

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*Материалы XXIV международной студенческой научно-практической
конференции*

07 декабря 2018 года

**Екатеринбург
«ИМПРУВ»
2018**

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*Материалы XXIV международной студенческой научно-практической
конференции*

07 декабря 2018 года

**Екатеринбург
«ИМПРУВ»
2018**

УДК 001.1

ББК 60

К94

Ответственный редактор: Кусов Сергей Вячеславович

К 94

Экономические науки. Современное состояние и перспективы развития: сборник статей XXIV Международной студенческой научно - практической конференции. – Екатеринбург: Издательство «ИМПРУВ», 2018. –46 с.

Настоящий сборник составлен по итогам XXIV Международной студенческой научно - практической конференции **«Экономические науки. Современное состояние и перспективы развития»**, состоявшейся 07 декабря 2018 г. в г. Екатеринбург. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы теории и практики применения результатов научных исследований.

Сборник предназначен для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, научных и педагогических работников, преподавателей, докторантов, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку). Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей. Статьи представлены в авторской редакции. Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

При перепечатке материалов сборника статей Международной научно - практической конференции ссылка на сборник статей обязательна.

Сборник статей размещён в научной электронной библиотеке eLibrary.ru по договору № 1933-08 / 2016К от 31 августа 2016 г.

© ООО «ИМПРУВ», 2018.

© Коллектив авторов, 2018.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ЭКОНОМИКА	5
ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В РАЗРЕЗЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ	6
Баякина А.П.	6
Баранов А.Г.	6
ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА	14
Кириллова К.А.	14
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	19
ПОРЯДОК ОТКРЫТИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ ИНОСТРАННЫХ ФИРМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	20
Кириллова К.А.	20
ЛОГИСТИКА	24
УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ	25
Клинтух Е.П.	25
ТЕХНОЛОГИЯ WMS-СИСТЕМЫ «AWACS» И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ СКЛАДСКОГО КОМПЛЕКСА	33
Лукьянова Ю. А.	33
Изюмова Н. Ю.	33
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СКЛАДОВ «SELF STORAGE» В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	40
Степанян К. Б.	40
Изюмова Н. Ю.	40

СЕКЦИЯ
ЭКОНОМИКА

ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В РАЗРЕЗЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Баякина А.П.

студент ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

Баранов А.Г.

к.э.н., доцент кафедры Экономики предприятия ФГАОУ ВО

«Севастопольский государственный университет»

Аннотация: Данная статья посвящена исследованию основных направлений инновационного развития предприятий общественного питания в разрезе стратегического управления. Обоснована необходимость использования инновационных технологий различного типа в ресторанном бизнесе. Рассмотрены основные виды инноваций с учетом специфики предоставления услуг общественного питания.

Ключевые слова: инновационные технологии, стратегия развития, планирование деятельности предприятия, сфера общественного питания, ресторанный бизнес, HoReCa.

INNOVATIVE DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF PUBLIC CATERING ENTERPRISES UNDER STRATEGIC MANAGEMENT

Bayakina A.P., Baranov A.G.

Abstract: This article is devoted to the study of the main directions of innovative development of public catering enterprises in the context of strategic management. The necessity of using innovative technologies of various types in the restaurant business has been substantiated. The main types of innovations are considered taking into account the specifics of the provision of catering services.

Key words: innovative technologies, development strategy, business planning, catering, restaurant business, HoReCa.

На современном этапе отрасль общественного питания является одной из самых ликвидных сфер экономики Российской Федерации. Годовой доход устойчиво развитой организации может составлять несколько миллионов рублей, а также иметь достаточно высокую прибыль. Однако ресторанный бизнес нуждается в значительно меньших объемах вложений, чем, в то же время, требуется в производственной области. При должном подходе к разработке и внедрению концепции, основной идее заведения, который предусматривает продуманную обоснованную ценовую и управленческую политику, средний срок окупаемости проекта чаще всего является минимальным [1].

Важно отметить, что на сегодняшний день развитие отрасли ресторанного бизнеса в России происходит опытным путем. К сожалению, ранее научные методы организации и менеджмента в данной отрасли использовались недостаточно. Соответственно, не все предприниматели, осознают, что важным источником долгосрочного экономического роста являются научные исследования и разработки. Следовательно, необходимо распространять создание и внедрение стратегий менеджмента, основанных на разнообразии инновационного подхода.

Таким образом, создание инновационного подхода управления предприятием является актуальным для развития сферы общественного питания, а также служит важным условием для создания высокой конкурентоспособности организации ресторанного бизнеса.

Нынешняя экономическая ситуация заставляет предпринимателей в сфере ресторанного бизнеса отыскивать новые технологии, продукты и способы производства для того, чтобы достичь наивысшего качества предоставляемых услуг и привлечь максимальное количество новых гостей. В

сфере общественного питания важное значение имеют культура и традиции, современность, соответствие трендам, имеющийся опыт, а также инновационные технологии обслуживания. Для того, чтобы увеличить количество гостей и повысить их лояльность, заведение должно оказывать уникальные услуги, свежие идеи и инновации [1].

Главной целью инновационной деятельности в области ресторанного бизнеса можно назвать обеспечение повышения технологического уровня и конкурентоспособности организаций. Следовательно политика организации в области инноваций должна быть нацелена на увеличение эффективности применения научно-технических возможностей фирмы, обновление имеющихся и внедрение новых технологий в ресторанном бизнесе с учетом мирового опыта.

Одним из самых эффективных способов социально-экономического развития можно назвать использование кластерного подхода, в том числе, и в качестве фундамента для стимуляции инновационной деятельности [2].

Инновационно-образовательный кластер - это системное объединение разнообразных организаций (образовательных, научных учреждений, промышленных компаний, организаций инвестиционно-инновационной инфраструктуры, органов государственного управления, органов местного самоуправления, общественных организаций и т.д.), которое позволяет использовать достоинства внутрикластерного взаимодействия для того, чтобы более быстро и результативно популяризировать новую информацию, которая, в свою очередь, стимулирует нововведения для повышения конкурентоспособности экономики. Что касается принципов инновационного развития предприятий, то здесь необходимо отметить сотрудничество членов кластера (тематического, регионального и т.д.). В качестве участников рассматриваются деятели науки, образования, промышленности и сферы услуг, а также представители инновационных инфраструктур.

Улучшение уровня и качества жизни жителей страны немного поменяло привычную всем культуру питания. Значительной популярностью на

сегодняшний день стали пользоваться магазины, и отделы в них, кулинарии и готовых блюд. Именно поэтому крупные организации ресторанного бизнеса, а также торговые сети динамично развивают производство кулинарных изделий с целью дальнейшей их продажи либо в собственных торговых точках, либо в кулинарных отделах торговых центров.

Необходимо также отметить основные тенденции и направления развития сферы общественного питания [3]:

- повышение количества организаций сети общественного питания. преимущественно возросло число предприятий типа баров и кафе, растет также количество кафетериев (с возможностью приобретения продукции "на вынос"). Такие тенденции способствуют тому, что изменение оборота организаций ресторанного бизнеса носит характер стабильного увеличения;

- повышение требовательности гостей к качеству предоставляемых услуг организациями ресторанного бизнеса. Для удовлетворения постоянно растущих запросов гостей предприятиями, функционирующими в данной области, осуществляются корпоративные тренинги и разные профессиональные собрания, способствующие обмену опытом и разработке решений образующихся проблем в процессе работы предприятия;

- сезонность развития рынка HoReCa. Неравномерность развития может иметь как качественный, так и географический характер;

- установление пропорциональности цены предоставляемых услуг и их соответствующего качества. Значительное число организаций начинают более углубленно заниматься вопросами ценообразования и, соответственно, устанавливать определенное соотношение цены и качества предоставляемых услуг питания.

