conclude that at the first stage of construction the tourist railway line (launch area no. 1) should be laid on the route: Berehove-Khmelnik-Vynohradiv-Khust-Mizhhirya-Lysychovo-Svalyava. At the second launch area of construction one should extend the line on the route Svalyava-Mukachevo-Irshava and therefore to make the ring railway line. One can also complete the construction of the line in the area Irshava-Lysychovo that will enable the development of this region.

It should be said that tourism and recreational activities in the Transcarpathian region for the previous reporting years several times exceeded the volumes presented in the Table 1. Therefore, further research will take into account all the tourists, living in private hotels and apartments, as well as the additional flow of potential passengers, who will come to Transcarpathia to travel the new railway. The number of these potential tourists can be up to 2 million people.

Some demand for the railway transportation already exists, but one should conduct the basic marketing research to identify this demand. The Table 2 presents the estimated indicators of demand for transfer and tourist transportations by the narrow-gauge lines.

Table 2.

Estimated indicators of the tourism and recreational activities in the Transcarpathian region at the 1st stage of construction

No.	Name of the district or town	The number of tourists and vacationers, thous.
	Estimated number of tourists and vacationers who are the potential customers of narrow-gauge railway	
1	Berehove district	255
2	Velykobereznianskyi district	20
3	Vynohradiv district	7
4	Volovets district	11
5	Irshava district	7
6	Mizhhirya district	45
7	Mukachevo district	78
8	Perechyn district	15
9	Rakhiv district	79
10	Svalyava district	90
11	Tyachiv district	99
12	Uzhhorod district	35
13	Khust district	170
14	Uzhhorod	69
15	Mukachevo	32
16	Khust	17
17	Berehove	21
	Total number of tourists and vacationers	1 050
	The estimated number of tourists who will use the narrow-gauge railway	63
	The tourists who will use the narrow-gauge railway	
1	Pupils of Ukrainian schools	3
2	Students	4
3	Residents of Ukraine	20
4	Representatives of neighboring European countries	6
	Total estimated number of tourists who will use the narrow-gauge railway	96

The Table 2 presents the estimated number of tourists who have the opportunity to travel by narrow-gauge lines. But if one calculates the rolling stock for this number of potential customers, it will need large investments. Therefore, for the first stage of construction it is proposed to purchase only 6 railcars and 5 tourist trains, which will consist of 2 cars of the second class, 1 car of the first class, dining car, maintenance car and the train locomotive. It is proposed to determine the possible number of transported tourists on the basis of the total capacity of these cars, their travel term, the number of journeys per year and average annual train occupancy (Table. 3).

Table 3.

Calculation of the estimated number of tourists who will have the opportunity to travel by the narrow-gauge lines upon the condition of using the capacity of the available rolling stock, provided certain traffic management

Name of the route	Number of seats in rolling stock	The type of rolling stock	The number of journeys per day, units	The number of journeys per year, units	Fill factor of the rolling stock	Total number of tourists, units
Svaliava-Lysychovo-Mizhhirya	24	Railcar	3	175	1	12 600
Transfer transportations of passengers between stations and hotels including the workers and local population	24	Railcar	6	300	0,7	30 240
Svalyava-Mukachevo-Irshava-Berehove	64	Train with 2 cars of the second class and 1 car of the first class	1	300	0,8	15 360
Berehove-Khmelnik-Vynohradiv-Khust-Mizhhirya-Lysychovo-Svalyava	64	Train with 2 cars of the second class and 1 car of the first class	1	450	0,8	23 040
Total						81 240

At this it is proposed the following movement organization of rolling stock on the narrow gauges:

On the route Svaliava- Lysychovo-Mizhhirya will be organized three journeys of the railcars per day with capacity 24 seats in each. It is expected 525 such excursions per year. The railcars are also supposed to be used for transfer transportations of the tourists who came by the broad gauge from the stations Svaliava and Mukachevo to tourist sites and, in addition, for transportation of tourists, residents of cities and villages, and of hotels and restaurant employees that have access to the narrow-gauge railway.

For the two-day route Svaliava-Mukachevo-Irshava-Khmelnik-Berehove and backwards it is supposed to use the narrow-gauge train with five cars (2 cars of the second class, 1 car of the first class, dining car and the special car) having 64 seats. For this route there will be involved two rolling stocks running every other day.

The route Berehove-Khmelnik-Vynohradiv-Khust-Mizhhirya-Lysychovo-Svaliava is intended for 3 days. This direction also provides the use of the narrow-gauge train of five cars (2 cars of the second class, 1 car of the first class, dining car and the special car) having 64 seats.

