

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса (ВГУЭС)

НАУКА, МЕНЯЮЩАЯ ЖИЗНЬ

Материалы национального научного форума
магистрантов, аспирантов и молодых учёных

29 мая 2021 года

Под общей редакцией
канд. пед. наук Г.В. Петрук, канд. соц. наук Е.Е. Абросимовой

Владивосток
Издательство ВГУЭС
2021

УДК 001.8
ББК 72.5я431
Н34

Н34 **Наука, меняющая жизнь :** материалы национального научного форума магистрантов, аспирантов и молодых учёных (г. Владивосток, 29 мая 2021 г.) / под общ. ред. канд. пед. наук Г.В. Петрук, канд. соц. наук Е.Е. Абросимовой ; Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. – Владивосток : Изд-во ВГУЭС, 2021. – 376 с.

ISBN 978-5-9736-

В сборнике представлены доклады по основным направлениям работы национального научного форума магистрантов, аспирантов и молодых учёных, состоявшегося во Владивостокском государственном университете экономики и сервиса 29 мая 2021 года: экономика; юриспруденция; социология; психология; менеджмент; туризм и экология.

Для аспирантов, ученых, занимающихся вопросами международного сотрудничества в Азиатско-Тихоокеанском регионе, представителей власти и бизнеса.

УДК 001.8
ББК 72.5я431

ISBN 978-5-9736-

© ФГБОУ ВО «Владивостокский
государственный университет
экономики и сервиса», оформление,
2021

<i>Кудряшова С.М., Савалей В.В.</i> Анализ инвестиционной активности в экономике Дальневосточного федерального округа	146
<i>Лим К.Б., Кметь Е.Б.</i> Таможенное регулирование трансграничной онлайн-торговли в России	151
<i>Лим К.Б., Кметь Е.Б.</i> Современные методы получения информации о рисках коммерческих предприятий	157
<i>Лысенко Е.В., Макарова В.Н.</i> Обращение с отходами в МКДОУ ДСОВ № 26 «Ягодка», пгт. Ярославский, Приморский край	163
<i>Лявинец Н.К.</i> Роль корейской поп-культуры в повышение бренда Республики Корея в контексте образовательных услуг	167
<i>Макимова Т.Д.</i> Традиционная культура Китая как ключевая составляющая политики «мягкой силы» КНР (на примере образования)	170
<i>Малахова А.А., Белозерцева Н.П.</i> Эволюция систем управления запасами в условиях цифровизации	174
<i>Матюк Ю.С.</i> Цифровые технологии в борьбе с COVID-19.....	180
<i>Милюев В.В.</i> Военная служба по контракту как миграционное предпочтение современной молодежи: основные тенденции и перспективы	184
<i>Миронова А.С.</i> Организационная культура как инструмент вовлеченности и лидерства.....	187
<i>Мовсесян Д.М.</i> Влияние структуры имущества и источников его формирования на финансовую устойчивость компании	191
<i>Могилевская К.А.</i> Реализация государственной политики в социально-экономической сфере Приморского края на примере администрации Чугуевского муниципального округа.....	198
<i>Морозова О.В.</i> Сетевые университеты как перспективная форма развития высшего образования в Российской Федерации.....	202
<i>Назарьев И.С., Пресняков В.А.</i> Влияние средств, работающих в автоматическом режиме, специальных технических средств, имеющих функции фото- и киносъемки, видеозаписи на обеспечение безопасности дорожного движения	207
<i>Неледин Я.Л.</i> Реализация национального проекта безопасные и качественные автомобильные дороги на примере деятельности АО «Примавтодор».....	211
<i>Новикова Е.А.</i> Основные направления развития системы образования в Приморском крае.....	214
<i>Омельчненко С.Ю., Николенко А.А.</i> Мягкая сила во внешней политике России: определение ключевых принципов для формирования эффективной работы при реформировании текущих механизмов продвижения российских интересов за рубежом	218
<i>Павленко В.А.</i> Правовой режим нерабочих дней с сохранением за работниками заработной платы ...	222
<i>Панюшкина О.А., Бубновская Т.В.</i> Анализ финансового состояния предприятия энергетического сектора и рекомендации по его улучшению на примере ПАО «ДЭК».....	225
<i>Пасечнюк Э.В., Гриванова О.В.</i> Электрификация общественного транспорта на Дальнем Востоке: проблемы и решения	229
<i>Петров П.Н.</i> Совершенствование правовой политики российского государства	232
<i>Петрова Т.В., Лагодная М.А.</i> Влияние кадров на финансовое состояние организации	235
<i>Пешкова Н.Р., Титова Н.Ю.</i> Формирование отчета о финансовых результатах согласно новой редакции ПБУ 18/2002	240
<i>Плугарья К.П.</i> Проблема управления ликвидностью коммерческого банка	245
<i>Полозенко К.В., Тюгелева А.А., Иванчук В.И., Гриванов И.Ю.</i> Оценка воздействия загрязняющих веществ на атмосферный воздух выбросами от автотранспорта на территории ВГУЭС.....	248
<i>Попова А.С.</i> Критерии эффективности деятельности территориального общественного самоуправления Администрации Черниговского сельского поселения.....	253
<i>Притеева К.А., Мирошникова Т.К.</i> Проблемы и перспективы развития туристической отрасли на Дальнем Востоке	258