Говоря об инновационной деятельности в области ресторанного бизнеса, нужно отметить результат деятельности, т.е сервисный продукт, технология или ее отдельные компоненты, новая организация процессов деятельности и др. Все вышеперечисленное может максимально эффективно удовлетворять потребности потенциальных гостей [3].

На сегодняшний день подход к инновационной деятельности в сфере услуг основывается в большинстве своем на рассмотрении нововведений как определенного процесса. Здесь главный упор делается на сам процесс улучшения и постоянного совершенствования. Процессные инновации – обязательная составляющая стратегического развития организации, которая функционирует в сфере HoReCa. Основные преобразования в основном затрагивают внутренние процессы или процессы, которые непосредственно связаны с производством и доставкой продукции и услуг до конечного потребителя. Это может быть как абсолютная реформа бизнес-процессов, так и стратегия непрерывных основных изменений в фундаментальных процессах.

Стремительное расширение сферы услуг, обострение конкуренции, а также ускоряющийся ритм жизни, увеличение ценности личного свободного времени содействовали образованию своеобразных новых форм обслуживания и новых форматов услуг общественного питания. Гарантией положительного результата становятся постоянные акционные предложения, периодически обновляемое сезонное меню, популярные авторитетные гости и знаменитые ведущие мероприятий, тематические вечеринки. Значительным успехом все больше стали пользоваться так называемые «ресторанные дни», когда любой гость на один день получает возможность стать частью управленческого звена ресторана, возможно предложить какие-либо рекомендации по улучшению работы предприятия. То есть чем уникальнее и интереснее будет концепция нового кафе, тем большее количество потенциальных гостей она привлечет [4].

К инновационным технологиям изготовления блюд можно отнести молекулярную кухню. Главной отличительной чертой данной кухни является соединение продуктов питания, инновационной технологии и молекулярной химии. То есть при таких условиях отсутствует внедрение в практику уникальных или редких продуктов, а улучшаются кулинарные технологии. В процессе приготовления происходит изменение структуры продукта с помощью жидкого азота, высокой температуры, кислорода или его

размельчения. Несмотря на данные манипуляции, естественный вкус продуктов не изменяется.

Также инновационное направление в кулинарии в своей основе имеет фудпейринг, который предполагает сочетание разных продуктов, имеющих схожие вкусовые элементы. Основатель данного направления - учёный биоинженер Бернар Лаусс. Именно он предложил древо фудпейринга, показывающее, какие продукты сочетаются между собой. Данное древо устроено так, что в его сердцевине лежит продукт, для которого следует выявить, с какими другими продуктами вероятно его соединение, а вокруг него расположены продукты, которые можно соединять с центральным. Все продукты соответствуют конкретной категории, а уровень их совместимости выявляется так: чем меньше ветка, тем лучше сочетание с главным продуктом [5].

В настоящее время очень часто предприниматели сферы ресторанного бизнеса применяют прогрессивные технологий менеджмента, такие как: система автоматизации обслуживания в зале (фронт-офис), автоматизация бухгалтерского учета (бек-офис) и другие. Большинство известных организаций общественного питания применяют актуальные программные продукты, которые могут проверять функционирующие товарные и денежные потоки, а также оптимизировать затраты времени.

В заключении необходимо отметить, что развитие сферы ресторанного бизнеса в РФ происходит в условиях некоторых трудностей. Следовательно, для того, чтобы успешно функционировать в данном бизнесе, предпринимателям нужно активно и своевременно приспосабливаться к непрерывно меняющемуся положению на рынке и принимать правильные, эффективные решения, которые основываются на инновационной стратегии управления. Именно данный аспект в предприятиях сферы обслуживания можно назвать объективной необходимостью, т.к. в отрасли наблюдается ужесточение конкуренции, постоянная перемена трендов, а также вкусов и

желаний потенциальных гостей, и стремительное развитие инновационных технологий.

Список литературы

1. Алексеева Д. А. Состояние и тенденции развития общественного питания в России / Д. А. Алексеева // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – С. 151–155.
2. Белова С.О. Инновационное развитие общественного питания / С.О. Белова // Менеджмент и маркетинг: опыт и проблемы: сборник научных трудов. – Минск: Мэджик, 2011. – С. 23–27.
3. Новоселов С.В. Основы управления инновационным развитием организаций и предприятий в региональных условиях / С.В. Новоселов, Л.А. Маюрникова. – Кемерово, 2013. – 261 с.
4. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / Р.А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер, 2013. – 448 с.
5. Шарохина С.В. Инновации в сфере общественного питания, как фактор стратегического управления / С. В. Шарохина, Т. Н. Гороховицкая // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ», №3, 2017.

СЕКЦИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА

Кириллова К.А.

Студент

Пермский национальный исследовательский политехнический университет

Аннотация: В данной статье изучены особенности экономической безопасности предприятия нефтегазового комплекса. Проанализирована система индикаторов для определения уровня экономической безопасности предприятия нефтегазового комплекса. Подробно рассмотрены семь составляющих для определения уровня экономической безопасности предприятий нефтегазового комплекса.

Ключевые слова: экономическая безопасность, предприятия нефтегазового комплекса.

THE FEATURES OF ECONOMIC SAFETY AT THE ENTERPRISES OF OIL AND GAS COMPLEX

KIRILLOVA K. A.

Student

Perm national research Polytechnic University

Annotation: In this paper, the author studied the features of the economic security of the oil and gas industry. The system of indicators to determine the level of economic security of the oil and gas complex is analyzed. Seven components are considered in detail to determine the level of economic security of oil and gas enterprises.

Keyword: economic security, oil and gas enterprises.

В современном мире проблема оценки экономической безопасности государства, региона, предприятия стала особо актуальна. Тем не менее, следует отметить, что огромный интерес зарубежных и отечественных ученых, направлен к различным аспектам национальной и региональной безопасности, и в значительно меньшей степени – вопросам экономической

безопасности промышленных предприятий, в частности предприятий нефтегазового комплекса.

Среди проблем экономической безопасности предприятия нефтегазового комплекса, требующих незамедлительного решения, необходимо выделить:

- отсутствие четких, признанных отечественных методик оценки уровня составляющих экономической безопасности предприятия, так как зарубежные подходы не всегда можно применить в условиях экономики РФ.
- присутствие существенных затруднений формализованного описания динамических свойств предприятия с точки зрения обеспечения его экономической безопасности во взаимосвязи с действиями дестабилизирующих факторов;
- обеспечение экономической безопасности в сфере экспорта РФ, эта проблема должна решаться, так как возрастает степень интегрирования страны в мировую экономику.
- затруднения с определением состава оценочных критериев составляющих экономической безопасности;

Таким образом, проблема экономической безопасности предприятий нефтегазового комплекса требует комплексного подхода. Для осуществления, которого, необходимо исследовать проблемы экономической безопасности предприятий нефтегазового комплекса с помощью комплексного подхода, включающего научную систематизацию всего многообразия внешних и внутренних факторов влияния на экономическую безопасность[1].

