

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический
Кафедра экономической безопасности и экспертизы
Специальность 38.05.01 – Экономическая безопасность
Направленность (профиль) образовательной программы «Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой
Е. С. Рычкова
« _____ » _____ 2025 г.

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

на тему: Пути повышения экономической безопасности торговых организаций на рынке г. Благовещенска (на примере ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»)

Исполнитель
студент группы 078-ос _____ Д. А. Великосельская
(подпись, дата)

Руководитель
доцент, к.э.н. зав. ка-
федрой _____ Е. С. Рычкова
(подпись, дата)

Нормоконтроль _____ Л. И. Рубаха
(подпись, дата)

Рецензент _____ С. Г. Сериков
(подпись, дата)

Благовещенск 2025

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический
Кафедра экономической безопасности и экспертизы

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой
_____ Е. С. Рычкова
« _____ » _____ 2025 г.

З А Д А Н И Е

- К выпускной дипломной работе студента Великосельская Дарья Андреевна
1. Тема выпускной дипломной работы: Пути повышения экономической безопасности торговых организаций на рынке г. Благовещенска (на примере ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»)
 2. Срок сдачи студентом законченной работы: _____
 3. Исходные данные к выпускной дипломной работе: Методологической базой исследования выступили материалы учебной и периодической литературы в области экономической безопасности и экономики организаций, раскрывающие методы оценки экономической безопасности хозяйствующих субъектов. Информационной базой исследования стали и внутренние правовые документы и финансовая (бухгалтерская) отчетность ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» за 2022 – 2024 гг.
 4. Содержание выпускной дипломной работы (перечень подлежащих разработке вопросов): - теоретический раздел: теоретические аспекты анализа и оценки состояния экономической безопасности торговых организаций
практический раздел: анализ экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»
проектный раздел: направления укрепления экономической безопасности торгового ритейлера ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».
 5. Перечень материалов приложения (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.): финансовая отчетность ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС». Динамика и структура числа организаций, действующих на территории Российской Федерации по видам экономической деятельности за 2022 – 2024 гг.
 6. Консультанты по выпускной дипломной работе (с указанием относящихся к ним разделов):
нет
 7. Дата выдачи задания: 16.01.2025 г.
Руководитель выпускной дипломной работы (проекта): Рычкова Евгения Сергеевна доцент, канд. экон. наук зав. кафедрой
(фамилия, имя, отчество, должность, ученая степень, ученое звание)

Задание принял к исполнению (дата): 17.01.2025 г.

(подпись студента)

РЕФЕРАТ

Работа содержит 111 с., 39 таблиц, 8 рисунков, 51 источник, 2 приложения.

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ, ТОВАРООБОРОТ, ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ТОРГОВЛИ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ, МАРКЕТИНГОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

Целью выпускной квалификационной работы является разработка направлений укрепления экономической безопасности торговой организации ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

Предметом выпускной квалификационной работы является экономическая безопасность торговой организации. Объектом исследования выступает ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС». Период исследования: 2022 – 2024 гг.

В первой главе выпускной квалификационной работы раскрыты теоретические аспекты анализа и оценки состояния экономической безопасности торговых организаций, в частности, рассмотрен понятийный набор, современные методики, определены вызовы и угрозы экономической безопасности торговых организаций. Во второй главе проведен анализ экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», на основе результатов которого, определены угрозы экономической безопасности исследуемой торговой организации. В третьей главе предложены направления укрепления экономической безопасности торгового ритейлера ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», в частности, сделан прогноз эффективности предложенных мер и определено их влияние на экономическую безопасность исследуемой торговой организации.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1 Теоретические аспекты анализа и оценки состояния экономической безопасности торговых организаций	9
1.1 Сущность и значение экономической безопасности торговых организаций	9
1.2 Методы анализа экономической безопасности торговых организаций	16
1.3 Вызовы и угрозы экономической безопасности торговых организаций	21
2 Анализ экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»	26
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»	26
2.2 Анализ факторов внешней и внутренней среды функционирования ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»	30
2.3 Оценка функциональных составляющих экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»	61
3 Направления укрепления экономической безопасности торгового ритейлера ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»	73
3.1 Разработка направлений по снижению угроз экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»	73
3.2 Прогноз эффективности предложенных мероприятий	85
3.3 Влияние предложенных мероприятий на экономическую безопасность ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»	90
Заключение	94
Библиографический список	97
Приложение А Финансовая отчетность ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»	102

Приложение Б Динамика и структура числа организаций, действующих
на территории Российской Федерации по видам экономической деятельности за 2022 – 2024 гг.

107

ВВЕДЕНИЕ

Обеспечение экономической безопасности является одной из основных целей любой коммерческой организации сферы торговли. При этом возможность достижения указанной цели во многом определяется как внешними факторами (нормативно-правовое регулирование отдельных сфер экономической деятельности, уровень инфляции, уровень развития инфраструктуры, уровень доходов населения, внешнеполитическая и экономическая ситуация, потребительские предпочтения и другие), так и внутренними факторами (финансовый, имущественный, производственный, кадровый потенциалы предприятия). Каждый из представленных факторов способен формировать вызовы, то есть негативные условия коммерческой деятельности, которые, в свою очередь, способны генерировать угрозы экономической безопасности.

Существенное влияние на возможность обеспечения экономической безопасности торговых организаций и потенциальная степень минимизации угроз, во многом определяется региональными и отраслевыми особенностями. Так, на экономическую безопасность торговых предприятий существенное влияние оказывает степень развития внутренних товарных рынков в регионе присутствия хозяйствующего субъекта, экономическое (финансовое) состояние предприятий региона и населения, являющихся потребителями определенных групп товаров, что формирует возможности приобретения товаров широкого ассортимента, высокого качества и по приемлемым ценам.

Важно отметить, что в современных условиях, существенное влияние на экономическую безопасность торговых предприятий оказывают внешнеполитические и экономические факторы. В частности, следует отметить пандемию коронавирусной инфекции, начавшейся в конце 2022 г. В целях сдерживания пандемии, на территории РФ, как и во многих других государствах, были введены ограничительные меры, связанные с ограничениями и запретами на передвижение населения, что привело к снижению уровня экономической активности населения, ухудшению уровня жизни и ухудшению финансового положе-

ния хозяйствующих субъектов. В частности, организации – торговые предприятия потеряли существенную часть дохода за период пандемии, в результате временного приостановления коммерческой деятельности. В текущее время, угроза пандемии сведена к минимуму, в связи с существенным сокращением уровня заболеваемости населения в 2023 г. При этом регионы России, в частности, Амурская область, территориально приграничные к Китаю, характеризуются риском ухудшения эпидемиологической ситуации, в связи с очередной вспышкой пандемии. Помимо представленного фактора, важно отметить негативное влияние иностранных экономических санкций, выдвинуты странами Запада против России, что привело к ограничениям в поставках на территорию государства отдельных групп товаров. Представленный фактор существенно сказывается на торговых возможностях торговых организаций. При этом в целях минимизации негативного влияния иностранных экономических санкций, организации указанной сферы деятельности реализуют меры, связанные с импортозамещением, то есть с заменой иностранных поставщиков на отечественных, либо с ввозом иностранных необходимых товаров через государства-участники ЕАЭС (Евразийский экономический союз). Поэтому, не смотря на наличие определенных угроз экономической безопасности торговых организаций, организации ищут способы выхода из сложившейся ситуации.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы заключается в значимости деятельности торговых предприятий, как для отдельных сфер региональной экономики, так и для отдельных предприятий и населения. При этом вопросы обеспечения экономической безопасности торговых предприятий, в современных условиях, характеризуются наличием множества проблем, вызванных негативным влиянием факторов внешней и внутренней среды.

Практическая значимость мероприятий, предложенных в выпускной квалификационной работе, заключается в возможности их практического применения в коммерческой деятельности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

Целью выпускной квалификационной работы является разработка направлений укрепления экономической безопасности торговой организации

ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС». Для достижения указанной цели, предложены ниже представленные задачи:

- 1) раскрыть сущность и значение экономической безопасности торговых организаций;
- 2) представить методы анализа экономической безопасности торговых организаций;
- 3) охарактеризовать вызовы и угрозы экономической безопасности торговых организаций;
- 4) представить организационно-экономическую характеристику ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», а также проанализировать факторы внешней и внутренней среды организации;
- 5) провести оценку функциональных составляющих экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»;
- 6) разработать направления по снижению угроз экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» и представить план использования ресурсов на мероприятие;
- 7) представить прогноз эффективности мероприятий и экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

Предметом выпускной квалификационной работы является экономическая безопасность торговой организации. Объектом исследования выступает ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС». Период исследования: 2022 – 2024 гг.

Методологической базой исследования выступили материалы учебной и периодической литературы в области экономической безопасности и экономики организаций, раскрывающие методы оценки экономической безопасности хозяйствующих субъектов. Информационной базой исследования стали и внутренние правовые документы и финансовая (бухгалтерская) отчетность ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» за 2022 – 2024 гг.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

1.1 Сущность и значение экономической безопасности торговых организаций

В современных условиях неопределенности осуществления коммерческой деятельности, обеспечение экономической безопасности торговых организаций приобретает новый смысл. Так, коммерческая деятельность современных отечественных предприятий сферы торговли осуществляются в условиях экономических санкций иностранных государств против России. Многочисленные санкционные пакеты сделали мировым лидером по количеству выдвинутых санкций, обойдя Северную Корею и Иран. Среди основных запретов и ограничений, формируемых санкциями, следует выделить: ограничения российских организаций к международному рынку товаров и продукции, что существенно нарушает логистику поставок ресурсов, необходимых для обеспечения деятельности российских организации; рост цен на импортные товары, как результат роста курса доллара США, при этом Правительство РФ предпринимает всевозможные меры для стабилизации курса национальной валюты, и, следует сказать, что не безуспешно, учитывая динамику курса рубля за последнее время; сокращение объемов заемного финансирования российских коммерческих организаций, из-за удорожания кредитов, как рост процентных ставок по кредитам в коммерческих банках. Представленные тенденции способны крайне негативно отразиться на экономической безопасности коммерческих организаций, что определяет необходимость формирования политики экономической безопасности, характеризующейся гибкостью и способной изменяться под нестабильные условия экономической деятельности.

В целях минимизации негативного влияния иностранных санкций на деятельность российских организаций, Правительством РФ внедряются меры, направленные на поддержку отечественных хозяйствующих субъектов в условиях санкционной политики. В частности, Правительством РФ внедрены:

- условия льготного кредитования для организаций отдельных сфер эко-

номики, имеющих стратегическое значение для государства, в частности: сельскохозяйственные организации, предприятия пищевой и текстильной промышленности, организации сферы информационных технологий и другие;

- субсидии для отдельных сфер экономики, в частности, гражданской авиации;

- субсидии для субъектов малого и среднего бизнеса;

- налоговые и кредитные каникулы;

- мораторий на налоговые проверки;

- смягчение мер налогового администрирования, в частности, в рамках штрафов за несвоевременное представление финансовой (бухгалтерской) отчетности в контролирующие органы и многие другие меры поддержки.¹

Важно отметить, что внедряемые Правительством РФ меры направлены на развитие внутреннего производства и сокращение зависимости от импорта иностранных товаров и продукции, в рамках политики импортозамещения.

Особое внимание государства уделяется предприятиям торговой деятельности, от результатов деятельности которых, во многом зависят как населения, так и предприятия государства. Учитывая вышесказанное, в современных условиях Правительство РФ реализует меры, направленные на минимизацию угроз экономической безопасности как самого государства, так и предприятия и населения, и, учитывая текущие экономические показатели, следует сделать вывод о положительных результатах реализации действующей государственной политики.