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПОЛУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ О РИСКАХ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

К.Б. Лим
магистрант

Е.Б. Кметь
канд. экон. наук, доцент кафедры ММТ ВГУЭС

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Владивосток. Россия*

Каждый субъект розничной торговли стремится к увеличению своей прибыли. В условиях рыночной экономики субъекты розничной торговли не могут себе позволить установить цены на товары без оглядки на цены конкурентов. Таким образом, появляется необходимость организовать товародвижение при минимальном уровне логистических издержек.

Ключевые слова: *распределительная логистика, торговая сеть, управление издержками, пути минимизации логистических издержек, логистика торговой сети.*

THEORETICAL ASPECTS OF COST MANAGEMENT IN RETAIL NETWORK DISTRIBUTION LOGISTICS

Every retailer strives to increase its bottom line. Due to market economy, retailers cannot afford to set prices for goods without regard to competitors' prices. Thus, there is a necessity to reduce logistics costs level.

Keywords: *distribution logistics, trade network, cost management, ways to minimize logistics costs, logistics of the trade network.*

Введение. В современных условиях каждый хозяйствующий субъект розничной торговли находится в условиях жесткой конкуренции. Реальные доходы населения РФ с 2014 года сокращаются либо демонстрируют околонулевой рост. В то время, как цены на потребительские товары и услуги в аналогичный период в среднем прирастают на 6% за аналогичный период. Субъекты розничной торговли отмечают снижение среднего чека, товары не первой необходимости стали продаваться значительно хуже.

На рынке розничной торговли лидирующие позиции давно занимают торговые сети, представляющие собой совокупность торговых точек, находящихся под единым централизованным управлением и единым брендом. Среди торговых сетей преимущество получает та, которая предлагает наиболее качественную продукцию по наиболее низкой цене. Цена товара в свою очередь складывается из затрат на производство, транспортировку, хранение и реализацию. И если качество продукции зависит от производителя, производящего товар, то остальное – зона оперативной деятельности торговой сети. Преимущество в конкурентной борьбе за потребителя получает субъект способный организовать рациональное управление товарными потоками при сохранении максимально низкого уровня издержек [1, с. 502], что является предметом изучения распределительной или сбытовой логистики.

Основная часть. Распределительная логистика представляет собой оперативное управление реализацией готовой продукции. При этом сбытовая деятельность понимается в широком смысле не как акт купли-продажи товара, а как тактико-оперативный уровень распределения [2, с. 229].

Стратегическими целями распределительной логистики является определение спроса на товары (с учетом сезонности, социально-экономических факторов и тд.), прогнозирование движения материальных потоков, рациональное размещение объектов логистической инфраструктуры, установление партнерских отношений с поставщиками, проектирование каналов сбыта.

Для обеспечения рационального товародвижения в торговой сети приходится решать следующие задачи:

– распределение заказов между поставщиками товаров (в зависимости от покрытия территории);

- распределение товаров по грузовым местам при транспортировке [3, с. 335] (осуществление только необходимых перемещений, не только со склада на торговую точку, но и от одной торговой точки к другой);
- распределение товаров по местам хранения (с соблюдением надлежащих условий хранения);
- распределение запасов между торговыми точками (создание запасов исходя из оборачиваемости товаров и уровня продаж).