Уровень экономической безопасности предприятий нефтегазового комплекса определяется системой индикаторов, в состав которых входят следующие составляющие: финансовая, интеллектуальная, технико-технологическая, политико-правовая, информационная, экологическая, силовая [2, с.13].

Финансовая составляющая характеризуется, прежде всего, уровнем прибыльности предприятия. Показатели рентабельности рассчитанные на основании отчета о финансовых результатах за последние три года.

Главным показателем экономической безопасности предприятий нефтегазового комплекса является рентабельность, отрицательные изменения значений, негативно характеризуют деятельность предприятия в целом.

Интеллектуальная составляющая. Эффективность использования трудовых ресурсов, постоянство кадрового состава предприятия, профессионализм работников представляет важнейшее значение в обеспечении экономической безопасности предприятий нефтегазового комплекса.

Технико - технологическая безопасность. Следующим индикативным показателем, характеризующим уровень экономической безопасности предприятий нефтегазового комплекса, являются показатели эффективности использования основных производственных фондов: коэффициент годности, фондоотдачи и коэффициента загрузки производственных мощностей.

Политико - правовая составляющая. Процесс политико-правовой составляющей экономической безопасности предприятия нефтегазового комплекса исполняется по схеме, которая охватывает такие элементы организационно-экономического направления:

- реализация ресурсного планирования;
- оценка угрозы негативных воздействий;
- анализ текущего уровня обеспечения;
- планирование комплекса мероприятий, направленных на повышение этого уровня;
- планирование работы соответствующих функциональных подразделений предприятия;
- четкая, быстрая реализация предложенного комплекса мероприятий по организации уровня безопасности.

Общее состояние политико-правовой безопасности предприятий нефтегазового комплекса осуществляется по следующим направлениям:

- качество работ и уровень организации по общей охране экономической безопасности предприятия;
- бюджетно-ресурсное обеспечение;
- эффективность деятельности надлежащих подразделений субъектов хозяйствования.

Информационная составляющая. Информационная служба предприятия осуществляет функции фильтрации через себя основного потока информации, проводя первичную обработку. Осуществляют сбор информации через официальные контакты с разнообразными источниками открытой информации, неофициальные контакты с носителями закрытой информации, а также с помощью специальных технических средств, производится с целью упорядочения для последующего анализа. Для этого создаются классификаторы информации и досье, внутренние базы данных и.т.д. Анализируют информацию с использованием различных технических средств и методов анализа.

Экологическая составляющая. Улучшение экономической безопасности в части экологической составляющей заключается в обеспечения экологической безопасности общества со стороны предприятия или организации, на основе соблюдения национальных норм, предельно допустимой концентрации вредных веществ, попадающих в окружающую среду, и экологических параметров выпускаемой продукции.

Силовая составляющая. Негативные воздействия, затрагивающие силовую составляющую, может определить:

- моральное и физическое воздействие, направленное против личности;
- нанесение ущерба имуществу, угроза уменьшения стоимости активов и потери финансовой независимости предприятия;
- негативные воздействия на информационную среду предприятия, например - промышленный шпионаж.

На основании вышеизложенного определены следующие выводы, что экономическая безопасность предприятий нефтегазового комплекса - успешная составляющая современного бизнеса, анализ экономической безопасности предприятия тесно переплетается с его финансовой состоятельностью и положением на рынке.

Список литературы

1. Козаченко А.В., Пономарев В.П. Методические основы оценки уровня экономической безопасности предприятия //Региональные перспективы - 2017, №3.
2. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности кооператива и подходы к их оценке // Актуальные проблемы экономики. – 2013. - № 3. – с. 12-19.

СЕКЦИЯ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

ПОРЯДОК ОТКРЫТИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ ИНОСТРАННЫХ ФИРМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кириллова К.А.

Студент

Пермский национальный исследовательский политехнический университет

Аннотация: В данной статье изучен порядок открытия представительств иностранных фирм в Российской Федерации, рассмотрен основной пакет документов и другие сведения для аккредитации представительств в России. Выявлена важность гражданского законодательства Российской Федерации в регулировании деятельности иностранных компаний.

Ключевые слова: Представительства, иностранные фирмы, юридические лица.

THE PROCEDURE OF OPENING REPRESENTATIVE OFFICES OF FOREIGN COMPANIES IN THE RUSSIAN FEDERATION

KIRILLOVA K. A.

Student

Perm national research Polytechnic University

Annotation: This article examines the procedure for opening representative offices of foreign companies in the Russian Federation, the main package of documents and other information for accreditation of representative offices in Russia. The importance of the civil legislation of the Russian Federation in the regulation of foreign companies is revealed.

Keyword: Representative offices, foreign firms, legal entities.

Иностранные фирмы или компании, собираясь выходить на российский рынок, тщательно продумывают и рассматривают множество различных вариантов решения вопроса о присутствии на территории Российской Федерации. Чтобы открыть представительство или филиал в РФ, нужно точно выяснить какие документы нужно собрать, как их оформить.

Зарубежная фирма может открыть филиал или представительство на территории Российской Федерации, но по закону они не будут являться самостоятельными юридическими лицами [1]. Иностранные фирмы или иностранные юридические лица могут реализовывать свою деятельность в России через обособленные подразделения - такие подразделения называются филиалы или представительства. В гражданском кодексе Российской Федерации под представительством понимается подразделение юридического лица, размещенное за границами места его нахождения, которое представляет интересы юридического лица и исполняет их охрану.

Представительства иностранных фирм и представительств могут быть открыты в таких целях:

- содействия и помощи по созданию возможностей дальнейшего развития торгово-экономического сотрудничества;
- выхода российских организаций и частных российских предпринимателей на зарубежные рынки, расширения обмена экономической и научно - технической информацией и др.

По закону представительство не имеет право вести самостоятельную коммерческую деятельность. Чтобы исполнять свою деятельность иностранному представительству на территории РФ необходимо пройти аккредитацию, которую исполняют государственные органы: одним из этих органов является – государственная регистрационная палата при Министерстве юстиции РФ.

Зарубежная компания, которая хочет открыть филиал или представительства, подает для аккредитации в Россию следующие документы:

- Письменное заявление, в котором содержится: наименование иностранной фирмы, дата создания, местоположение фирмы за границей; с какой целью иностранная фирма просит открыть представительство; описание деятельности этой фирмы, информация о деловых связях с российскими организациями (если такие присутствуют), и дальнейшие перспективы сотрудничества;

- Устав компании или положение инофирмы, регистрации устава (фирменного договора), на формировании которого иностранная фирма действует на своей территории;
- Выписка из торгового реестра, свидетельство о регистрации;
- Рекомендательные письма банков, обслуживающих эту иностранную фирму, для того чтобы посмотреть информацию о платежеспособности этой фирмы у себя на своей территории;
- Рекомендательное письмо или ходатайство региональной торгово - промышленной палаты России, в случае открытия представительства или филиала в регионах Российской Федерации.
- Квитанция об оплате государственной пошлины в размере 120000 руб.

Все выше изложенные документы передаются в нотариально удостоверенных копиях (в двух экземплярах), заверенных в консульских учреждениях России и за границей, все документы должны быть переведены на русский язык и иметь печать государства[2].