Экономическая безопасность организаций в современных условиях является основной целью деятельности любого коммерческого субъекта, для достижения которой, реализуются многочисленные мероприятия.

Исследованием понятия «экономическая безопасность организаций» занимаются различные исследователи, каждый из которых преследует определенный подход и по-своему интерпретирует указанный термин. Сказанное объ-

¹ Смоленцева, Е.В. Основные угрозы экономической безопасности предприятий // Международные научно-исследовательский журнал. 2022. № 4. С. 56.

ясняет различия в подходах и определениях термина «экономическая безопасность организаций», предлагаемых разными авторами. При этом многие исследователи определяют «экономическую безопасность организаций» как комплексное понятие, представляющее собой состояние защищенности от внешних и внутренних угроз. В целях изучения термина «экономическая безопасность организаций» с позиции разных подходов, в таблице 1 представлены необходимые сведения.

Таблица 1 - Подходы к сущности экономической безопасности торговых предприятий

Наименование подхода	Суть подхода
Системный	Система мер, позволяющих обеспечить равновесие ресурсов и результатов функционирования предприятия, система управленческих решений, построенных на анализе внутренних и внешних по отношению к предприятию фактов действительности
Ресурсный	Обеспеченность предприятия ресурсами, поддержание должного уровня организации ресурсного обеспечения, позволяющего говорить о внутреннем равновесии всех систем предприятия
Информационно-правовой	Совокупность требований, предъявляемых к информации, источникам информации о состоянии и результатах финансово-хозяйственной деятельности предприятия и инструментарий для оценки информации о рыночной позиции предприятия, определяющие в совокупности уровень экономической безопасности и юридические последствия для самого предприятия и заинтересованных сторон
Организационный	Совокупность способов организации потоков на предприятии, обеспечивающих в конечном итоге его эффективность
Рисковый	Способность успешно реагировать на условия, создающие риск, учитывать все вероятные проявления риска при выборе стратегии, оценивать последствия в условиях динамизма внешней среды

Объединяя представленные подходы, следует судить о том, что экономическая безопасность предприятий представлена совокупностью мер, способов или направлений, внедряемых и реализуемых хозяйствующим субъектом в целях минимизации угроз, формируемых факторами внешней и внутренней среды. В целях изучения термина «экономическая безопасность организаций» с позиции разных исследователей, в таблице 2 представлены авторские определения указанного понятия.

Общей мыслью в рассматриваемых определениях, является тот факт, что

экономическая безопасность организаций представляет собой состояние защищенности хозяйствующего субъекта от возникающих угроз, как внутреннего, так и внешнего характера.

Таблица 2 - Авторские определения термина «экономическая безопасность торговых организаций»

Автор	Определение понятия «экономическая безопасность торговых организаций»
С.А. Касперович	Экономическая безопасность торгового предприятия - комплексное понятие, которое включает в себя совокупность факторов, связанных не столько с внутренним состоянием самого предприятия, сколько с воздействием внешней среды, с ее субъектами, с которыми предприятие вступает во взаимосвязь. ² Автор акцентирует внимание на то, что основой обеспечения экономической безопасности сферы торговли, является стабильно высокий потребительский спрос, который обеспечивается высокой потребительской способностью, а также широким ассортиментом товаров высокого качества по доступным ценам.
С.Л. Меламедов	Автор под экономической безопасностью торговой предприятия рассматривает защищенность ее жизненно важных интересов от внутренних и внешних угроз, т. е. защита предпринимательской структуры, ее кадрового и интеллектуального потенциала, информации, технологий, капитала и прибыли, которая обеспечивается системой мер специального правового, экономического, организационного, информационно-технического и социального характера. ³ В качестве залога обеспечения экономической безопасности торговых предприятий, автор выделяет эффективную закупочную деятельность и сравнительно невысокие темпы роста инфляции.
А.С. Ильиных	Автор рассматривает понятие «экономическая безопасность торгового предприятия» как состояние юридических, экономических отношений, организационных связей, материальных и интеллектуальных ресурсов предприятия, при котором гарантируется стабильность его функционирования, финансово коммерческий успех, прогрессивное научно-техническое и социальное развитие. ⁴ Автор подчеркивает значимость удовлетворения запросов потребителей в отношении качества, количества и ассортимента товаров торговых организаций.
В.А. Богомоловой	Экономическая безопасность торговой организации – ее способность развиваться и работать в условиях постоянно изменяющейся внутренней и внешней среды, что и характеризует ее устойчивость. ⁵ В качестве основного фактора, обеспечивающего экономическую безопасность торговых организаций, автор определяет оптимальную ценовую политику и уровень конкуренции в отрасли.

² Касперович, С.А. Экономическая безопасность предприятия: сущность, цели и направления обеспечения // Труды БГТУ. 2024. № 7. С. 279.

³ Меламедов, С.Л. Формирование стратегии экономической безопасности предпринимательских структур. СПб.: Питер. 2022. С. 172.

⁴ Ильиных, А.С. Экономическая безопасность предприятия // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2022. № 1. С. 184.

⁵ Богомолова, В.А. Экономическая безопасность. М.: Юрайт. 2022. С. 264.

В целях достижения экономической безопасности, в торговых организациях реализуются различные мероприятия, как правило, носящие комплексный характер и затрагивающие если не все, то как минимум многие функциональные сферы экономической безопасности организации, к которым относятся:

- торговая безопасность организации (защищенность от угроз торгового характера, связанного с низким потребительским спросом на товары организации в связи с высоким уровнем конкуренции в отрасли, узким ассортиментом товаров и высокими ценами на них);

- имущественная безопасность организации (защищенность от угроз имущественного характера, которые могут быть связаны с отсутствием необходимых товарно-материальных запасов, используемых в производственной или иной деятельности предприятия; низкой степенью ликвидности активов предприятия; низкой оборачиваемостью имущества);

- финансовая безопасность организации (защищенность от угроз финансового характера, которые могут быть связаны с низким уровнем доходов организации по причине низкого уровня потребительского спроса на реализуемые организацией товары, продукцию или оказываемые услуги и выполняемые работы; низкой величиной прибыли организации в результате неэффективной финансовой политики хозяйствующего субъекта; низкими показателями рентабельности деятельности организации);

- налоговая безопасность организации (защищенность от угроз налогового характера, которые могут быть связаны с высоким уровнем налогового бремени; неоптимальной системой налогообложения, принятой организацией);

- кадровая безопасность организации (зависимость от угроз кадрового характера, которые могут быть связаны с низким уровнем квалификации персонала; несоответствием фактической численности персонала штатным показателям);

- информационная безопасность организации (зависимость от угроз информационного характера, которые могут быть связаны с несанкционированным доступом персонала к внутренней информации и к информации, состав-

ляющей коммерческую тайну; передачей коммерческой информации третьим лицам; хищением информации)⁶.

Представленные сведения позволяют судить о том, что разработка и внедрение мероприятий, направленных на обеспечение экономической безопасности организации, должны учитывать потенциальные и реальные угрозы представленных выше функциональных сфер. Необходимо отметить, что представленные функциональные сферы экономической безопасности организации, являются ее видами. Виды экономической безопасности предприятия выделяют по объектам и субъектам (рисунок 1).

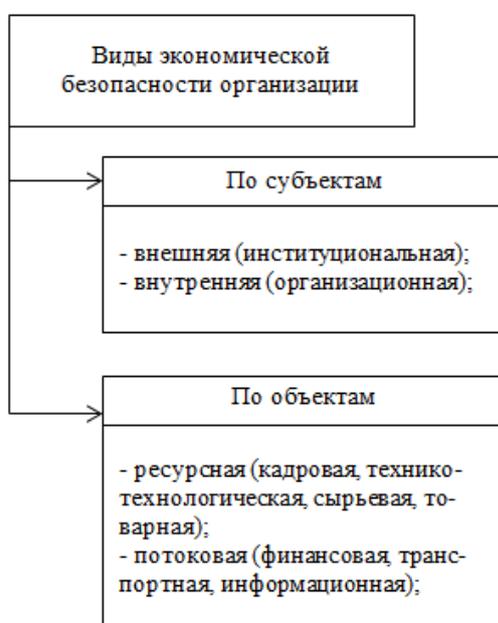


Рисунок 1 – Общая классификация экономической безопасности торговых предприятий

Экономическая безопасность предприятий сферы торговли по субъектам, разделяется на внешнюю и внутреннюю. Внешняя экономическая безопасность торгового предприятия предполагает защищенность хозяйствующего субъекта от негативных факторов внешней среды, которые принято разделять на следующие группы: факторы макросреды (политико-правовые, экономические, соци-

⁶ Вякина, И.В. Методы оценки экономической безопасности предприятия как инструментальной диагностики угроз развития // Финансы и кредит. 2020. № 3. С. 56.

ально-демографические и технико-технологические) и факторы микросреды (поставщики, потребители, рыночная среда).

Влияние на экономическую безопасность торгового предприятия факторов внешней среды, позволяет выделить в исследуемом понятии внутреннюю безопасность, которая предполагает защищенность хозяйствующего субъекта от негативного влияния факторов внутренней среды, которые включаются в себя следующие факторы: персонал; финансовое, материальное, техническое и информационное обеспечение и другие.

Представленные сферы экономической безопасности торгового предприятия относятся к видам экономической безопасности, классифицируемой по объектам. В зависимости от особенностей деятельности хозяйствующего субъекта, могут быть выделены и иные функциональные сферы экономической безопасности предприятия.⁷

Важное значение на пути достижения цели обеспечения экономической безопасности организаций сферы торговли, имеет комплексный подход, который достигается за счет обеспечения единства целей и задач, преследуемых для достижения экономической безопасности. В указанных целях, нередко организациями разрабатывается и внедряется стратегия экономической безопасности организации, которая представляет собой комплекс мероприятий, операций и действий, реализация которых позволяет достичь заявленной цели. Важное значение в рассматриваемом аспекте является понимание сотрудниками организации целей и задач экономической безопасности и единство их действий по алгоритму, соответствующему стратегии экономической безопасности.

Таким образом, необходимость обеспечения экономической безопасности торговых организаций определяется неблагоприятным влиянием факторов внешней и внутренней. При этом в современных условиях, факторы внешней среды характеризуются нестабильностью и неопределенностью, что определяет необходимость организации мониторинга изменяющихся факторов внешней

⁷ Безуглая, Н.С. Сущность экономической безопасности предприятия // Предприятие: экономика и управление. 2023. № 3. С. 65.

среды, в целях выявления имеющихся и потенциальных угроз и для разработки комплекса мероприятий, направленных на минимизацию подобного негативного влияния.

1.2 Методы анализа экономической безопасности торговых организаций

Проведенный анализ современной экономической литературы, в которой представлены авторские методики оценки экономической безопасности торговых организаций позволил определить, что разработанные авторами методики не содержат в себе показателей, отражающих отраслевые особенности деятельности торговых организаций. Сказанное определяет непроработанной методической базы в рассматриваемом аспекте.

Учитывая выше сказанное, достаточно важным вопросом в анализе экономической безопасности торговых организаций, является выбор методики.

В научной экономической литературе отсутствует единый подход относительно методики проведения оценки экономической безопасности предприятия. Ниже рассмотрены основные подходы к построению методик оценки экономической безопасности.

Индикаторный: уровень безопасности определяется путем сопоставления специальных индикаторов, которыми задаются границы допустимых значений показателей деятельности организации по разным направлениям.