Решение вышеперечисленных задач влияет на уровень логистических издержек и прибыль, то есть на уровень логистики предприятия.

Место распределительной логистики предприятия в движении материального, финансового и информационного потока – зона между производителем и конечным потребителем продукции. Обязательными звеньями в этой цепи являются производитель, торговая сеть со своими структурными подразделениями и конечный потребитель. Дистрибьюторов, дилеров и агентов может не быть, если торговая сеть закупает товар у производителя напрямую. В общем виде схема движения потоков представлена на рис. 1.

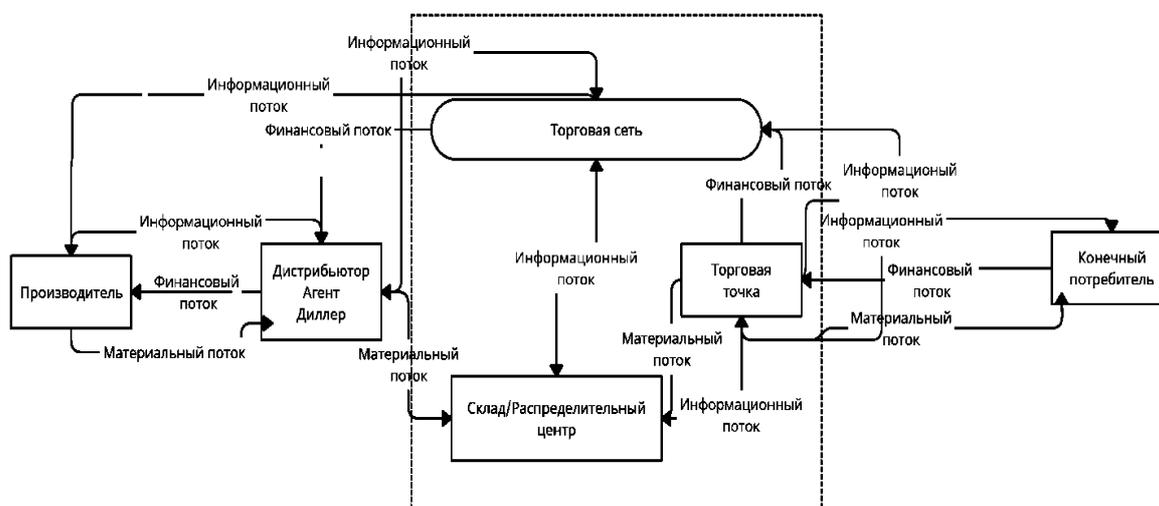


Рис. 1. Схема движения материальных, финансовых и информационных потоков между производителем и конечным потребителем

Важным звеном в этой цепи является распределительный центр и/или склад. Этот элемент логистической системы необходим для снижения риска упустить выгоду. Отсутствие запаса может привести к отсутствию товара на полке в торговой точке, что в свою очередь ведет к отсутствию продаж. Деятельность склада: прием грузопотока и его переработка – предмет изучения складской логистики. Однако в рамках распределительной логистики принимаются такие решения как:

- создание собственного подразделения или передача бизнес-процесса на аутсорсинг;
- покупка или аренда складского помещения;
- количество складов;
- расположение складов.

В случае если торговая сеть имеет торговые точки в разных регионах, то появляется необходимость принять еще одно решение: следует создать цепи поставок с централизованным принятием решений или же создать территориальные управления цепями поставок. Цепочка поставок при централизованном режиме принятия решений захватывает более крупный объем товаров, что позволяет получить скидки при закупке товара. Однако поставщики товаров получают прибыль от всех цепочек поставок, а торговая сеть от реализации товаров. Децентрализованные цепи поставок позволяют избежать перетаривания и более гибко реагируют на изменение спроса [4].

При выборе оптимального решения важно понимать, что только оценив все влияющие факторы в комплексе можно обеспечить успешное и экономически эффективное

функционирование всей логистической цепи [5, с. 129]. Среди факторов, влияющих на архитектуру логистической цепи торговой сети следует выделить следующие:

- количество торговых точек;
- расположение торговых точек (присутствие в одном или нескольких регионах, крупных городах или небольших населенных пунктах);
- уровень развития инфраструктуры;
- покупательную способность (исходя из уровня инфляции, доходов населения и т.д.);
- ассортимент товаров (необходимость создания особых условий хранения и транспортировки);
- оборачиваемость товаров (определяет уровень необходимого минимального запаса и желательного запаса, а также график поставок);
- количество и вид поставщиков (количество поставщиков влияет на устойчивость цепей поставок).