Иностранная фирма помимо выше указанных документов представляет по запросу в торгово-промышленную палату Российской Федерации и другие сведения, и документы, относящиеся ее деятельности (рекомендательные письма российских партнеров документы об уставном капитале фирмы)

Если для открытия представительства или филиала по законодательству страны местонахождения инофирмы требуется специально разрешение от государственных учреждений, то прикрепляется копия этого разрешения, заверенная в установленном порядке, которая также должна быть переведена на русский язык и поставлена печать государства.

После того, как иностранная компания подала все необходимые документы и квитанцию об уплате пошлины, аккредитующий орган подвергают рассмотрению, и затем дает аккредитованному юридическому лицу постановление о разрешении на открытие представительства. Регистрация занимает ровно 30 календарных дней. Со дня выдачи

постановления о разрешении представительство официально считается открытым. По истечении срока аккредитации, если фирма не обратилась в аккредитующий орган с заявлением о том, что компания хочет продлить срок аккредитации, деятельность представительства прерывается. Также фирма заканчивает деятельность в случае прекращения деятельности этой фирмы за границей, имеющей представительство в Российской Федерации и по добровольному решению закрыть свою деятельность в РФ.

В заключении можно отметить важность гражданского законодательства Российской Федерации в регулировании деятельности иностранных компаний. В основном, все проблемы открытия представительств в РФ возникают из - за российского законодательства, прежде всего налогового и валютного. Открыть Филиал в РФ иностранной компании будет очень трудно. Следовательно, создавая филиал или представительство, иностранной организации необходимо подходить к этому вопросу со всей осторожностью и ответственностью.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации; ГК РФ Статья 55. Представительства и филиалы юридического лица (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2018)
2. Доронина Н.Г., Семилютина Н.Г. Обзор законодательства об иностранных инвестициях // Право и экономика. - №3, 4. - 2014 г

СЕКЦИЯ
ЛОГИСТИКА

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Клинтух Е.П.

Студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Аннотация: В данной статье рассмотрены подходы к управлению рисками в закупочной деятельности организации. Особое внимание уделено централизованной модели закупок, которая предполагает профессиональный подход в данной сфере и отражает лучшие международные практики. Статья также раскрывает альтернативный подход – децентрализованную модель закупок, которая в большей степени ориентирована на контроль и соблюдение требований процесса закупок. Показаны практические преимущества и недостатки обеих моделей.

Ключевые слова: закупочная деятельность, система управления рисками, элементы моделей закупок, централизованные закупки, категоричная стратегия.

RISK MANAGEMENT IN PROCUREMENT ORGANIZATIONS

Klntukh E.P.

Abstract: This article discusses approaches to risk management in the procurement activities of the organization. Particular attention is paid to the centralized procurement model, which involves a professional approach in this area and reflects the best international practices. The article also reveals an alternative approach - decentralized procurement model, which is more focused on monitoring and compliance with the requirements of the procurement process. The practical advantages and disadvantages of both models are shown.

Key words: purchasing activity, risk management system, elements of purchasing models, centralized purchasing, categorical strategy.

В настоящее время законодательство подвергается постоянным изменениям, условия на рынке также не стабильны из-за экономического кризиса последних лет, следовательно, для достижения лучших результатов необходимо производить всесторонний анализ возможных рисков, сводить возможности получения неблагоприятного результата к минимуму, что в конечном итоге должно привести к повышению эффективности закупочной деятельности предприятия [1].

На современном этапе хозяйствования эффективность и результативность деятельности предприятия прежде всего зависит от взвешенности и обоснованности выбранной им модели управления рисками. Наша страна вступила во Всемирную Торговую Организацию (ВТО), что требует от российских компаний более современных форм и методов организации бизнеса, чтобы быть конкурентоспособными с зарубежными предприятиями и друг с другом. Исходя из этого, способность компании оптимизировать управление своими рисками является первостепенной задачей [2].

Рассмотрим риски, отражающие основные цели закупочной деятельности:

1. Риск недостижения стратегических целей работы организации в связи с отсутствием (низким качеством) необходимых товаров/услуг (неисполнение поставщиком своих обязательств);
2. Риск недостижения необходимой экономии в процессе осуществления закупки;
3. Риск опоздания закупки;
4. Риск несоответствия требованиям модели функционирования закупок;
5. Риск административного правонарушения при осуществлении процедуры закупки [3].

В соответствии с опытом работы международных компаний для минимизации негативных рисков в рамках любой модели закупок важна

регламентация процессов закупок. Наличие четких правил закупок, ориентированных на достижение лучших условий, повышает инвестиционную привлекательность предприятия.

В статье сравниваются централизованная, соответствующая лучшим глобальным практикам в области закупок, и децентрализованная системы закупок, а также показано влияние элементов этих систем на управление рисками.

Централизованная модель закупок внедрена и успешно функционирует во многих международных компаниях — лидерах в своих сегментах, например Vodafone (телекоммуникации), Volkswagen (автомобилестроение) и других. В основу данного подхода взято управление закупками по категориям [4]. Создается отдельная структура, куда входят закупщики и это является их основной деятельностью, которая является сервисной по отношению к заказчику. Данная система позволяет осознанно подойти к закупкам, а не просто удовлетворять текущую потребность в товарах и услугах.

Децентрализованная модель закупок предполагает проведение закупок непосредственно самим заказчиком. То есть закупочная деятельность является для него дополнительной, а не основной. Это иногда может позволять действовать неправильно, поскольку основная функция указанного подразделения другая. Эта модель обуславливает наличие контроля со стороны отдельной структуры в режиме реального времени при проведении процедур.

Инициатор закупки. Инициатором закупки в обеих моделях является заказчик (функциональное подразделение), поскольку товары/услуги им необходимы, чтобы реализовывать свои непосредственные функции, которые вносят ценность в функционирование компании.

При инициации закупки очень важно понимать, что данные требования действительно отражают потребность организации, что позволит увеличить конкуренцию среди поставщиков и повысить экономию от проведения

закупки, а также увеличить прозрачность процедуры. Таким образом, можно уменьшить риски «малой» экономии и снизить риск коррупционной составляющей.

В централизованной модели закупок указанные параметры могут быть полностью реализованы, поскольку закупщик сможет высказать профессиональное суждение по указанным параметрам. При операционном проведении закупки спецификации в обязательном порядке согласуются между заказчиком и закупщиком, то есть результат процессов считается объективным.

В случае децентрализованной модели такое решение о закупке утверждается закупочной комиссией, все члены которой, как правило, не понимают специфики закупок той или иной категории. Таким образом, они не могут добавить ценность на системном уровне, что ведет к увеличению сроков проведения закупочной процедуры и дополнительной нагрузке на персонал.

Организатор закупки (проведение закупки). Организатор закупок в централизованной модели закупок — закупщик, который готовит документацию и проводит процедуру. В рамках данного процесса участие также принимает заказчик. В некоторых случаях подразделение по безопасности имеет доступ к конкурсной документации. Оно в случае необходимости может останавливать закупку, если видит признаки коррупции или умышленного снижения конкуренции.

В децентрализованной модели закупки организатором конкурса является само функциональное подразделение, которое готовит всю обозначенную документацию, подлежащую утверждению со стороны закупочной комиссии при принятии решения о закупке.