Ресурсно-функциональный: уровень экономической безопасности определяется исходя из оценки уровня использования ресурсов предприятия (активов, работников, технологического оснащения, силовых ресурсов и прочее).

Программно-целевой (интегральный): оценка уровня экономической безопасности осуществляется по интегральному критерию, который базируется на совокупности показателей, характеризующих экономическую безопасность, при этом при расчете интегрального показателя могут применяться разные уровни объединения показателей и методики расчета.

Инвестиционный: оценка уровня экономической безопасности определяется на основе оценки экономического состояния предприятия и его экономи-

ческих ресурсов. Методический подход прогнозирования банкротства предприятия: оценка уровня экономической безопасности с учетом уровня текущей платежеспособности.

Оценка и управление рисками: оценка на основе определения вероятности угроз экономической безопасности предприятия исходя из имеющихся рисков.

Подход на основе использования экономико-математических методов и моделей: предусматривает использование установленной функциональной зависимости.

Подход на основе использования метода экспертных оценок: оценка осуществляется на основе мнений квалифицированных экспертов.

Наиболее приемлемым, и поэтому, более распространенным, можно назвать индикаторный метод, это обусловлено тем, что он относительно прост. Его широко применяют не только в оценке экономической безопасности хозяйствующих субъектов, но и для определения уровня экономической безопасности регионов. Как было отмечено выше, оценка состоит в сопоставлении фактических показателей, характеризующих разные сферы деятельности хозяйствующего субъекта со значениями индикаторов и на основе этого определяется уровень экономической безопасности. Важный аспект индикативного подхода к оценке экономической безопасности - это набор индикаторов и их пограничные значения.

Достаточно широко данный метод применяется при оценке финансовой безопасности, при этом значения индикаторов, позволяющих оценить уровень экономической безопасности по данной составляющей, содержатся в работах экспертов, занимающихся данной темой представленных в их публикациях в научных периодических изданиях и монографиях.

М.В. Афанасьева в своей работе представила пороговые значения показателей экономической безопасности. Согласно ее методике следует сравнить фактические значения с пороговыми, указав больше или меньше они по отношению к пороговым и исходя из того, каков удельный вес показателей, откло-

нящихся от норматива в негативном направлении, оценивать экономическую безопасность.⁸ Н.Д. Эриашвили предложил определять класс (уровень) безопасности, представив предельные значения показателей и предложив их рейтинг (весомость).⁹ Методика, предложенная Л.А. Запорожцевой, предполагает наличие установленных контрольных точек финансовой безопасности и сравнение их с фактическими значениями с дальнейшим анализом результатов аналогично методике М.В. Афанасьевой.¹⁰

Особо следует выделить методику, предложенную А.И. Яниогло, согласно которой рекомендуется идентифицировать четыре уровня экономической безопасности предприятия: критический, низкий, средний и высокий. Для упрощенных расчетов мы предлагаем установить трехмерную шкалу в баллах, отказавшись от оценки, квалифицируемой как «критический уровень».¹¹ Данная методика представлена в таблице 3.

Таблица 3 - Индикаторы экономической безопасности торговых предприятий предприятия¹²

Индикатор	Норматив	Интерпретация полученных значений		
		высокий	средний	низкий
1	2	3	4	5
Финансовая составляющая				
Коэффициент финансирования	0,8 – 0,9	Отклонение от норматива не более 30 %	Отклонение от норматива в пределах 30-70 %	Отклонение от норматива более, чем на 70 %
Коэффициент финансовой независимости	> 0,5	Отклонение от норматива не более 30 %	Отклонение от норматива в пределах 30-70 %	Отклонение от норматива более, чем на 70 %
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,9 – 1,1	Отклонение от норматива не более 30 %	Отклонение от норматива в пределах 30-70 %	Отклонение от норматива более, чем на 70 %

⁸ Афанасьева, М.В. Экономика предприятия: учебно-методическое пособие для самостоятельного изучения дисциплины. Хабаровск: ИД «ИНЖЭК». 2022. С. 204.

⁹ Эриашвили, Н.Д. Экономическая безопасность: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления. М.: Юнити-Дана. 2020. С. 76.

¹⁰ Запорожцева, Л.А. Стратегическая экономическая безопасность в системе жизненного цикла предприятия. М.: Юрайт. 2020. 54 с.

¹¹ Яниогло, А.И. Комплексная система обеспечения экономической безопасности предприятий. Молдова: КИ-ШИЭНУ. 2023. С. 132.

¹² Токмакова, Е.Г. Оценка экономической безопасности торговой организации: этапы, методы, особенности индикаторного подхода // Фундаментальные исследования. 2023. № 1. С. 523.

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
Коэффициент общей ликвидности	1 - 2	Отклонение от норматива не более 30 %	Отклонение от норматива в пределах 30-70 %	Отклонение от норматива более, чем на 70 %
Коэффициент рентабельности активов	> 5	Отклонение от норматива не более 30 %	Отклонение от норматива в пределах 30-70 %	Отклонение от норматива более, чем на 70 %
Коэффициент рентабельности продаж	> 5	Значение индикатора в пределах от 1 до 5 %	Значение индикатора в пределах от 5 до 20 %	Значение индикатора выше 20 %
Технико-экономическая составляющая				
Объем продаж к выручке	Пороговое значение отсутствует	При наличии положительной динамике индикатора	При неизменности индикатора	При отрицательной динамике индикатора
Выработка персонала				
Соотношение темпов роста выручки и инфляции				
Логистическая составляющая				
Скорость товарооборота	Пороговое значение отсутствует	При наличии положительной динамики индикатора	При неизменности индикатора	При отрицательной динамике индикатора
Товарооборот из расчета на площадь торговых помещений				
Затраты на логистику, приходящиеся на единицу товарооборота				
Маркетинговая составляющая				
Затраты на маркетинг	Пороговое значение отсутствует	При наличии положительной динамики индикатора	При неизменности индикатора	При отрицательной динамике индикатора
Рентабельность затрат на маркетинг				

Согласно представленным в таблице 1 сведениям, понятен принцип оценки финансовой составляющей, состоящий в определении того, насколько фактические показатели, характеризующие финансовую безопасность, отклоняются от нормативных, значения которых содержатся в предлагаемых многими специалистами методиках оценки финансовой составляющей, что обусловлено в известной степени стандартным подходом к определению нормативных зна-

чений финансовых показателей, независимо от сферы деятельности хозяйствующего субъекта.

Однако, что касается показателей, характеризующих технико-технологическую, логистическую и маркетинговую составляющие экономической безопасности торговой организации, то в данном случае невозможно установить нормативные значения, так как объем товарооборота, затраты на транспортировку товаров, их хранение, затраты на рекламу во многом определяются особенностями деятельности конкретной торговой организации и не подлежат стандартизации.

Представляется целесообразным для оценки составляющих экономической безопасности, обусловленных спецификой торговой деятельности, рассматривать динамику показателей, характеризующих эти составляющие. В качестве индикаторов для оценки экономической безопасности в данном случае применять темп роста, а именно при положительной динамике показателя оценивать уровень экономической безопасности по данной составляющей как высокий, при отрицательной динамике - как низкий, при неизменности показателей, характеризующих составляющую экономической безопасности или при незначительном их изменении (в пределах 30 %), как средний.

Рассмотренные подходы к оценке экономической безопасности торговой организации позволили выделить индикаторный метод оценки как наиболее эффективный. В свою очередь при применении индикаторного метода оценки экономической безопасности по ее составляющим, таким как технико-технологическая, логистическая, маркетинговая, предложено использование в качестве индикаторов - показателей направленности их динамики, что позволяет применять данный метод для оценки экономической безопасности торговых организаций. Однако есть одно важное условие применения рассмотренной методики - наличие данных по выбранным показателям минимум за три года. Это условие совершенно очевидно, исходя из его сути, и представляется вполне оправданным, так как в первые три года работы (годы становления бизнеса) трудно производить объективную оценку его экономической безопасности.

Наиболее проработанной из имеющихся методик оценки экономической безопасности торговых организаций, является методика Е.Г. Токмаковой. Согласно мнению автора, наиболее значимые для экономической безопасности в торговле следующие составляющие: финансовая, технико-технологическая, логистическая и маркетинговая. Ниже представлена характеристика указанных составляющих.

Финансовая составляющая предусматривает анализ и оценку финансового состояния, например, торговой организации, включая ее платежеспособность, ликвидность, структуру капитала, рентабельность и финансовую устойчивость. Эта составляющая позволяет оценить стабильность и надежность торговой организации в контексте ее финансовых показателей.

Технико-технологическая составляющая охватывает анализ и оценку объема продаж (выручки) торговой организации, эффективность использования трудовых ресурсов.

Логистическая составляющая включает анализ и оценку эффективности логистических процессов, таких как управление запасами, транспортировка, складирование и распределение товаров. Эта составляющая важна для определения способности организации эффективно управлять своими материальными и информационными потоками.

1.3 Вызовы и угрозы экономической безопасности торговых организаций

В рамках рассматриваемых аспектов, целесообразно уделить внимание понятиям «вызовы» и «угрозы» экономической безопасности организации. Вызовы характеризуются перечнем или набором условий, создаваемых факторами внешнего и внутреннего характера. При этом их присутствие само по себе, не является основанием для формирования вызовов экономической безопасности. Вызовы формируются при условии негативного влияния факторов внешней внутренней среды на хозяйствующий субъект.

Виды факторов экономической безопасности торгового предприятия представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Виды факторов экономической безопасности торгового предприятия

В современных условиях хозяйства, среди вызовов экономической безопасности организации, формируемых внешними факторами, следует определить:

- уровень налогообложения и налоговой нагрузки, формируемый исходя из выбранной организациями система налогообложения. Следует отметить, что выбор системы налогообложения определяется организациями самостоятельно исходя из возможности применения тех или иных условий. В частности организации розничной торговли обязаны применять общую систему налогообложения, при которой хозяйствующий субъект выплачивает налог на прибыль организации, налог на имущество, налог на добавленную стоимость, транспортный налог, налог на доходы физических лиц и другие;

- присутствие производителей и поставщиков отдельных групп товаров в конкретном регионе. Не развитость отдельных сфер экономики в определённых субъектах Российской Федерации создаёт сложности в приобретении отдельных товаров, в целях дальнейшей реализации;

- ограниченный доступ отечественных торговых организаций на мировые рынки товаров. В условиях параллельного импорта, а также многочисленных мер поддержки Правительства РФ, данный вызов ликвидируется за счёт поставки товаров из третьих стран, а также за счет поставок товаров по новым каналам связи. Несомненно, подобные схемы поставки товаров существенно увеличивает расходы на транспортировку и доставку, что в совокупности, влияет на общую величину расхода, связанных с закупками товаров. При этом подобные схемы позволяют насытить внутренние рынки РФ иностранного производства. С другой стороны, сокращение объёма импортных товаров на российских рынках, привело к развитию возможностей для роста масштабов деятельности российских предприятий;

- условия реализации системы государственных (муниципальных) закупок. Следует отметить, что организация практически любых сфер деятельности, в том числе и торговые организации, вправе участвовать в системе государственных закупок, при наличии потребностей у органов государственной власти и бюджетных учреждений на приобретение определённых видов товаров. Важно отметить, что особенностью реализации системы государственных закупок, в современных условиях, является выбор поставщика, который предложил минимальную стоимость контракта, без учёта качественных характеристик поставляемых товаров или оказываемых услуг. Подобная особенность с одной стороны позволяет достигать эффективность использования бюджетных средств, в части их экономии, с другой стороны, указанные особенности приводят к тому, что организации, реализующие товары высокого качества но по ценам, превышающим среднероссийские цены на аналогичные товары, не могут одержать победу в тендере, по причине присутствия других поставщиков, готовых реализовать необходимые товары по более низким ценам.