Оборачиваемость товаров величина, представляющая собой количество дней, в которое реализуется средний запас товара. Оборачиваемость вычисляется при помощи данных из систем учета следующим образом:

1. Определяется период, за который вычисляется показатель (год, квартал, месяц, неделя).
2. Подсчитывается общий объем реализации товара (продажи) за весь период и за каждый день периода (для того, чтобы получить точное количество дней, в которые были произведены продажи товара).
3. Подсчитываются средний запас за период
4. Средний запас умножается на количество дней, в которые были совершены продажи товара.
5. Полученное произведение делится на общий объем реализации.

Метод проведения анализа литературы и сбора вторичной информации. Контент-анализ научных публикаций в РИНЦ, Scopus, данные Росстат и глубинное интервью.

Анализ. Количественная информация из перечисленных выше источников

По данным Росстата с 2014 года реальные доходы населения РФ с сокращаются либо демонстрируют околонулевой рост. (2018, 2019 гг.) Динамика располагаемых доходов населения Российской Федерации представлена на рис. 2.

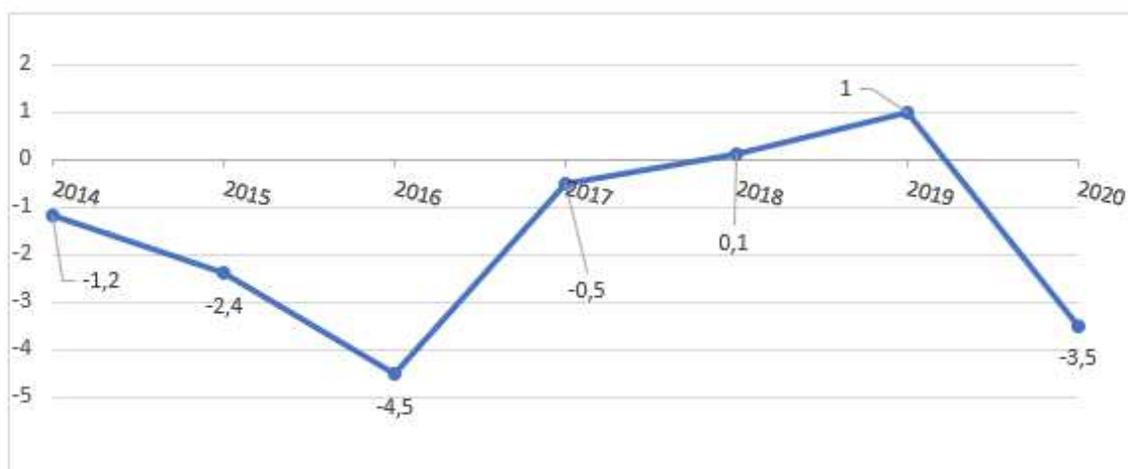


Рис. 2. Динамика располагаемых доходов населения Российской Федерации, 2014–2020 гг., в процентах к предыдущему году

По данным того же источника уровень инфляции в период 2014–2020 гг. составил от 2,5% до 13% (рис. 3).