Согласование решений. В централизованной модели решение о результатах тендера и выборе победителя принимает закупщик, оно в обязательном порядке согласовывается с заказчиком. Если заказчик не согласен с предлагаемым решением, то вопрос направляется на более высокий

уровень. По некоторым закупкам более эффективно, если решение будет приниматься коллегиально. Таким образом, спорные вопросы между заказчиком и поставщиком могут выноситься на рассмотрение данного органа.

В децентрализованной модели решение о закупке принимает закупочная комиссия (ЗК), которая утверждает отчет о выборе поставщика. В этом документе описываются все существенные условия, на которых данное решение принимается (цена, условия/сроки поставки, условия оплаты, штрафы и др). Таким образом, могут быть минимизированы риски, связанные с условиями будущего контракта [5]. Факт принятия решения со стороны ЗК имеет как положительные, так и отрицательные черты. Положительный момент — решение принимается коллегиально, это повышает его прозрачность, а также легитимность со стороны подразделений. Отрицательный — при принятии коллегиальных решений затрудняется поиск виновных в случае нарушений.

Согласование и подписание договора. В централизованной модели закупок ответственный за составление и подписание договора — закупщик, он несет ответственность за договор от имени компании. При этом документ должен быть согласован с заказчиком, так как закупка идет в его интересах. Таким образом, ответственность за договор может быть дифференцирована: заказчик отвечает за предмет договора (спецификацию закупки), а закупщик — за условия договора, где основными являются ценовые параметры.

В случае децентрализованной модели это сложно реализовать, поскольку функция не заинтересована в систематизации их параметров, так как ее основной интерес — максимально оперативно заключить договор, необходимый для реализации ее основных функций. В такой системе закупок каждый договор согласуется со стороны контролирующей структуры, это необходимо для контроля соответствия параметров договора и отчета по выбору поставщика, который был утвержден закупочной комиссией.

Контроль закупок. Как уже было сказано выше, в централизованной системе закупок, контроль осуществляется по факту проведения закупок и фокусируется на двух аспектах: контроль проверки договоров и контроль

процесса закупок. Первый включает в себя экономико-правовой анализ содержания договоров, вторая же часть — соответствие фактического процесса тому, как это должно быть реализовано в соответствии с нормативной базой. Данный контроль осуществляется со стороны отдельной структуры, которая не входит в блок по управлению закупками и имеет прямое подчинение руководителю компании.

В децентрализованной модели контроль осуществляется в режиме реального времени при проведении закупки со стороны отдельной структуры. Сотрудник данного подразделения входит в состав закупочной комиссии, которая утверждает параметры закупки и принимает решение о результате, а также согласует договор — результат процедуры. Данный подход в большей степени сфокусирован на контроль и, таким образом, имеет большой потенциал для снижения риска несоответствия требованиям.

Государство РФ пытается снижать данные риски, поскольку само закупает многие товары и услуги. 18 июля 2011 г. был принят Закон N 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», который устанавливает правила проведения закупок для государственных предприятий, а также естественных монополий [6].

Компаниям нужно особенно уделять внимание проблеме соответствия требованиям и прозрачности своей модели закупочной деятельности, так как данный фактор является сдерживающим для многих иностранных компаний при сотрудничестве с российскими организациями

Сервисные функции закупок. Категорийный подход — основной принцип управления в централизованной закупочной системе. Он состоит в том, что управление категорией находится вне зависимости от географии заказчика, т.е. закупщик по категории отвечает за закупки не только на уровне корпоративного центра, но и региональных структур и дочерних компаний.

Содержание данного управления отображается в категорийных стратегиях — документе, который описывает специфику данного направления, ответственность за составление и утверждение которого

возлагается на закупщика. В документ входят анализ затрат по категории, описание ключевых поставщиков и стратегии работы с ними, включены инициативы по повышению эффективности закупок данного направления, многие из которых могут носить проектный характер внедрения и быть вне операционных заявок на закупку.

Для облегчения доступа к информации и повышения эффективности закупок в целом структура по управлению закупками может предполагать внедрение сервисных функций, к которым относятся планирование, анализ эффективности деятельности и система управления поставщиками. Данные инструменты являются элементами обратной связи результатов работы закупщиков и позволяют реализовывать дополнительные возможности, которые дает закупочная деятельность [7].

Одним из инструментов повышения квалификации и обучения для построения профессиональной карьеры закупщика является ротация, т.е. периодическая смена места работы между различными категориями, что позволяет повышать профессиональный уровень. Данный инструмент также является способом снижения риска коррупции.

В децентрализованной модели закупок такой подход сложно реализуем, поскольку сотрудник, занимаясь закупками и будучи специалистом в технической области, не может быть переведен на другую позицию, так как его профессиональная специализация более приоритетная, чем закупочная.

Подводя итог вышесказанному, можно сказать, что в рыночных условиях закупки становятся одним из главных факторов успеха работы организаций, и управление рисками данной деятельности должно быть важным аспектом функционирования компании [8].

Децентрализованная модель закупок в большей степени ориентирована на контроль и необходимость соответствия требованиям, которые предъявляются к определенному виду деятельности. При этом ее конструкция не позволяет целиком раскрыть выгоды, которые могут принести закупки организации. Централизованная же модель, широко внедренная в странах

Западной Европы и США, предполагает реализацию возможностей и стратегических мероприятий, приводящих к повышению экономии от закупочной деятельности, что в долгосрочной перспективе более эффективно для управления рисками в данном направлении.

Список литературы

1. Абрамов А.А. Управление рисками в процессе закупок сырья по импорту на примере кондитерских предприятий: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / А.А. Абрамов. Самара, 2005.
2. Доржиева Е.Д. Управление рисками в закупках // Научное сообщество студентов: междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. XXXI международная студенческая научно-практическая конференция № 20(31). URL: [https://sibac.info/archive/meghdis/20\(31\).pdf](https://sibac.info/archive/meghdis/20(31).pdf)
3. Захаров К.В. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций / К.В. Захаров, В.П. Бочарников, В.В. Липовский, А.К. Захаров, А.В. Циганок – Киев: Эльга, Ника-центр, 2004
4. Лайсонс К. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок / К. Лайсонс, М. Джиллингем. – М.: Инфра-М, 2012. – 795 с.
5. Кулиш М.С. Теория развития закупочной деятельности // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. №6. С.71-74.
6. Федеральный закон "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" от 18.07.2011 N 223-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/
7. Шибанов А.А. Международный подход в управлении закупками как эффективный инструмент управления рисками закупочной деятельности организации // Международное публичное и частное право, – 2013. №1. С. 19 — 24.
8. Черкасов В.В. Проблемы риска в управленческой деятельности. – М: Рефл-Бук, 1999. С. 287.

УДК 658.7

ТЕХНОЛОГИЯ WMS-СИСТЕМЫ «AWACS» И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ СКЛАДСКОГО КОМПЛЕКСА

Лукьянова Ю. А.
студент

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени
Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых» (ВлГУ)

Изымова Н. Ю.
старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени
Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых» (ВлГУ)

Аннотация: в статье рассмотрены аспекты внедрения и применения автоматизированной системы управления информационными потоками на складе – WMS-системы «AWACS». Представлен обзор технологии «AWACS» на платформе 1С: «Управление торговлей», отмечены его преимущества и недостатки.

Ключевые слова: современный склад, управление информационными потоками, автоматизация документооборота, WMS-система, система 1С: «АВАКС».