Среди вызовов экономической безопасности, формируемых факторами внутренней среды организации, следует выделить:

- имущественное положение организации. Данный фактор определяется наличием отдельных групп имущества или активов хозяйствующих субъектов, которые используются в основной и дополнительной деятельности организации. Данный фактор определяется не только наличием определённых видов активов, но и результатами, а также эффективностью их использования;

- финансовые ресурсы определяет источники финансирования имущества организации и состоят из собственного и заёмного капитала. Особое значение для организаций, имеет собственный капитал, формируемый из уставного, добавочного и резервного капитала, а также нераспределённой прибыли. Собственный капитал определяет величину собственных средств и формирует своего рода «финансовую подушку», использование которой предполагается в тяжёлых для организации условиях;

- кадры. Данный фактор определяется наличием, структурой, квалификацией, опытом, а также мотивацией персонала;

- информационные ресурсы, используемые организации. Фактор играет огромное значение практически для любой организации, в современных условиях.

Использование современных систем и технологий позволяет существенным образом сокращать трудоемкость производство продукции, увеличивать производительность труда, расширять объём производимой продукции, а также автоматизировать многие процессы, присущие деятельности конкретной организации.

Представленные угрозы способные негативным образом отразиться на экономическом положении уровня конкурентоспособности, положение организации на региональном рынке товаров или услуг, а также на уровне экономической безопасности хозяйствующего субъекта. В связи с чем, в целях минимизации представленных угроз, целесообразно и внедрить соответствующие мероприятия, позволяющие устранить данные угрозы.

Подводя итог вышесказанному, важно заключить о значимости обеспечения экономической безопасности торговых организаций в современных условиях, в целях достижения определённых руководства организаций целей и задач. Значение имеет комплексный подход к обеспечению системы экономической безопасности, которая предполагает взаимосвязь и взаимодействия всех отделов и подразделений организаций, участвующих реализации системы экономической безопасности торговых организаций. Помимо этого, необходимо создать условия для формирования и успешного использования факторов, ресурсов и потенциала организации для наиболее полного и результативного достижения целей и реализации задач экономических субъектов в столь непростых условиях.

По итогам проведенного исследования, определено, что исследователями и специалистами организацией, реализующих функции экономической безопасности, ставится вопрос о самостоятельном формировании методики оценки. Помимо этого, для интерпретации результатов оценки используется нормирование значений индикаторов, которое заключается в приведении их к единой системе. В качестве одного из вариантов нормирования индикаторов экономической безопасности, используется соотношение пороговых значений и фактических. Соответствие фактического значения индикатора экономической безопасности пороговой величине позволяет судить об устойчивом состоянии экономической безопасности. Сложности возникают в интерпретации значения индикаторов при их несоответствии порогам.

Результаты анализа экономической безопасности используются для разработки минимизации угроз. В указанных целях, руководством хозяйствующих субъектов разрабатываются и реализуются соответствующие мероприятия, среди которых особое значение имеют достижение обеспеченности торговыми организациями товарами в необходимом количестве и высокого качества, что способствует высокому потребительскому спросу и, соответственно формирует необходимый уровень доходов организации.

2 АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «НЬЮ ЙОРКЕР ФЭШН РИТЕЙЛ РУС»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Общество с ограниченной ответственностью «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» зарегистрировано в качестве юридического лица 16.04.2009 года по следующему адресу: 115114, г. Москва, ул. Летниковская, дом 16. Учредителем является компания «Анн Кристине фэшн-холдинг ГМБХ и ко. кг» (Федеративная Республика Германия). Следует отметить, что ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» относится к группе компаний «Нью Йоркер». Территориальное расположение филиалов группы компаний в России и за рубежом представлено на рисунке 3.



Рисунок 3 – Филиалы группы компаний «Нью Йоркер»

Филиалы компании расположены в следующих странах: Германия, Австрия, Россия, Венгрия, Словакия, Франция, Нидерланды, Хорватия, Швеция, Сербия, Болгария, Италия, Азербайджан, Казахстан, ОАЭ, Египет и многие другие (всего территория присутствия группы компаний насчитывает 43 страны). Филиалы компании на территории России расположены в следующих го-

родах: Хабаровск, Благовещенск, Смоленск, Тула, Нижневартовск, Архангельск и Тюмень. Представленные сведения позволяют судить о внушительных масштабах деятельности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

Основной вид деятельности компании – розничная торговля прочими бытовыми изделиями в специализированных магазинах (ОКВЭД 47.5), в частности, организация занимается розничной торговлей фирменной мужской и женской одеждой и аксессуарами. Организационная структура компании представлена линейно-функциональным типом (рисунок 4).



Рисунок 4 – Организационная структура управления ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Генеральный директор ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» осуществляет общее и стратегическое руководство деятельностью компании, а также выступает единоличным органом управления. В прямом подчинении у генерального директора компании находятся: заместитель по экономическим вопросам, заместитель по персоналу и заместитель по развитию. Действующая организационная структура управления компании насчитывает двенадцать отделов. Среднесписочная численность персонала компании по состоянию на 01.01.2025 год составляет 250 человек.

Следует отметить, что деятельность ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» регламентируется ниже представленными нормативно-правовыми актами:

- федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009 г. № 381-ФЗ;

- приказ Министерства экономического развития РФ от 30.04.2009 г. № 141 «О реализации положений федерального закона «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»;

- закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 г. № 2300–1.

В целях определения текущего экономического состояния ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» за последние три финансовых года (2022–2024 гг.), проведен анализ основных экономических показателей деятельности организации (таблица 4).

Таблица 4 – Основные экономические показатели эффективности деятельности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» за 2022–2024 гг.

Показатели	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Изменение 2024 г. к 2022 г.	
				абсолютное изменение	прирост, процент
1	2	3	4	5	6
Оборот розничной торговли, тыс. руб.	3286946	3412019	3282187	-4759	-0,14
Валовой доход, тыс. руб.	2010001	1982314	1514667	-495334	-24,64

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4	5	6
Валовой доход в процентах к обороту, процент	61,15	58,10	46,15	-15,00	x
Издержки обращения, тыс. руб.	1276945	1429705	1767520	490575	38,42
Уровень издержек обращения, процент	38,85	41,90	53,85	15,00	x
Прибыль по торговле, тыс. руб.	1090441	1012182	395894	-694547	-63,69
Рентабельность по торговле, процент	33,17	29,67	12,06	-21,11	x
Налоги, тыс. руб.	211140	182813	9935	-201205	-95,29
Чистая прибыль (чистый убыток), тыс. руб.	796810	661095	-50207	-847017	-106,30
Чистая рентабельность (убыточность), процент	24,24	19,38	-1,53	-25,77	x
Средние товарные запасы, тыс. руб.	376748,5	491939	607181	230432,5	61,16
Товарооборачиваемость, обороты	8,72	6,94	5,41	-3,32	-38,04
Товарооборачиваемость, дни	41,84	52,63	67,52	25,69	61,40
Численность работников, чел.	256	241	250	-6	-2,34
Оборот торговли на 1 работника, тыс. руб.	12839,63	14157,76	13128,75	289,12	2,25

Анализ представленных сведений определяет сокращение оборота розничной торговли ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» в анализируемом периоде на 4 759 тыс. руб. или 0,14 %, что определяет сокращение масштабов торговой деятельности компании в результате сокращения потребительского спроса из-за высокого роста реального уровня инфляции, и, как следствие, сокращения потребительской способности населения. Также следует отметить рост конкуренции в отрасли, что также повлияло на розничный торговый оборот компании. Негативной тенденцией, сложившейся в анализируемом периоде, является сокращение валового дохода компании на 495 334 тыс. руб. или 24,64 %, что определяет сокращение экономических результатов розничной торговли компании. Сказанное подтверждается снижением валового дохода в процентах к обороту на 15 %.

Издержки обращения, напротив, имеет существенную тенденцию к росту. Так, показатель увеличился на 490 575 тыс. руб. или 38,42 % в результате роста затрат на приобретаемые для дальнейшей реализации товары, а также в результате роста цен на транспортные услуги, связанные с доставкой товаров на территорию филиалов ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС». Уровень издержек

обращения увеличился на 15 %, что совместно с динамикой других выше рассмотренных показателей позволяет определить снижение экономических результатов торговой деятельности компании. Данный вывод подтверждается сокращением прибыли по торговле на 694 547 тыс. руб. или 63,69 %. Также необходимо отметить снижение рентабельности по торговле на 21,11 %, что определяет сокращение эффективности розничной торговли компании.

Финансовым результатом деятельности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» в 2024 году является чистый убыток в размере 50 207 тыс. руб., в результате чего, в 2024 году отмечена убыточность деятельности компании, которая составила 25,77 %.

Негативной тенденцией является снижение товарооборачиваемости на 3,32 оборота (38,04 %), что привело к росту длительности одного оборота на 25,69 дней (61,40 %). Помимо этого, отмечается рост оборота торговли на 1 работника компании на 289,12 тыс. руб. (2,25 %), в результате более высокого темпа снижения численности персонала компании по сравнению с сокращением выручки в относительном выражении. Динамика оборота торговли на одного работника определяет повышение эффективности использования персонала в анализируемом периоде.

Представленные сведения определяют рост торговых показателей деятельности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» за 2022 – 2024 года, но при этом наблюдается снижение экономических показателей компании, в частности, отмечено сокращение объемов розничной торговли компании, что формирует угрозы для положения организации в отрасли и развития ее деятельности в будущем.

2.2 Анализ факторов внешней и внутренней среды функционирования ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Современное состояние розничной торговли РФ во многом определяется влиянием различного рода факторов, как внутреннего, так и внешнего характера. В целях анализа современного уровня развития розничной торговли Российской Федерации за 2022 – 2024 гг., ниже представлены необходимые сведения.

В частности, в приложении А представлена динамика числа организаций, действующих на территории Российской Федерации по видам экономической деятельности за 2022–2024 гг., в целях определения роли розничной торговли в экономике государства.

Согласно представленным в приложении Б (таблица Б.1) сведениям, в анализируемом периоде наблюдается сокращение числа организаций, действующих на территории Российской Федерации на 232,20 тыс. единиц, что составляет 6,60 % и является следствием ухудшения экономического положения хозяйствующих субъектов, в результате негативного влияния факторов внешней и внутренней среды. Сокращение количества торговых организаций РФ за 2022–2024 гг. произошло на 113,20 тыс. единиц или 12,08 %. На основе представленных сведений, проведен расчет структуры организаций, действующих на территории РФ по видам экономической деятельности за 2022–2024 гг. (приложение Б, таблица Б.2). Структура хозяйствующих субъектов РФ по видам экономической деятельности за 2024 год представлена на рисунке 5.



Рисунок 5 – Структура организаций Российской Федерации по сферам экономической деятельности в 2024 году

Наибольший удельный вес в структуре организаций, действующих на территории Российской Федерации, представлен организациями сферы розничной и розничной торговли, доля указанных организаций составила 25,08 % в 2024 году. Также существенный удельный вес в структуре рассматриваемого показателя принадлежит строительным организациям (12,0 % в 2024 году), организациям сферы операций с недвижимым имуществом (9,07 % в 2024 году) и организациям сферы профессиональной, научной и технической деятельности (8,46 % в 2024 году). Таким образом, представленные сведения позволяют определить существенную роль организаций розничной торговли среди организаций других сфер экономической деятельности, действующих на территории Российской Федерации.