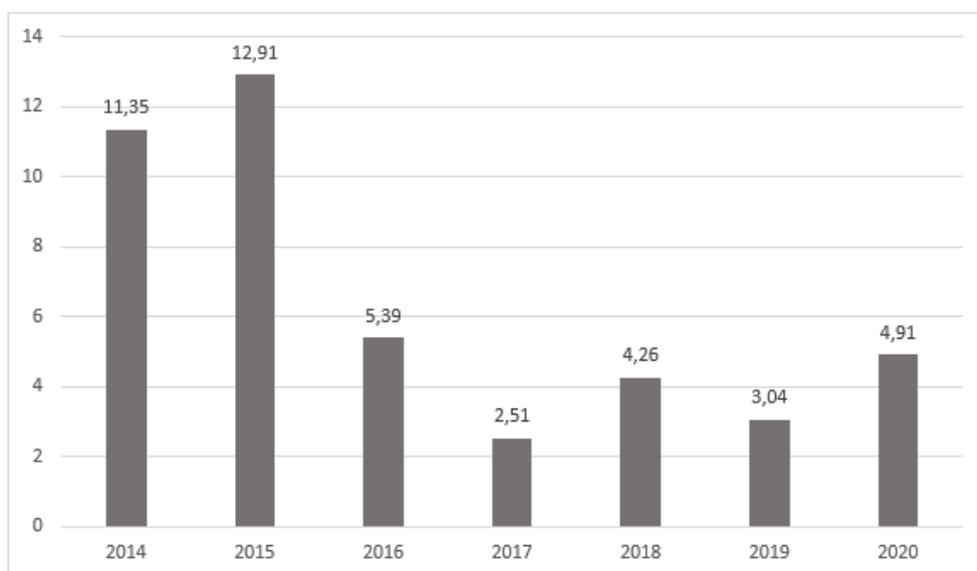


Рис. 3. Динамика уровня инфляции в Российской Федерации, 2014–2020 гг., в процентах к предыдущему году

Доля функциональных областей логистики в процентах к сумме затрат на логистику торгового предприятия в целом представлена на рис. 4.

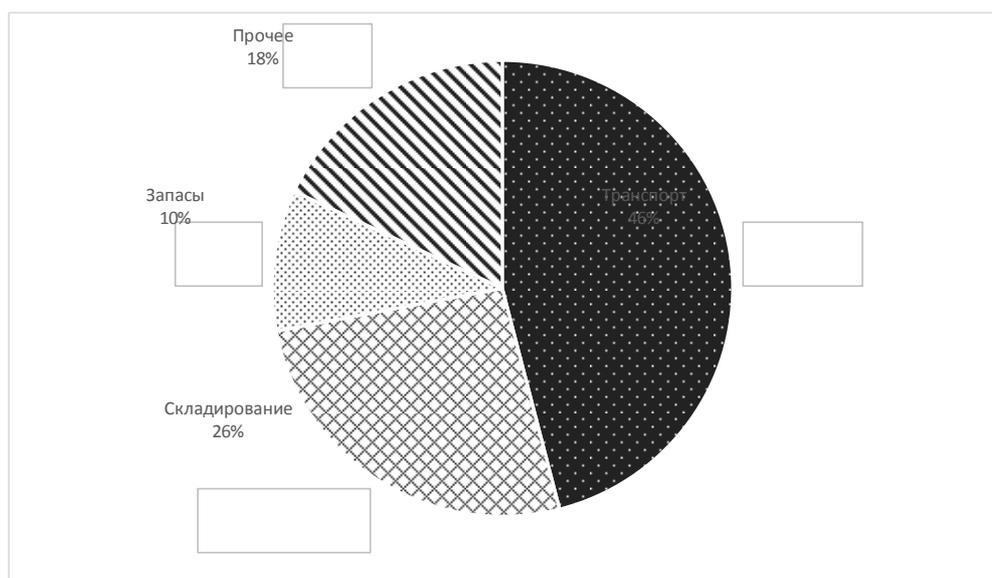


Рис. 4. Доля функциональных областей логистики в процентах к сумме затрат на логистику торгового предприятия в целом [6, с. 28]

Обсуждение. Создание и развитие эффективной системы логистики торговой сети требует непрерывного анализа цепей поставок, для того чтобы своевременно выявить «слабые звенья» и не упустить прибыль.

Глубинное интервью сотрудников розничной торговой сети «Винлаб», специализирующейся на продаже напитков, позволило выделить причины, из-за которых возникают издержки, связанные с процессом товародвижения. В мае 2021 года были проведены глубинные интервью с 12 сотрудниками коммерческого отдела розничной торговой сети «Винлаб». Респондентам были заданы следующие вопросы:

- Как развивалась ваша карьера? Как давно вы работаете в компании?
- Какие задачи необходимо решить для обеспечения эффективного товародвижения?
- Какие ограничения существуют при планировании цепей поставок?
- Какие проблемы возникают в работе с поставщиками товаров?
- По каким причинам возникают эти проблемы?