TECHNOLOGY WMS SYSTEMS «AWACS» AND ITS IMPACT ON THE EFFICIENCY OF THE WAREHOUSE COMPLEX

Lukyanova Yu.A.
Izyumova N.Yu.

Abstract: the article deals with the aspects of implementation and application of automated information flow management system in the warehouse – WMS-system «AWACS». The review of «AWACS» technology on 1С: «Trade Management» is presented, its advantages and disadvantages are noted.

Keywords: modern warehouse, information flow management, workflow automation, WMS-system, 1С: «AWACS».

Склады являются одним из важнейших элементов логистических систем. Объективная необходимость в специально обустроенных местах для содержания запасов существует на всех стадиях движения материального потока, начиная от первичного источника сырья и заканчивая конечным потребителем. От того, как эффективно построено управление складом зависит эффективность логистической цепочки в целом.

В связи с возрастающей значимостью склада, его эффективной работой, актуальной тенденцией является внедрение и применение WMS-систем – автоматизированных систем управления информационными потоками на складе.

Как правило, пользователи данных систем управления складом разделяются на две большие группы: потребители логистических услуг и провайдеры логистических услуг.

К потребителям относятся компании, основной бизнес которых состоит в торговле (дистрибуции) или производстве продукции, а также крупные розничные сети, имеющие собственный распределительный центр.

Вторая группа включает в себя профессиональных операторов логистических услуг, которые предоставляют услуги по ответственному хранению и складской переработке товаров.

Вышеперечисленные группы являются потенциальными пользователями WMS-систем и нуждаются в профессиональных решениях по управлению складом, первые – по мере роста склада, а вторые – априори.

Принято считать, что переход склада с бумажного оборота на автоматизированный рекомендуется осуществлять по достижении как максимум двух следующих показателей склада [1]:

- количество номенклатурных позиций более 300 единиц;
- площадь хранения более 2000 м²;

- скорость оборота товара по складу более 30 дней.

Ярким примером пользователя WMS-системой среди предприятий, предоставляющих логистические услуги на территории Российской Федерации является логистический оператор RosLogistics. Компания является оператором собственных складских мощностей, использующих их для автоматизации WMS-системы собственной разработки [2].

При обмене электронными документами с поставщиками RosLogistics, за счет интеграции WMS-системы AWACS, была достигнута полная автоматизация процессов отправки, подписания и получения всех используемых форм документов по складским операциям, в числе которых – счета, счета-фактуры, акты выполненных работ, ТОРГ-12, акты МХ и доверенности.

Рассмотрим подробнее возможности данной системы и оценим её влияние на эффективность работы складских комплексов, использующих данную технологию.

Система 1С: «АВАКС» является дополнением к конфигурации 1С: «Управление Торговлей» и позволяет решить нижепредставленные вопросы: [3].

1. Контроль потребности в товаре для заказа на склад.

В системе реализованы следующие возможности закупки товара:

- под заказ покупателя;
- для заказа товара на склад.

В программе есть справочник цен, который позволяет сравнивать цены при заказе. При поставке товара на склад, в системе реализован типовой механизм ввода документа «внутренний заказ», с помощью которого можно зафиксировать потребности отделов продаж в товарах на складе. По факту ввода документа «внутренний заказ», информация передается ответственным за закупку товара.

2. Контроль за выполнением поставщиком сроков производства и отгрузки заказанного товара.

Система поддерживает двуязычные наименования товара. Например, вы заведен заказ поставщику с наименованиями товара на русском языке, система в печатной форме «Purchase order» выведет наименования на иностранном языке. В документе «заказ поставщику» реализован дополнительный механизм «события», в котором могут быть зафиксированы все комментарии к данному заказу в хронологическом порядке и поставлены автоматические напоминания ответственному за закупку или в транспортный отдел. В документе «заказ поставщику» проставляется не только планируемая дата отгрузки товара со склада, но и период готовности товара у поставщика, что в свою очередь предоставляет возможность формирования маршрутов загрузки товара точно по срокам готовности.

3. Заказ транспорта у логистической компании.

В системе реализован документ «Транспортный заказ», который позволяет зафиксировать все заказы на перевозку. С помощью информации в данном документе, пользователь сможет получать отчетность о всех перемещениях товара, сроках поставки в разрезе поставщика, покупателя, товара и т.д. В документе «Транспортный заказ» так же имеется возможность фиксировать все события по данной перевозке, устанавливать и контролировать нормативы доставки.

4. Контроль выполнения транспортных перевозок.

В данной программе реализована возможность полного контроля за всеми перевозками и отгрузками товара, а именно:

- контроль частично отгруженного товара от поставщика;
- контроль выполнения транспортных перевозок.

Данный отчет позволяет получать информацию о датах готовности товара, а также контролировать не отгруженные заказы товара, который уже заказан под перевозку, но еще фактически не отгружен.

5. Управление складом «в пути».

Склад «в пути» предназначен для контроля перевозимого товара по количеству и стоимости. Для контроля остатков на складе «в пути» возможно

сформировать отчет по товару на складе «в пути», система автоматически определяет количество и стоимость данного товара.

6. Подготовка описания товара для таможни.

Для облегчения формирования описания товара для таможенных органов, в системе предусмотрена возможность заведения «специального описания товара» для таможни с учетом ТНВЭД и характеристик товара. Данные параметры вводятся в карточку товара.

Описания для таможни выводятся всем пакетом автоматически из заказа поставщику.

7. Проведение инвентаризации пришедшего товара.

Все отклонения, как в большую, так и в меньшую сторону могут быть отражены в программе работниками склада, что позволяет получать самую актуальную информацию о фактически пришедшем товаре. В случае, если обнаружена недостача товара, он будет оставаться учтенным на складе «в пути», что дает дополнительную аналитику по взаиморасчетам с поставщиком. В документе «инвентаризация машины» предусмотрена возможность изменения статусов проведения инвентаризации. Также в системе фиксируется фактическое время поступления транспортного средства.

Все дополнительные комментарии, такие как повреждение товара, нарушение упаковки могут быть также отражены в документе.

8. Оприходование товара на склад.

В результате проведения инвентаризации, товар со склада «в пути» перемещается на склад «основной» или любой другой, который пользователь может задать в качестве склада получателя.

В системе реализовано специальное автоматизированное место менеджера склада, которое позволяет контролировать все проводимые инвентаризации по поступающим грузам.

9. Перевозки внутри страны.

В системе реализована возможность размещения заявок на перевозку внутри страны. Указав такие параметры, как грузоотправитель, грузополучатель, адреса загрузки и доставки, контактные лица, тип доставки – система автоматически формирует документы для осуществления данных перевозок.

10. Контроль сроков оплат поставщикам, таможенных сборов и пошлин.

Конфигурация 1С: «АВАКС» обладает возможностями для контроля сроков оплаты и сумм платежей. В системе предусмотрена возможность формирования план-фактного отчета по оплатам и календарь оплат.

Основной бизнес – процесс, осуществляемый данной системой можно изобразить в виде схемы, представленной на рисунке 1.