В целях анализа масштабов деятельности организаций розничной торговли РФ, в таблице 5 представлена динамика оборота хозяйствующих субъектов рассматриваемой сферы за 2022–2024 гг.

Таблица 5 – Динамика оборота розничной торговли РФ за 2022–2024 гг.

Показатель	Значение показателя			Изменения 2024 г. к 2022 г.	
	2022 г.	2023 г.	2024 г.	абсолютные	темпы прироста, процент
Оборот розничной торговли:					
- в млрд. руб. (в фактически действовавших ценах)	84 847,9	109 486,8	117 466,1	32 618,20	38,44
- в процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	100,6	105,3	83,3	-17,30	х
Из него оборот организаций розничной торговли:					
- в млрд. руб. (в фактически действовавших ценах)	67 616,4	85 438,3	92 069,9	24 453,50	36,17
- в процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	101,9	103,1	83,6	-18,30	х

Анализ сведений, представленных в таблице 5 позволяет выявить расширение масштабов розничной торговли государства, что определяется ростом оборота розничной торговли на 32 618,20 млрд. руб. или 38,44 %. Представленная динамика обусловлена ростом потребности потребителей в реализуемых розничной торговлей предприятиями товарами.

При этом оборот розничных торговых организаций государства увеличился на 24 453,50 млрд. руб. или на 36,17 %, что определяет развитие масштабов деятельности организаций розничной торговли за 2022 – 2024 гг., действующих на территории Российской Федерации.

Важно отметить, что в современных условиях, российские потребители ограничены в доступе на иностранные рынки товаров, в связи с реализацией иностранными государствами санкционной политики против России. Представленная тенденция приводит к необходимости расширения масштабов внутреннего производства, и, соответственно к увеличению оборота розничной торговли, в целях насыщения внутреннего рынка государства необходимыми товарами. Указанные условия формируют негативные условия для торговой деятельности розничных торговых организаций, в связи с чем, хозяйствующие субъекты рассматриваемой сферы экономики реализуют разные меры, направленные на привлечение потребителей и повышение уровня конкурентоспособности.

Уровень конкуренции на рынке розничной торговли одеждой в специализированных магазинах на территории Российской Федерации достаточно высок и представлен организациями разных организационно правовых форм (ОАО, ООО, ИП), масштабов деятельности, территории присутствия и прочими конкурентными условиями. Основными конкурентами ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» являются: ООО «Лоде», АО «БНС Групп», ООО «Гесс Сиайэс», ООО «Август» и ООО «Линк Фэшн».

Основные показатели деятельности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» и конкурентов организации представлены в таблице 6.

Таблица 6 - Основные показатели деятельности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» и конкурентов

Конкурентный критерий	ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»	ООО «Лоде»	АО «БНС Групп»	ООО «Гесс Сиайэс»	ООО «Август»	ООО «Линк Фэшн»
1	2	3	4	5	6	7
Доход, млн. руб.	3282,19	7925,54	6573,86	6154,27	7132,86	6659,82
Чистая прибыль (убыток), млн. руб.	-50,21	1455,73	3,52	-62,2	16,1	-444

Продолжение таблицы 6

1	2	3	4	5	6	7
Чистая рентабельность (убыточность), процент	-1,53	18,37	0,05	-1,01	0,23	-6,67
Численность персонала, чел.	250	455	818	430	1915	134
Оборот торговли на 1 работника, млн. руб.	13,12	17,42	8,04	14,31	3,72	49,70
Города присутствия в России, ед.	7	5	2	4	4	12
Количество торговых точек в России, ед.	16	24	9	11	34	28
Количество торговых точек на один город в среднем, ед.	2,29	4,80	4,50	2,75	8,50	2,33
Страны присутствия, ед.	43	5	2	5	7	-
Количество торговых точек за рубежом, ед.	49	12	7	18	51	-
Количество торговых точек на одну страну в среднем, ед.	1,14	2,40	3,50	3,60	7,29	-

Среди представленных организаций, наиболее высоким доходов обладает ООО «Лоде» (7 925,54 млн. руб. в 2024 году). Также организация характеризуется наиболее высоким уровнем прибыли (1 455,73 млн. руб. в 2024 году) и наиболее высоким уровнем рентабельности (18,37 % в 2024 году). При этом наибольшая численность персонала – в ООО «Август» (1915 человек на 01.01.2025 год). Наиболее широкое распространение в России характерно для ООО «Линк Фэшн» - в 12 городах России. Наибольшее количество филиалов за рубежом – у ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» - 49 торговых точек.

Представленные данные были нормированы для построения многоугольника конкурентоспособности. Нормирование проведено на основе расчета коэффициента соотношения фактического значения каждого из представленных критериев к среднему показателю по критерию. Показатели, имеющие отрицательное значение и меньшие «0,5» при оценке были заменены на «0». Показа-

тели, имеющие значение более «5» были заменены на максимальный бал при оценке – «5». Показатели, получившие значения от «0,5» до «1», были оценены как «1», в целях приведения полученных значений показателей к единой шкале оценивания. Результаты нормирования представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Нормированные значения основных показателей деятельности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» и конкурентов

Конкурентный критерий	ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»	ООО «Лоде»	АО «БНС Груп»	ООО «Гесс Сияйэс»	ООО «Август»	ООО «Линк Фэшн»
Доход, млн. руб.	0,52	1,26	1,05	0,98	1,13	1,06
Чистая прибыль (убыток), млн. руб.	-0,33	9,50	0,02	-0,41	0,11	-2,90
Чистая рентабельность (убыточность), процент	-0,97	11,68	0,03	-0,64	0,15	-4,24
Численность персонала, чел.	0,37	0,68	1,23	0,64	2,87	0,20
Оборот торговли на 1 работника, млн. руб.	0,74	0,98	0,45	0,81	0,21	2,81
Города присутствия в России, ед.	1,24	0,88	0,35	0,71	0,71	2,12
Количество торговых точек в России, ед.	0,79	1,18	0,44	0,54	1,67	1,38
Количество торговых точек на один город в среднем, ед.	0,55	1,14	1,07	0,66	2,03	0,56
Страны присутствия, ед.	4,16	0,48	0,19	0,48	0,68	-
Количество торговых точек за рубежом, ед.	2,15	0,53	0,31	0,79	2,23	-
Количество торговых точек на одну страну в среднем, ед.	0,38	0,80	1,17	1,20	2,44	-

Представленные сведения использованы для построения звезды (многоугольника) конкурентоспособности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» (рисунок 6).

Согласно представленным результатам, наибольший уровень конкуренто-

способности, среди представленных организаций, имеет ООО «Лоде». Конкурентными преимуществами компании являются: доход, чистая прибыль, чистая рентабельность.

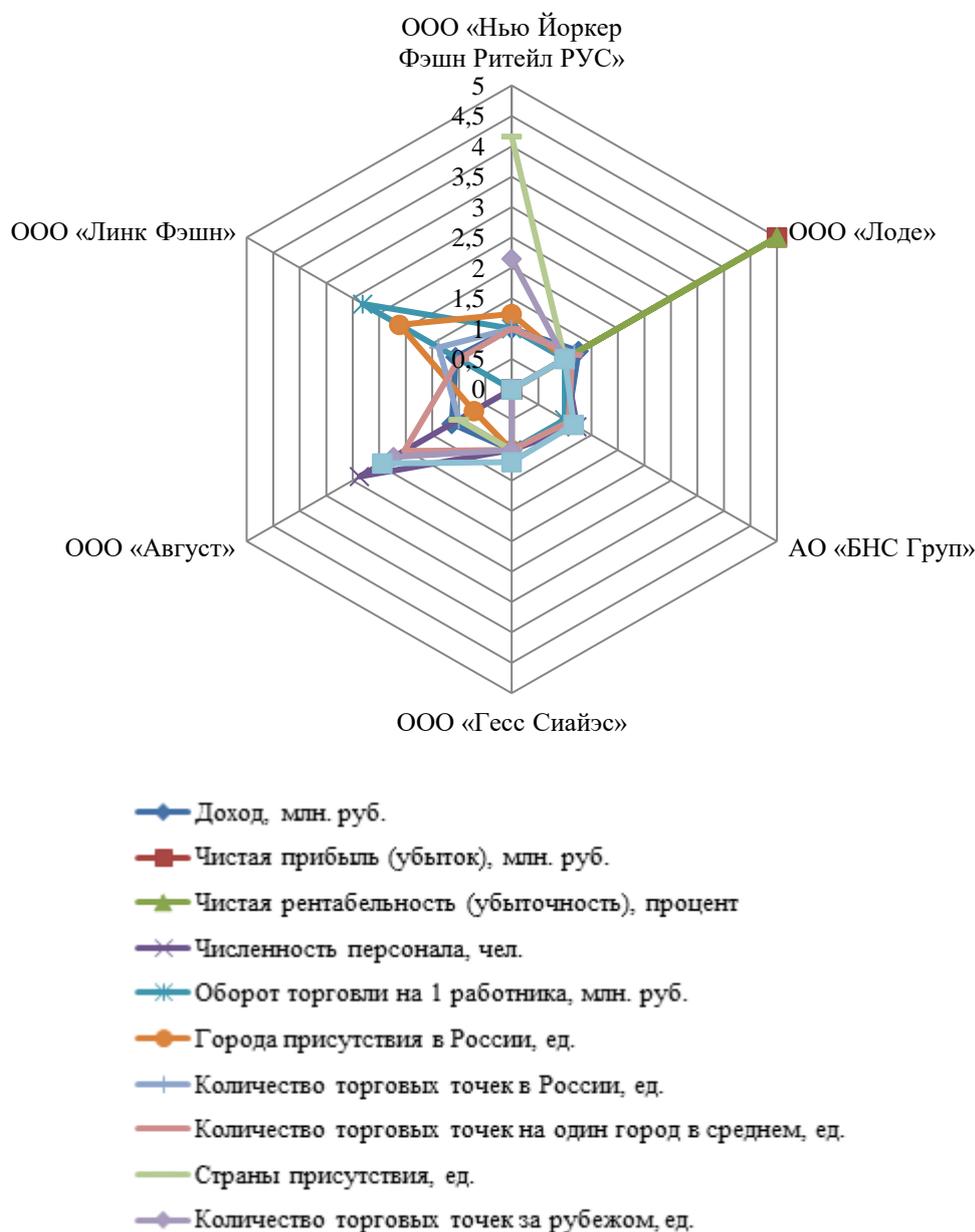


Рисунок 6 – Звезда (многоугольник) конкурентоспособности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Также достаточно высоким уровнем конкурентоспособности обладает ООО «Август», конкурентными преимуществами компании являются: численность персонала и плотность присутствия в городах России. ООО «Нью Йоркер

Фэшн Ритейл РУС» также имеет достаточно высокий уровень конкурентоспособности. Среди конкурентных преимуществ компании следует выделить: количество торговых точек компании в иностранных государствах и страны присутствия. Проблемными аспектами конкурентоспособности компании являются: чистый убыток, численность персонала, а также плотность присутствия за рубежом. Для повышения конкурентоспособности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», целесообразно разработать меры, направленных на оптимизацию положения компании на рынке розничной торговли одеждой в специализированных магазинах с учетом выявленных проблемных аспектов конкурентоспособности.