But firstly one should determine the most attractive routes for tourist travels by railway. On the basis of the above mentioned at the first stage of construction of the narrow-gauge railway the following routes can be proposed: Svaliava, Lysychovo (length 30 km), Lysychovo–Mizhhirya (24 km), Mizhhirya–Khust (60 km), Khust–Vinohradiv (25 km), Vinohradiv–Khmilnyk (19.6 km), Khmilnyk–Berehove (25 km), Khmilnyk–Irshava (15 km), Irshava–Mukachevo (33 km), Mukachevo-Svalyava (26 km). In these towns the stop of tourist trains or railcars is provided.

Tourist train stops at the stations for landing the tourists who transfer to the minibuses or the ordinary buses, the capacity of which corresponds to the number of tourists who want to continue the tour. After each tour, a group of tourists boards the bus and goes to the restaurant or to the railway station and then travels by train. At the end of the day the train brings tourists to the hotel (apartments) for the rest and meals. The price includes accommodation in a hotel and morning breakfast. After that tourists go to the city excursions, and then buses bring them to the railway station.

For tourist meals during the travel the train additionally includes a dining car, or the buffet car depending on the length of the route and class of the train. After the tour buses bring the tourists from the terminal station to the

hotel. Thus, throughout the tour buses carry out the transfer transportations of tourists from the trains to tourist sites, restaurant, hotel and backward.

On the route Svaliava-Lysychovo-Mizhhirya the railcars can perform the tourist transportations by small groups of 16 or 24 people. They transport tourists by both the railway and the road that is very convenient because there is no need to change the train for minibuses. If the number of tourists will increase, on the given route can be introduced the running of tourist trains of three cars (including two cars of the second class).

Taking into account the mentioned estimated flow of tourists the revenue of the railway company from tourist and transfer transportations can be calculated (Table. 4).

Table 4.

Calculation of the total revenue of tourism company from transfer and tourist transportations by the narrow-gauge railways

Name of the route	Total number of tourists (according to the data from the Tab. 5.2)	The average cost of the ticket or transfer, UAH	Total revenue on the route, UAH	Total revenue on the route, USD
Svaliava-Lysychovo-Mizhhirya	12 600	400	5 040 000	201 600
Transfer transportations of passengers between stations and hotels including the workers and local population	30 240	70	2 116 800	84 672
Svalyava-Mukachevo-Irshava-Berehove	15 360	1 400	21 504 000	860 160
Berehove-Khmelnik-Vynohradiv-Khust-Mizhhirya-Lysychovo-Svalyava	23 040	2 000	46 080 000	1 843 200
Total	81 240		74 740 800	2 989 632

Conclusions. The principles of the tourist routes organization: *small transfer* (transportation of small number of tourists by the special railcar from the broad gauge station to the wellness center, hotel or any tourist facility); *small tourist transfer* (transportation of small number of tourists by the special railcar from the hotel to any tourist facility and between them); *large transfer by railway rolling stock* (transportation of large number of passengers by the narrow-gauge train from the broad gauge station to the wellness center, hotel or any tourist facility); *large tourist transfer by railway rolling stock* (transportation of large number of individual tourists by the narrow-gauge train from the hotel to any tourist facility and between them with open-date railway ticket); *tourist travel with small transfer* (transportation of small number of unorganized tourists by the special railcar on certain tourist routes for no more than one day); *one-day tourist travel by railway rolling stock* (transportation of certain number of organized tourists by the narrow-gauge train on the certain tourist routes with the term up to five days); *long-term tourist travel by railway rolling stock* (transportation of organized tourists by the narrow-gauge train on the certain tourist routes of Ukraine and the tourist routes of the neighboring countries for a period up to fourteen days).

Factors influencing the development of tourist transport:

1. The presence of existing infrastructure of railway tracks that is reconstructed or rebuilt and corresponds to the established standards of safety, motion speed, travel comfort and is properly maintained.
2. The presence of beautiful nature, places for active recreation, places for quiet rest, thermal waters for therapeutic tourism, resorts, local national characteristics and nature reserves.

3. The presence of tourists in local hotels that are potential clients of travel company.
4. The presence of demand for these types of railway services from domestic and foreign tourists.
5. Conducting efficient promotional campaign to attract the tourists to railway transportations.
6. High level of tourist services during the train travel, accommodation in hotels and apartments, meals in restaurants and cafes, transfer and excursion services, high level of camps for active and quiet recreation, etc.
7. The attractiveness of tourist routes to suit any taste, which make it possible to attract the maximum number of customers.
8. Pricing and tariff policy of tourism companies and their contractors, which should take into account the cost of tourist services of the companies that use automobile transport for tourist transportations.