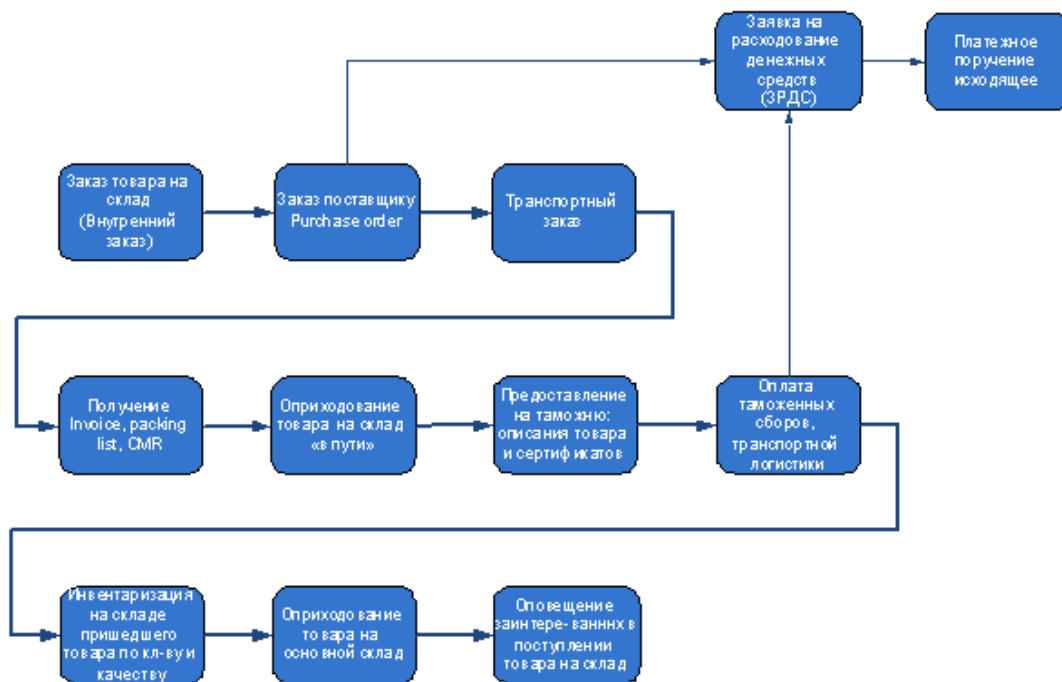


Рис. 1 Бизнес-процесс системы 1С: «АВАКС»

Таким образом, данная система позволяет контролировать все процессы, как внутри склада, так и во внешней среде, а также следить за перевозками без излишних трудозатрат. Данная конфигурация позволяет распределить функциональные обязанности между менеджерами по продажам, менеджерами по закупкам, финансовой службой, при этом все этапы передачи информации между отделами будут зафиксированы в системе.

Внедрение системы управления складом позволяет упорядочить и оптимизировать технологические процессы работы с материальными потоками, сократить время выполнения всех складских операций, в среднем на 20-30%, повысить производительность труда, предупредить о непредвиденных ситуациях, дает возможность снизить эксплуатационные расходы благодаря рациональному использованию погрузочной техники, оптимизации использования оборудования. Кроме того, существенно снижаются затраты на транспортировку за счет экономии топлива и электроэнергии, уменьшаются расходы на обслуживание и увеличение срока эксплуатации погрузочной техники [4].

На современном этапе эффективное функционирование предприятия невозможно без применения новейших информационных технологий. Удачное использование WMS-систем превращает процессы организации в слаженно работающую систему, которая дает ей новое качество, прямо несопоставимое с ее предыдущей традиционной формой существования.

Список литературы

1. TADVISER/Кому необходимы WMS-системы. Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php> (Дата обращения 28.11.2018)
2. TADVISER/RosLogistics. Режим доступа: www.tadviser.ru/index.php (Дата обращения: 28.11.2018)
3. RealSoft/Управление логистикой, система 1С: «Авакс». Режим доступа: <http://rlsoft.ru/programmy-1-s/avaks/upravlenie-logistikoj> (Дата обращения 28.11.2018)
4. RosLogistics/Складские услуги. Режим доступа: <https://www.roslogistics.ru> (Дата обращения 28.11.2018)

УДК 658.78

**ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СКЛАДОВ
«SELF STORAGE» В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ**

Степанян К. Б.

Студент

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени
Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых» (ВлГУ)

Изюмова Н. Ю.

старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени
Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых» (ВлГУ)

Аннотация: в статье проведен обзор рынка складской недвижимости – складов индивидуального хранения «self storage», проанализированы ключевые характеристики данного формата в России и за рубежом, а также обозначены тенденции и перспективы развития формата «self storage».

Ключевые слова: склад, «self storage», рынок, имущество, ставка аренды, стоимость аренды.

**TRENDS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE
WAREHOUSE MARKET
«SELF STORAGE» IN RUSSIA AND ABROAD**

Stepanyan K. B.

Izyumova N.Yu.

Abstract: the article reviews the market of warehouse real estate-warehouses of individual storage «self storage», analyzes the key characteristics of this format in Russia and abroad, as well as the trends and prospects of development of the format «self storage».

Keywords: warehouse, «self storage», market, property, rental rate, rental price.

На территории России формат «self storage» – услуга по аренде складской недвижимости, становится все более востребованной.

«Self storage» представляют собой склады индивидуального хранения, которые предлагают услуги по аренде ячеек или мини-складов на срок от 24 часов. В отличие от «склада ответственного хранения», «self storage» не предусматривает опись имущества и не контролирует его состав и наличие. В ставку аренды как правило включаются услуги круглосуточной охраны, видеонаблюдения и доступа к ячейке по пропуску, парковка, климат-контроль и вентиляция для отапливаемых складов, пандусы для погрузки и разгрузки, а также дополнительные услуги погрузчика.

Склады формата «self storage» используются для хранения любого имущества, разрешенного законом и правилами оператора складского комплекса [1].

Виды разрешенного к хранению имущества:

– для физических лиц: мебель, предметы интерьера; детская мебель, коляски; спортивный инвентарь; туристическое снаряжение; рыболовный и охотничий инвентарь; садовый инвентарь и оборудование; строительный инструмент и материалы для ремонта; автомобильные шины; квадроциклы, гидроциклы, лодки и снаряжение, мопеды, мотоциклы;

– для юридических лиц: оборудование летнего кафе/веранд; мебель; товарные остатки; торговое оборудование; сменный интерьер/дизайн; оргтехника; документы и архив; рекламные материалы [2].

История использования формата «self storage» началась после второй мировой войны, в 50-х годах прошлого века, в Соединенных Штатах Америки. США является лидером в сфере использования складов индивидуального хранения. По данным отчета Ассоциации компаний индивидуального хранения, на каждого жителя США приходится 0,7 квадратных метров под хранение имущества, оборот формата составляет в среднем 22 млрд.

долларов, общая площадь складов – 210 млн. кв.м., средняя ставка аренды в месяц – 40-50 долларов за кв.м.

Согласно статистическим данным, формат «self storage» имеет большую востребованность среди американцев. Данная популярность обуславливается двумя факторами: высокой мобильностью граждан США, а также высоким уровнем дохода населения. Сегодня наиболее крупными компаниями на рынке складов формата «self storage» в США являются компании: Strategic Storage Trust, Inc., W.P.Carey Inc., Flagship Investment Group, а также инвестиционные фонды недвижимости (REIT) как Public Storage, Extra Space Storage, Life Storage (Sovran Self Storage) и CubeSmart. Существует также ассоциация операторов складов формата «self storage» – National Storage Affiliates Trust, которая на настоящий момент объединила 7 операторов с объектами в 23 штатах. Основными пользователями складов формата «self storage» в США являются частные лица – 76,9%.