Важно отметить, что существенное влияние на деятельность ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» оказывают факторы внешней среды, для оценки которых, использована методика PEST-анализа (приложение Б). В таблице 8 представлена характеристика факторов внешней среды, влияющих на деятельность ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

Таблица 8 - PEST-анализ ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Фактор	Проявление факторы	Ответные меры
1	2	3
Политико-правовые факторы		
Изменение нормативно-правовых актов в сфере коммерческой деятельности	Увеличение ставок в отношении отдельных налогов и сборов, уплачиваемых коммерческими организациями сферы розничной торговли	Расширение масштабов основной (торговой) деятельности и внедрение новых дополнительных направлений деятельности организации, в целях формирования резервного фонда для уплаты налогов и сборов
Изменение нормативно-правовых актов в сфере розничной торговли	Установление максимального уровня торговой наценки для отдельных групп товаров	Расширение ассортимента, достижение более высокого уровня доходов и прибыли
Развитие коррупционных схем между бизнесом и государственными органами	Создание искусственных барьеров для организаций розничной торговли, в целях представления доступа на рынки для определенных организаций	Расширение сферы влияния за счет выхода на новые рынки сбыта товаров
Государственное регулирование сферы розничной торговли текстильными товарами	Усиление степени обязательств организаций розничной торговли по отношению к потребителям (розничным торговым организациям)	Строгий контроль над соблюдением норм действующего законодательства в сфере регулирования торговой деятельности
Государственные направления контроля конкуренции в отрасли	Усиление государственного контроля над организациями-монополистами и организациями,	Усиление контроля над соблюдением антимонопольного законодательства РФ

Продолжение таблицы 8

1	2	3
	обладающими большей долей рынка в сфере розничной торговли текстильными товарами	
Обострение политической ситуации в мире	Санкционная политика иностранных государств привела к ограничению доступа организаций розничной торговли текстильными товарами к иностранным товарам	Смена иностранных поставщиков на отечественных, поиск новых каналов поставки товаров, в том числе из иностранных государств
Экономические факторы		
Тенденции в экономике государства	Развитие сферы розничной торговли текстильными товарами	Расширение клиентской базы, выходы на новые рынки, расширение ассортимента реализуемых товаров
Уровень конкуренции на рынке розничной торговли текстильными товарами	Рост конкуренции в отрасли розничной торговли текстильными товарами на территории Российской Федерации	Расширение ассортимента товаров, контроль над качеством поставляемых товаров, оптимизация ценовой политики
Тенденции в формировании уровня цен	Рост цен на приобретаемые товары, работы и услуги неизбежно ведет к росту продажных цен в отношении текстильных товаров	Организация мероприятий, направленных на смену поставщиков определенных товаров, работ или услуг
Тарифы на электрическую энергию, используемую для коммерческих целей	Ежегодная индексация тарифов на электрическую энергию	Введение нормирования в отношении расходования электрической энергии
Негативные проявления экономических тенденций в мире	Санкционная политика иностранных государств, которая приводит к разрыву коммерческих отношений российских торговых организаций с иностранными поставщиками	Изменение каналов поставок иностранных товаров, в том числе через страны СНГ, в рамках параллельного импорта, смена иностранных поставщиков на отечественных
Социально-демографические факторы		
Тенденции в формировании динамики и структуры занятого в экономике России населения	Сокращение численности экономически-активного населения РФ, что приведет к снижению среднего дохода на душу населения, и, соответственно, к сокращению потребительского спроса на продовольственные товары	Поиск новых потребителей-розничных торговых организаций текстильных товаров. Поиск новых рынков сбыт текстильных товаров
Потребительские предпочтения	Существенное изменение потребительских предпочтений текстильных товаров способно сократить потребительский спрос на отдельные группы текстильных товаров	Мониторинг продаж товаров с использованием методик, позволяющих выявлять группы товаров, пользующихся нестабильным и низким уровнем потребительского спроса, и, дальнейшее изменение ассортимента товаров
Система контроля качества текстильных товаров	Снижение уровня качества реализуемых текстильных товаров, что способно сократить потребительский спрос и уровень доходов розничных торговых организаций	Организация строго контроля над качеством реализуемых товаров, и, при необходимости, сокращение или отказ от реализации отдельных групп товаров
Технико-технологические		
Нормативно-правовое регулирование в сфере	В современных условиях, на территориях Российской Федерации	Мониторинг над появлением новых средств информационных техноло-

1	2	3
развития информационных технологий	внедряются государственные программы, направленные на развитие сферы информационных технологий	гий и определение возможности их использования в деятельности организации
Современный уровень инновационного развития в сфере розничной торговли текстильными товарами	Развитие инновационной сферы создает новые возможности для автоматизации и роботизации торговой деятельности, в частности, в области складского хранения и доставки товаров потребителям	Мониторинг развития инноваций в сфере розничной торговли текстильными товарами, внедрение инновационных видов торгового и складского оборудования
Уровень технического состояния торгового и складского оборудования	Низкий уровень технического состояния торгового и складского оборудования приводит к его выходу из строя, что ведет к дополнительным расходам на ремонт торгового и складского оборудования, а также снижает финансовые результаты деятельности организации	Контроль над техническим состоянием торгового и складского оборудования, а также своевременная замена отдельных единиц оборудования
Степень автоматизации торговых процессов	Развитие систем автоматизации торговой деятельности позволяет существенно сократить трудовые и финансовые расходы на ведение торговой деятельности	Анализ имеющихся средств автоматизации торговли и рассмотрение возможности к их применению в деятельности организации

Представленные факторы внешней среды позволяют определить их существенное влияние на деятельность ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС». Важно отметить, что на уровне организации невозможно полностью устранить негативное влияние представленных внешних факторов. При этом имеется возможность внедрить ответные меры, направленные на снижение негативного влияния факторов внешней среды. К подобным мерам, целесообразно отнести:

- расширение клиентской базы, поиск новых рынков сбыта текстильных товаров;
- формирование новых каналов поставки товаров из иностранных государств, смена иностранных поставщиков на отечественных при невозможности продолжения дальнейших коммерческих отношений с иностранными поставщиками;
- внедрение информационных и инновационных технологий в деятельность ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», в целях снижения трудовых, временных и финансовых расходов на осуществление торговой деятельности

организации.

В рамках анализ мезосреды ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», проведен анализ конкурентных сил по модели М. Портера, результаты анализа представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Анализ пяти конкурентных сил ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» по модели М. Портера

Угрозы	Описание угроз
1	2
Угроза появления товаров-заменителей текстильных товаров	<p>Развитие текстильной промышленности привело к созданию продуктов-заменителей привычным потребителям товаров. Для производства таких товаров используется текстильное сырье, обладающее сравнительно высоким качеством, но произведенное с существенно меньшими затратами, что снижает совокупные производственные затраты и позволяет производителям устанавливать цены на реализуемые товары на уровень ниже, чем у поставщиков, что делает подобные товары более привлекательными для потребителей.</p> <p>Учитывая стабильный потребительский спрос на указанные группы текстильных товаров, целесообразно осуществлять мониторинг рынка товаров-заменителей текстильных товаров и насыщать ими складские помещения ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», в целях удержания имеющихся потребителей и привлечения новых.</p> <p>Таким образом, угроза появления продуктов заменителей на рынке текстильных товаров существенна, при этом ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» предпринимает все необходимые усилия, в целях реализации ответных мер на влияние указанной угрозы.</p>
Угроза появления новых игроков на розничном рынке текстильных товаров	<p>Рынок розничной торговли текстильными товарами Российской Федерации представлен рядом крупных организаций. При этом ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» занимает лидирующие позиции на рассматриваемом территориальном рынке.</p> <p>Вход на рынок розничной торговли текстильными товарами ограничен существенными финансовыми вложениями, необходимыми для приобретения торгового оборудования, складских и офисных помещений, а также реализацию расходов на выплату заработной платы, уплату налогов и сборов, а также иные расходы, связанные с организацией розничной торговой деятельности.</p> <p>Важно отметить, что в целях противостояния рассматриваемой угрозе, ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» реализует меры, направленные на удержание прочных позиций на рынке розничной торговли текстильными товарами Российской Федерации, посредством расширения клиентской базы за счет поиска новых рынков сбыта товаров.</p> <p>Таким образом, угрозы появления новых игроков на розничном рынке текстильных товаров имеет место, но при этом в современных условиях, не способна оказать негативного влияния на деятельность ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».</p>
Угроза рыночной власти поставщиков текстильных изделий	<p>Поставщиками ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», в основном, выступают поставщики текстильных товаров, при этом, организация в основном сотрудничает с иностранными организациями. Важно отметить, что в связи с ведением санкционной политики иностранных государств против России, ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» было вынуждено прекратить коммерческие отношения с отдельными иностранными поставщиками. В целях сохранения современного положения на рынке розничной торговли текстильными товарами РФ, организация осуществила поиск новых поставщиков, в связи с чем, часть иностранных поставщиков была заменена на отечествен-</p>

1	2
	ных. Таким образом, рыночная власть поставщиков текстильных товаров, в современных условиях, имеет существенное влияние на деятельность ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», при этом не создает существенных угроз для деятельности организации, учитывая реализуемые ответные меры.
Угроза рыночной власти потребителей текстильных изделий	<p>Потребителями на рынке розничной торговли текстильными товарами, выступают розничными организации, осуществляющие продажу продуктов питания и представлены как сравнительно крупными (торговыми сетями), так и относительно мелкими организациями (небольшие магазины шаговой доступности). От предпочтений потребителей, во многом зависит спрос на реализуемые ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» продовольственные товары, и, соответственно, на доходы и прибыль организации.</p> <p>Важно отметить, что ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» реализует меры по удержанию имеющихся и привлечению новых потребителей. Среди подобных мер следует выделить: изменение ассортимента товаров согласно потребительским предпочтениям, повышение контроля качества реализуемых товаров, оптимизация ценовой политики.</p> <p>Таким образом, угроза рыночной власти текстильных товаров не способна нанести существенный ущерб деятельности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», учитывая ответные меры, реализуемые организацией.</p>
Угроза конкурентной борьбы на рынке розничной торговли текстильных изделий	<p>ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» является одним из лидеров на рынке розничной торговли текстильными товарами РФ. При этом конкурентами ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», в основном выступают крупные организации сферы розничной торговли. Важно отметить, что с каждым годом, ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» постепенно расширяет рынки сбыта, формируя все более обширную клиентскую базу. Также организация характеризуется наличием широкого спектра конкурентных преимуществ. Сказанное позволяет определить несущественное влияние рассмотренной угрозы на деятельность ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».</p>

Проведенный анализ позволил определить, что наиболее существенное влияние на деятельность ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», оказывает рыночная власть поставщиков и потребителей. При этом необходимо отметить, что исследуемая организация реализует все необходимые меры по минимизации негативного влияния указанных угроз.

В совокупности, проведенный анализ деятельности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» позволил определить, что организация занимает прочное положение на рынке розничной торговли текстильными изделиями Российской Федерации, обладает достаточно высоким уровнем конкурентоспособности и устойчивым финансовым положением, это формирует группу сильных сторон, использование которых в деятельности организации, генерирует возможности для ее дальнейшего развития, укрепления положения на региональном рынке текстильных товаров, повышения экономических результатов и достижения

более высокой эффективности деятельности.

Ниже проведен анализ внутренней среды ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

Важно значение среди факторов внутренней среды, оказывающих влияние на деятельность ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», имеет система управления торговыми процессами, от результатов реализации которых во многом зависит деятельность компании. Первым и основным этапом торговых процессов компании, являются закупки товаров для их дальнейшей продажи. В общем виде, система закупок товаров ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» представлена совокупностью процессов, направленных на обеспечение организации товарами в объеме, способном удовлетворить потребительский спрос на товары. При этом организация уделяет особое внимание качеству приобретаемых товаров и ценовой политике поставщиков. Таким образом, система закупок товаров в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» призвана обеспечить бесперебойные поставки товаров на территорию организации с минимальными расходами на их приобретение.