References

1. Alieshuhina N.O. Transportna infrastruktura yak skladova turystychnoho potentsialu Ukrainy [Transport infrastructure as the component of tourist potential of Ukraine]. *Efektivna ekonomika. Visnyk Dnipropetrovskoho derzhavnoho ahrarno-ekonomichnoho universytetu. – Efficient economics. Bulletin of Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University*, 2009, no. 3. Available at <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=62> (Accessed 28 April 2016).
2. Khaustova V.Ye., Horbatova Ye.F. Problemy rozvytku turystychnoi haluzi v Ukraini [Development problems of tourism industry in Ukraine]. *Problemy ekonomiky – Economics Problem*, 2010, no. 2, pp. 28-33.
3. Poliuha V.O. *Ekonomichni i orhanizatsiini vazheli rehuliatornoi polityky rozvytku turyzmu. Orhanizatsiia upravlinnia, planuvannia i rehuliuвання ekonomikoiu.* [Economic and organizational levers of regulatory policy of the tourism development. Management, planning and regulation of economy.] Author's abstract. Uzhgorod, 2005, 27 p.
4. Nilnoppakun, A. & Ampavat, K. Integrating Cultural and Nostalgia Tourism to Initiate a Quality Tourism Experiences at Chiangkan, Leuy Province, Thailand. In: *2nd global conference on business, economics, management and tourism*. Prague. 2015.
5. Juan Carlos García-Palomares & Javier Gutierrez & Carmen Mínguez. Identification of tourist hot spots based on social networks: A comparative analysis of European metropolises using photo-sharing services and GIS. *Applied Geography*. 2015.

СЕКЦИЯ №19.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

СЕКЦИЯ №20.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

СЕКЦИЯ №21.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

СЕКЦИЯ №22.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

СЕКЦИЯ №23.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

СЕКЦИЯ №24.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2019 ГОД

Январь 2019 г.

IV Международная научно-практическая конференция «Инновационные внедрения в области экономики и менеджмента» (г. Москва)

Прием статей для публикации: до 15 января 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 февраля 2019 г.

Февраль 2019 г.

IV Международная научно-практическая конференция «Перспективы и технологии развития экономики и менеджмента» (г. Нижний Новгород)

Прием статей для публикации: до 15 февраля 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 марта 2019 г.

Март 2019 г.

IV Международная научно-практическая конференция «Новации в экономике и менеджменте» (г. Рязань)

Прием статей для публикации: до 15 марта 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 апреля 2019 г.

Апрель 2019 г.

IV Международная научно-практическая конференция «Научные исследования в области экономики и менеджмента» (г. Саратов)

Прием статей для публикации: до 15 апреля 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 мая 2019 г.

Май 2019 г.

IV Международная научно-практическая конференция «Приоритетные задачи и стратегии развития экономики и менеджмента», (г. Тольятти)

Прием статей для публикации: до 15 мая 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 июня 2019 г.

Июнь 2019 г.

IV Международная научно-практическая конференция «Новейшие достижения и успехи развития экономики и менеджмента» (г. Краснодар)

Прием статей для публикации: до 15 июня 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 июля 2019 г.

Июль 2019 г.

IV Международная научно-практическая конференция «Экономика и менеджмент: современный взгляд на изучение актуальных проблем» (г. Астрахань)

Прием статей для публикации: до 15 июля 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 августа 2019 г.

Август 2019 г.

IV Международная научно-практическая конференция «Инновационные технологии в экономике и менеджменте» (г. Хабаровск)

Прием статей для публикации: до 15 августа 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 сентября 2019 г.

Сентябрь 2019 г.

IV Международная научно-практическая конференция «Современные достижения и разработки в области экономики и менеджмента» (г. Оренбург)

Прием статей для публикации: до 15 сентября 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 октября 2019 г.

Октябрь 2019 г.

IV Международная научно-практическая конференция «Экономика и менеджмент: от вопросов к решениям» (г. Томск)

Прием статей для публикации: до 15 октября 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 ноября 2019 г.

Ноябрь 2019 г.

IV Международная научно-практическая конференция «Экономика и менеджмент: научные приоритеты учёных» (г. Пермь)

Прием статей для публикации: до 15 ноября 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 декабря 2019 г.

Декабрь 2019 г.

IV Международная научно-практическая конференция «Новшества в экономике и менеджменте» (г. Тюмень)

Прием статей для публикации: до 15 декабря 2019 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 15 января 2020 г.

• С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Федерального Центра науки и образования Эвенсис <http://evansys.com/> (раздел «Экономика и Менеджмент»).

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЦЕНТР НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ ЭВЕНСИС

FEDERAL CENTER OF SCIENCE AND EDUCATION



**ПЕРСПЕКТИВЫ И ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА**

Выпуск IV

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(25 февраля 2019 г.)**

г. Нижний Новгород

2019 г.

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 24.02.2019.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 2,4.
Тираж 250 экз. Заказ № 022.

Отпечатано по заказу ЭВЕНСИС в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58.