По итогам глубинных интервью причины были разделены на субъективные и объективные и предложены пути минимизации издержек. Причины возникновения издержек распределительной логистики торговой сети и возможные пути минимизации представлены в табл.

Таблица

Причины возникновения издержек распределительной логистики торговой сети и возможные пути минимизации

Причины издержек	Возможные пути минимизации
Субъективные причины	
Простой технических средств, при проведении погрузочно-разгрузочных работ	Внедрение и/или совершенствование системы крі для работников торговых точек Рациональное планирование графиков поставки
Простой технических средств, при проведении внепланового ремонта	Регулярный технический осмотр Регулярное обновление технических средств
Порча, бой товаров	Внедрение и/или совершенствование системы крі для работников склада, торговых точек – всех, кто физически контактирует с товаром (возможно, грузчиков, работников транспортной компании и т.д.) Закрепление зон ответственности между поставщиком и покупателем (торговой сетью) в условиях договора поставки
Недовложения, недолив	Закрепление зон ответственности между производителем, поставщиком и покупателем (торговой сетью) в условиях договора поставки Создание строгого регламента по приемке товаров
Непартнерское поведение поставщика	Развитие партнерских взаимоотношений с поставщиками Диверсификация каналов поставки
Ошибки в товаросопроводительных документах	Создание строгого регламента по приемке товаров Введение штрафов по зонам ответственности
Недоставки	Введение штрафов за недоставки или непоставки товаров Диверсификация каналов поставки
Объективные причины	
Отсутствие необходимых технических средств	Планирование развития предприятия с учетом собственного опыта и бенчмаркинга Регулярное обновление технических средств
Отсутствие необходимых трудовых ресурсов	Создание достойных условий труда Развитие корпоративной культуры Совершенствование системы рекрутинга
Износ технических средств	Регулярный технический осмотр Регулярное обновление технических средств
Низкий уровень развития инфраструктуры	Создание максимально устойчивых цепей поставки, делая поправки на особенности инфраструктуры региона

Заключение. Был проведен анализ количественных показателей из открытых источников, характеризующих распределительную логистику торгового предприятия в России. По результатам исследования был сделан вывод, что для поддержания уровня логистики торгового предприятия и сохранения минимального уровня издержек требуется стратегическое планирование товародвижения. На основе данных глубинного интервью были выявлены причины возникновения издержек распределительной логистики торговой сети и предложены пути их минимизации.

1. Солдатова Е.П. Распределительная (сбытовая) логистика // Наука сегодня: теоретические и практические аспекты. – Москва: Научный центр «Олимп», 2015. – С. 502–505.

2. Саморуков Д.Ю. Сбыт в системе распределительной логистики // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований. – 2016. – № 26. – С. 229–233.

3. Литвинов Б.А. Понятие распределительной логистики // Наука сегодня: теоретические и практические аспекты. – Москва: Научный центр «Олимп», 2015. – С. 334–338.
4. Zhang, S., Mei, Y., Bao, Q., Shao, L. (2021) Coordination Strategy for a New Retail Supply Chain Based on Combination Contract, Complexity, vol. 2021. [Электронный ресурс]. – URL: <https://doi.org/10.1155/2021/769742>
5. Новикова Т.В., Теньков М.Ю. Снижение издержек торгового предприятия на основе выбора оптимального количества складов и их месторасположения в распределительной сети // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. – 2016. – № 1-1. – С. 128–135.
6. Барханов И.С. Анализ структуры логистических затрат в России и в мире // Инновационное развитие – 2018. – № 6 (23). – С. 27–29.
7. Пол Р. Мерфи, Дональд Ф. Вуд. Современная логистика: учебник. – 8-е издание – Москва: Вильямс, 2016 – 700 с.
8. Скузоватова Н.В. Исследование логистической деятельности предприятий розничной сетевой торговли (на материалах оренбургской области) // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2015. – № 1. – С. 97–103.
9. Пацев Ю.П., Аляева А.С. Оптимизация затрат на логистику в цепи поставщик – транспорт – торговая сеть // Наука и образование транспорту. – 2020. – № 1. – С. 147–149.
10. Новикова У.К., Рыбкина Н.М. Логистические каналы и цепи сбыта в распределительной логистике // Инновационная экономика и современный менеджмент. – 2020. – № 2 (28). – С. 21–24.