Первым и основным этапом реализации закупочной деятельности в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», является поиск поставщиков, поставляющих продовольственные товары высокого качества в широком ассортименте. Для достижения указанной цели, специалисты отдела закупок организации осуществляют мониторинг деятельности потенциальных поставщиков и их анализ по ряду критериев, среди которых выступают: ассортимент товаров, длительность поставки, договорные условия, ценовая политика, качество поставляемых товаров и другое. Исходной информацией для проведения подобного анализа, являются сведения, представленные в открытом доступе, а также информация, полученная в результате переговоров с представителями потенциальных поставщиков по телефонным и электронным каналам связи. На основе полученной информации, проводится качественная и количественная оценка поставщиков, по результатам которой, определяется группа поставщиков товаров, обладающих наиболее приемлемыми для ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

характеристиками и начинается коммуникационная работа, основная цель которой – определить возможности для дальнейшей договорной работы с конкретным поставщиком.

Завершением указанных действий является подписание договоров на поставку товаров с поставщиками, в которых раскрываются основные положения договорной работы: объем поставки товаров с указанием конкретных наименований товаров, цена каждой товарной группы и общая стоимость, условия поставки товаров: объем партий и длительность поставки, условия оплаты товаров: форма оплаты и прочее.

Закупки товаров в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» осуществляются по результатам оценки потребности в товарах. Для этого, учитываются товарные остатки в организации, планы продаж на будущие периоды (как правило, календарный месяц), текущий уровень потребительского спроса и возможное влияние различного рода факторов на изменение уровня потребительского спроса. Помимо этого, при определении потребности в товарах, в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» учитываются издержки обращения, расходы на доставку, погрузочно-разгрузочные работы и прочие аналогичные расходы.

Потребность в товарах рассчитывает экономист и согласовывает с начальником отдела закупок, после чего, согласование данного вопроса осуществляется с финансовым директором организации.

В таблице 10 представлена характеристика процесса закупки товаров в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

Таблица 10 - Характеристика процесса закупки товаров в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Процесс	Действие	Исполнитель	Источники информации
1	2	3	4
Определение потребности в товарах	Расчет потребности по каждой группе товаров	Старший менеджер отдела продаж	Данные бухгалтерского учета
	Определение возможности закупки конкретных групп товаров, исходя из наличия свободных денежных средств	Начальник отдела продаж по согласованию с генеральным директором Начальник отдела продаж по согласованию с генеральным директором	Данные бухгалтерского учета, результаты опроса генерального директора и главного бухгалтера
	Определение групп товаров		

1	2	3	4
	для закупок		Данные управленческого учета
Выбор поставщиков	Оценка поставщиков по критериям: ценовая политика, наличие необходимого перечня товаров, качество товаров	Начальник отдела продаж совместно с главным бухгалтером	Сведения, представленные в СМИ и сети Интернет
	Осуществление переговоров с поставщиками по вопросу поставки товаров	Старший менеджер отдела продаж	Сведения, представленные в СМИ и сети Интернет
	Определение поставщиков, у которых будут приобретены товары для продажи	Начальник отдела продаж по согласованию с генеральным директором	Сведения, представленные в СМИ и сети Интернет
Оформление заявки на закупку товаров	Составление заявки на закупку товаров	Старший менеджер отдела продаж	Результаты ранее реализованных процедур
	Подписание заявки	Генеральный директор	Результаты ранее реализованных процедур

Необходимо обратить внимание, что исходной информацией для определения потребности в товарах, являются данные, сформированные в программе 1С: Управление торговлей, которые выгружаются бухгалтером ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», систематизируются, группируются и приводятся в форму, понятную пользователям, не имеющим образования бухгалтера. Подобные сведения передаются специалистам отдела закупок ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», которые на основе полученной информации, а также с учетом текущих изменений в организации, осуществляют расчет потребности в товарах. По результатам полученных расчетов, осуществляются коммуникации с поставщиками на предмет формирования заявок на поставку товаров.

После того, как партии товаров, предназначенные для поставки на территорию ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», сформированы поставщиком, организуется непосредственная доставка товаров транспортом поставщиков. По прибытии товаров на территорию ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», водитель передает представителю ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» (складскому сотруднику) сопроводительные документы, в частности, универсальный передаточный документ (УПД), которые является совмещенной формой товар-

ной накладной и счет-фактурой, а также счет на оплату товаров. Указанные документы подписываются сотрудником ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

После чего, организуется проверка товаров по качеству и количеству. При соответствии фактического наличия товаров заявленному в документах, товары разгружаются и передаются на склад ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» рабочими склада организации. При не соответствии заявленного количества товаров с фактическим, составляет соответствующий акт, который подписывается представителями поставщика и покупателя.

Характеристика процессов отгрузки товаров в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» представлена в таблице 11.

Таблица 11 - Характеристика процесса отгрузки товаров в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Процесс	Действие	Исполнитель
Поступление товаров на территорию ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»	Доставка товаров на территорию ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» (доставка товаров осуществляется транспортом поставщика)	Сотрудники отдела закупок, при необходимости, привлекаются другие специалисты организации, указанные в доверенности на получение товарно-материальных ценностей.
Приемка товаров. Проверка товаров по качеству и количеству	Приемка товаров по количеству. Пересчет товаров, сверка с заявкой	Сотрудник склада
	Проверка товаров по номенклатуре	Сотрудник склада
	Проверка товаров по качеству, выборочный контроль	Сотрудник склада
Передача товаров на склад организации для хранения	Составление документов на поступление товаров (УПД. Счет на оплату)	Бухгалтер
	Подписание документов на поступление товаров	Бухгалтер, генеральный директор

Закупки товаров являются одним из основных этапов товародвижения в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

В таблице 12 представлены показатели эффективности затрат закупочной работы в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» за 2022-2024 гг.

В анализируемом периоде наблюдается рост удельного веса расходов на закупку товаров на 0,01 процентных пунктов. При этом отмечено снижение доли затрат на приобретение товаров в структуре затрат на снабжение на 0,45 процентных пунктов.

Таблица 12 – Анализ затрат на закупку товаров в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» за 2022–2024 гг.

Показатель	Значение показателя, процент			Изменение показателя 2024 г. к 2022 г., процентный пункт
	2022 г.	2023 г.	2024 г.	
Удельный вес расходов на закупку товаров в общей стоимости товаров	0,83	0,81	0,84	0,01
Доля затрат на приобретение товаров в структуре затрат на снабжение	3,27	2,59	2,82	-0,45
Коэффициент соотношения темпов роста затрат на приобретение товаров на единицу готовых изделий и заработной платы персонала, занимающегося закупками	1,12	1,03	0,76	-0,36

Таким образом, в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» наблюдается необходимость пересмотра работы с некоторыми поставщиками, в целях оптимизации затратной части бюджета организации.

В таблице 13 представлены показатели эффективности поставок товаров в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» за 2022–2024 гг.

Таблица 13 - Показатели эффективности поставок товаров в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» за 2022–2024 гг.

Наименование Показателей	Значение показателей			Изменения 2024 г. к 2022 г.	
	2022 г.	2023 г.	2024 г.	абсолютный прирост	относительный прирост, процент
Коэффициент выполнения плана поставок	0,98	0,95	0,93	-0,05	-5,10
Удельный вес транспортных затрат в структуре общих затрат на закупку товаров	0,06	0,05	0,07	0,01	x

Согласно представленным в таблице 13 сведениям, в анализируемом периоде наблюдается снижение уровня выполнения плана поставок на 5,10 %, в связи со сбоями в поставках со стороны транспортной организации.

Также наблюдается рост удельного веса транспортных расходов в структуре общих затрат организации на закупку товаров на 0,01 процентных пунктов. Указанные сведения позволяют сделать вывод о необходимости совершенствования системы поставок товаров в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

Таким образом, проведенный анализ закупной работы в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» позволил выявить как положительные, так и отрицательные результаты. Среди положительных тенденций, следует отметить внедрение направлений оптимизации закупочной деятельности организации на основе потребительских предпочтений, что позволило оптимизировать систему закупок товаров и привести ее в соответствие с потребностями организации.

В качестве негативных тенденций, выявлены: рост удельного веса расходов на закупку товаров в общей структуре стоимости товаров, что определяет повышением цен товаропроизводителей. Также выявлено снижение коэффициента выполнения плана поставок товаров розничным потребителям, ввиду наличия проблем при формировании и доставки заказов.

Таким образом, закупочная деятельность ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» нуждается в совершенствовании, в целях повышения эффективности коммерческой деятельности организации и достижения более высоких экономических результатов работы ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС». Следует отметить, что процессы поставок товаров в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» реализуются на основе договоров купли-продажи, имеющих долгосрочный характер. Как правило, договоры поставок между ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» и поставщиками товаров заключаются на год и при окончании действия договора пролонгируются (продлеваются) с учетом изменения цен.

Немаловажное значение, среди факторов внутренней среды ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», имеет торговый ассортимент. Формирование ассортимента ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» осуществляется согласно результатам оценки потребительского спроса на товары организации, которая проводится на основе анализа информации, полученной у представителей розничных организаций, выступающих потребителями товаров организации. Соответствующие задачи возложены на отдел продаж ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

В качестве этапов формирования товарного ассортимента ООО «Нью

Йоркер Фэшн Ритейл РУС», следует выделить:

- анализ текущего уровня продаж в организации по товарным группам и наименованиям товаров;
- анализ динамики и структуры товарного ассортимента с обязательным выявлением причин текущих изменений;
- оценка потребительских предпочтений покупателей товаров на основе информации, полученной у представителей организаций, выступающих потребителями товаров;
- формирование представлений о тенденциях, складывающихся на региональных рынках региона в отношении товарного ассортимента потребительских товаров, в целях потенциального расширения ассортимента на основе закупок новых товаров, появившихся на отраслевом рынке;
- планирование объема продаж товаров на основе аналогичных показателей за предыдущие периоды времени и с учетом текущих изменений на отраслевом рынке текстильных товаров;
- осуществление переговоров с представителями организаций поставщиков на предмет возможности поставки товаров определенных наименований и в конкретном объеме.

Важно отметить, что результаты анализ товарного ассортимента ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» передаются на рассмотрение начальнику отдела продаж, который вносит коррективы в отношении будущих поставок товаров. При этом особое внимание уделяется факторам, способным повлиять на изменение товарного ассортимента в ближайших периодах. К таким факторам следует отнести: текущее финансовое положение организации, современные тенденции развития организации с возможными изменениями в коммерческой деятельности, тенденции развития регионального рынка текстильных товаров, изменения потребительских предпочтений и другое.

Основное влияние на формирование товарного ассортимента ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», оказывают потребности в товарах розничных организаций, выступающих потребителями товаров исследуемой организации.

Основными принципами формирования ассортимента товаров в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» являются:

- обеспечение широты ассортимента в рамках реализуемых товарных групп;
- формирование ценовой политики, позволяющей достичь высокого уровня потребительского спроса;
- достижение большого числа поставщиков, в целях обеспечения возможности выбора того или поставщика при поставке определенной товарной группы.

В целях оценки спроса покупателей, проведен опрос розничных покупателей в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», которыми выступают различные торговые организации. Целью опроса является определение основных критериев, которыми руководствуются потребители при выборе текстильных товаров. В рамках опроса, респондентами выступили представители организаций-потребителей. Численность респондентов составила 56 человек. Оценка потребительских предпочтений проведена в форме опроса, в рамках анкетирования. Результаты опроса потребителей представлены в таблице 14.