На втором месте по спросу формата «self storage» занимает Европа. Потребность на хранение индивидуальных вещей в Европе появилась в 1990-х годах. По данным JLL и FEDESSA, с момента открытия первых складов в 1995 году сегмент вырос до 3,2 тыс. комплексов. Общая площадь объектов «self storage» в Европе достигла 8,7 млн. кв. м, из которых 44% находится в Великобритании [2].

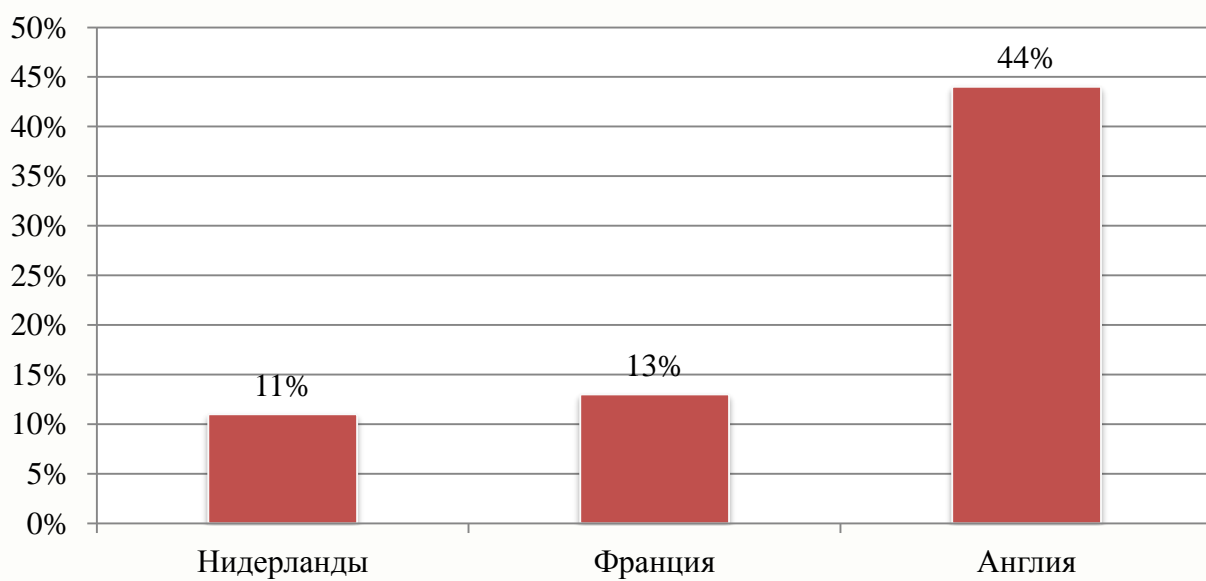


Рис. 1 Доля складов индивидуального хранения в Европе, %

Значительная доля (80%) складов индивидуального хранения сконцентрирована на территории Европы в 6 странах. Лидером среди них является Англия – на ее территории 44% складов, на втором месте – Франция – 13%, на третьем – Нидерланды - 11% от общего объема складов данного вида.

В России формат «self storage» появился недавно и пока не получил популярности, в отличие от Америки и Европы (таблица 1).

Таблица 1. Сравнительная характеристика рынков «self storage»

Показатель	Санкт-Петербург	Москва	Лондон
Объем рынка, тыс.кв.м	23	140	500
Площадь на 1 тыс. человек, тыс.чел/кв.м	4	10	60
Количество комплексов,ед	8	72	около 1 тыс.

На настоящий момент российский сегмент «self storage» представлен в основном в Москве и в Санкт-Петербурге, но незначительная доля приходится на Казань, Екатеринбург, Пермь, Красноярск, Владивосток, Тюмень. Первый склад индивидуального хранения в России был открыт компанией KeySpace в 2008 году в Москве. Комплекс просуществовал чуть менее года на арендуемой площадке, после чего собственник здания разорвал договор аренды. Затем в 2009 году в Москве появился следующий склад индивидуального хранения компании «Сити-Бокс». В настоящее время в Москве насчитывается более 72 компаний, которые предоставляют в аренду ячейки и боксы для хранения. Склады заполнены более чем на 90%, что говорит о востребованности складского хранения [2].

В Санкт-Петербурге первый склад индивидуального хранения был открыт в 2011 году компанией Red Box. На рынке представлены 8 комплексов у 6 операторов. Средняя площадь склада индивидуального хранения в Санкт-

Петербурге составляет 2,5 тыс.кв.м. Площадь представляемых клиенту арендуемых боксов варьируется от 1 до 30 кв.м, а высота потолка – от 1,9 до 3 м. Заполняемость складов составляет более 85%. Наибольшим спросом пользуются площади менее 5 кв.м, наполняемость которых близка к 100%. Основные показатели рынка «self storage» по Санкт–Петербургу и Москве представлены в таблице 3.

Таблица 3. Основные показатели рынка «self storage» по городам России

Показатель	Санкт-Петербург	Москва
Минимальный срок аренды, дней	3	7
Средняя ставка в месяц, руб./ кв.м	1250	1950
Средний срок аренды, мес.	6-8	
Средний размер бокса, кв.м	4-5	

На основании таблицы 3, следует отметить, что средняя цена ставки, а также минимальный срок аренды в Санкт-Петербурге значительно ниже, чем в Москве.

К сожалению, по регионам России формат «self storage» наименее развит по сравнению с Москвой и Санкт-Петербургом. На сайте «top self storage» приведена стоимость аренды склада «self storage» по городам России (рисунок 2) [3].

В Екатеринбурге - 394 руб. (-19 руб.)
 В Нижнем Новгороде - 313 руб. (0 руб.)
 В Новосибирске - 1'275 руб. (0 руб.)
 В Краснодаре - 500 руб. (0 руб.)
 В Красноярске - 400 руб. (0 руб.)
 В Перми - 870 руб. (0 руб.)
 В Челябинске - 600 руб. (0 руб.)
 В Симферополе - 777 руб. (0 руб.)
 В Казани - 473 руб. (-119 руб.)
 В Калининграде - 600 руб. (0 руб.)

Рис. 2 Стоимость аренды склада «self storage» по городам России

Аналитики утверждают, что в ближайшем будущем не будет наблюдаться резкого роста рынка «self storage» в России. Главными сдерживающими

факторами являются невысокая осведомленность населения о подобной услуге, значительная доля гаражного хранения, низкая мобильность населения, а также его невысокий уровень дохода.

Список литературы

1. Гаджинский, А. М. Логистика: учебник [Текст] / А. М. Гаджинский. – М.: Дашков и К, 2013. – 420 с.

2. Обзор рынка складов формата «self storage» в Санкт-Петербурге [Текст] / Д. А. Кузин // Складской комплекс. – 2018. – № 3. – С. 22–23.

3. Top self storage [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.topselfstorage.ru> (Дата обращения 24.11.2018).

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Сборник статей

XXIV Международной научно-практической конференции

г. Екатеринбург, 07 декабря 2018 года.

Под общей редакцией

С.В. Кусова

Подписано в печать 10.12.2018.

Формат 60x84 1/16. Усл.печ.л. 2,9.