Таблица 14 – Результаты опроса потребителей

Группы Товаров	Внешний вид		Упаковка		Цена		Материал		Другое	
	чел.	в процентах	чел.	в процентах	чел.	в процентах	чел.	в процентах	чел.	в процентах
Женская повседневная одежда	37	66,07	1	1,79	16	28,57	2	3,57	-	х
Женская верхняя одежда	13	24,11	2	3,57	17	29,46	23	41,07	1	1,79
Женские аксессуары	34	59,82	2	2,68	14	25,89	5	8,93	2	2,68
Мужская повседневная одежда	1	1,79	2	3,57	24	43,75	28	50,89	-	х
Мужская верхняя одежда	2	2,68	5	9,82	17	30,36	31	55,36	1	1,79
Мужские аксессуары	26	х	-	х	24	42,86	26	46,43	6	10,71
Среднее	х	25,74	х	3,57	х	33,48	х	34,37	х	2,83

Согласно представленным результатам, наибольшая часть опрошенных (66,07 %) при выборе женской повседневной одежды руководствуется внешним видом рассматриваемой товаров, что определяется возможностью определения уровня качества товаров по внешнему виду. Основным критерием выбора женской верхней одежды, является ее материал (41,07 %), влияющих на принятие решения о покупке. При выборе женских аксессуаров, потребители руководствуются материалом (50,89 %). Выбор мужской повседневной одежды в основном обуславливается материалом и ценой. Таким образом, в целом, основным критерием выбора товаров, согласно результатам проведенного опроса, является цена (33,48 %) и материал (34,37 %).

Ассортимент ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» представлен следующими группами товаров: женская повседневная одежда женская верхняя одежда, женские аксессуары, мужская повседневная одежда, мужская верхняя одежда, мужские аксессуары. Анализ товарного ассортимента ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» позволил определить, что наибольший удельный вес в структуре выручки от продажи товаров ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» представлен женской повседневной одеждой (37,23 %), а также женской верхней одеждой – 25,1 % (рисунок 8).

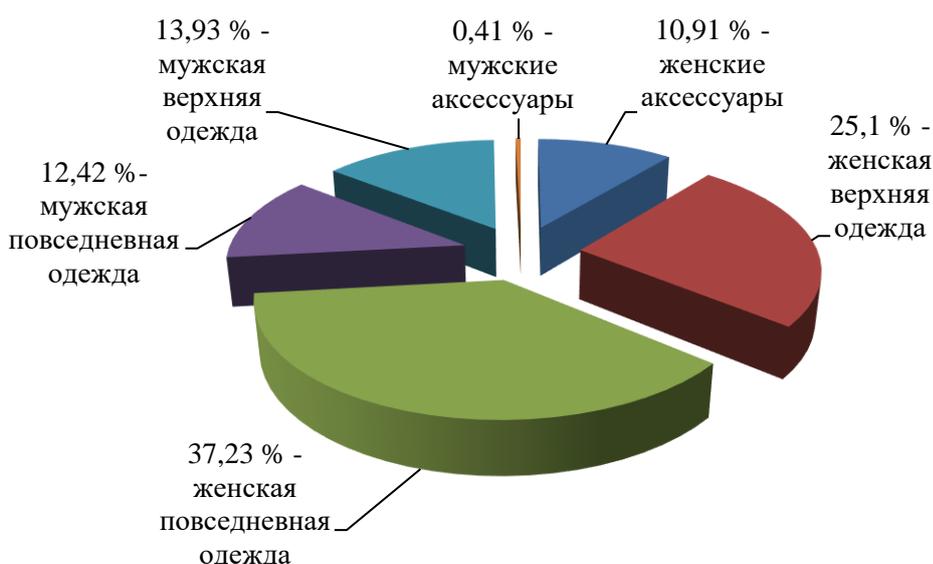


Рисунок 8 – Структура товарного ассортимента ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Источниками информации для анализа ассортимента товаров ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», являются сведения, представленные в программе 1С «Управление торговлей», на основе которой управленческие отчеты, содержащие в себе сведения о динамике реализации товаров за определенные периоды по группам товаров организации.

В целях определения преимуществ и недостатков ассортиментной политики ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», использована методика SWOT-анализа, результаты которого представлены в таблица 15.

Таблица 15 - SWOT-анализ ассортиментной политики ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - применение различных способов и методов анализа ассортиментной политики, что позволяет получить объективные результаты оценки; - гибкость ассортиментной политики, что позволяет быстро реагировать на изменения окружающей среды; - ориентация ассортиментной политики организации на потребителя; - строгая периодичность проведения анализа ассортиментной политики (раз в месяц); - практика оценки ассортимента конкурентных организаций, в целях снижения риска негативного влияния деятельности конкурентов; - систематическое формирование управленческих отчетов, позволяющих сделать вывод об изменении динамики и структуры объемов продаж товаров по ассортиментным группам; 	<ul style="list-style-type: none"> - отсутствие специального программного обеспечения, позволяющего в автоматизированном режиме отслеживать изменения объема продажи товаров; - отсутствие у сотрудников экономического отдела необходимых навыков для проведения эффективного анализа ассортимента и ассортиментной политики организации; - ценовая политика организации не всегда обеспечивает эффективность торговой деятельности организации, что приводит к превышению величины себестоимости реализации товаров (включая затраты на закупку товаров, транспортные услуги, оплату труда торгового персонала и др.) над величиной выручки от продаж; - отсутствие утвержденной инструкции по анализу ассортимента организации;
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - снижение конкуренции в отрасли, что приведет к росту объемов продаж и повышению эффективности реализации действующей ассортиментной политики; - увеличение потребительского спроса способно привести к росту объемов продаж различных ассортиментных групп товаров организации; - рост доходов населения способен привести к необходимости расширения ассортимента товаров и дополнения его товарами более высокого качества по ценам, выше средних; 	<ul style="list-style-type: none"> - ухудшение экономической ситуации в стране способно привести к сокращению ассортиментных групп товаров организации; - выведение на рынок продуктов-заменителей или новых товаров приведет к необходимости своевременного изменения действующего ассортимента. В противном случае, указанная ситуация способна привести к снижению объемов продаж и сокращению эффективности реализации ассортиментной политики организации;

Указанные сильные стороны ассортиментной политики ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» во многом сформированы в результате эффективной

системы коммуникаций с потребителями, которыми выступают розничные торговые организации. Также следует отметить, что подобная практика формирует возможности для гибкого товарного ассортимента, который может меняться при изменении потребительских предпочтений и потребностях в товарах. Важно отметить, что специалисты отдела закупок ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» имеют высокий уровень квалификации, что позволяет им использовать разные методы для достижения поставленных целей. При этом формирование товарного ассортимента в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» осуществляется без использования специальных программных средств, что приводит к техническим ошибкам и сложностям в выполнении соответствующих расчетов.

Важное значение при анализе товарного ассортимента организации розничной торговли, имеет анализа товарных запасов. В указанных целях, проведен анализ структуры товарных запасов ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» за 2022–2024 гг., результаты анализа представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Структура товарных запасов ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» за 2022–2024 гг.

Показатели	Структура, процент			Изменение по структуре 2024 г. к 2022 г., процентный пункт
	2022 г.	2023 г.	2024 г.	
Товарные запасы, всего	100,00	100,00	100,00	-
в том числе:				
- женская повседневная одежда	74,39	66,14	68,84	-5,55
- женская верхняя одежда	11,48	10,42	9,07	-2,41
- женские аксессуары	8,13	5,29	7,03	-1,10
- мужская повседневная одежда	1,54	10,32	2,35	0,81
- мужская верхняя одежда	2,04	4,62	4,73	2,69
- мужские аксессуары	2,42	3,21	7,98	5,56

Согласно представленным сведениям, наибольший удельный вес в структуре товарных запасов ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» принадлежит женской повседневной одежде (68,84 % в 2024 г.), при этом в анализируемом периоде наблюдается снижение удельного веса указанной группы товаров, по причине реализации мер по оптимизации товарных запасов организации, в целях исключения чрезмерного затоваривания. Остальные группы товарных запаса-

сов организации составляют не более 10 % от общей структуры исследуемого показателя.

Одними из основных показателей, определяющих эффективность ассортиментной политики организации розничной торговли, являются показатели товарооборачиваемости в оборотах и днях (таблица 17).

Таблица 17 – Показатели оборачиваемости товаров ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» за 2022 – 2024 гг.

Показатели	Значение показателей			Изменение показателей 2024 г. к 2022 г.	
	2022 г.	2023 г.	2024 г.	абсолют- ный при- рост	темп прироста, процент
Оборачиваемость товаров, обороты, всего	8,78	5,59	5,42	-3,36	-38,24
в том числе:					
- женская повседневная одежда	11,80	8,44	7,88	-3,93	-33,26
- женская верхняя одежда	76,48	53,60	59,79	-16,69	-21,83
- женские аксессуары	108,00	105,59	77,14	-30,86	-28,57
- мужская повседневная одежда	570,14	54,12	230,76	-339,38	-59,53
- мужская верхняя одежда	430,40	120,90	114,65	-315,75	-73,36
- мужские аксессуары	362,82	174,00	67,96	-294,86	-81,27
Оборачиваемость товаров, дни, всего	41,57	65,35	67,31	25,74	61,91
в том числе:					
- женская повседневная одежда	30,92	43,22	46,33	15,41	49,83
- женская верхняя одежда	4,77	6,81	6,10	1,33	27,92
- женские аксессуары	3,38	3,46	4,73	1,35	40,00
- мужская повседневная одежда	0,64	6,74	1,58	0,94	в 2,47 раза
- мужская верхняя одежда	0,85	3,02	3,18	2,34	в 3,75 раза
- мужские аксессуары	1,01	2,10	5,37	4,37	в 5,34 раза

Негативной тенденцией, выявленной в ходе анализа, является снижение оборачиваемости товаров в оборотах в 2022 – 2024 гг. (на 3,36 оборота или на 38,24 %). Наиболее существенно сократилась оборачиваемость мужской повседневной одежды (на 339,39 оборотов или 59,53 %). Динамика представленных показателей привела к росту оборачиваемости товаров на 25,74 дня (61,91 %) за 2022–2024 гг. Таким образом, в анализируемом периоде наблюдается снижение эффективности использования товарных запасов в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», что отрицательным образом характеризует результаты реализации ассортиментной политики исследуемой организации.

В качестве методов анализа ассортимента товаров ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» используются: ABC и XYZ-анализ. Результаты ABC-анализа представлены в таблице 18.

По результатам анализа определено отсутствие группы «А», по причине того, что в ассортименте ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» отсутствуют товары, занимающие менее 20 % товарного ассортимента.

Таблица 18 - ABC-анализ товарного ассортимента ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» по объему продаж за 2024 г.

Исходные данные				Упорядоченный список			
Наименование позиции	Номер позиции	Объем продаж, тыс. руб.	Доля продукции в общей структуре, процент	Номер позиции	Доля продукции в общей структуре, процент	Доля с нарастающим итогом, процент	Группа
Женская повседневная одежда	1	358087	10,91	3	37,23	37,23	В
Женская верхняя одежда	2	823829	25,10	2	25,10	62,33	С
Женские аксессуары	3	1221958	37,23	5	13,93	76,26	С
Мужская повседневная одежда	4	407648	12,42	4	12,42	88,68	С
Мужская верхняя одежда	5	457209	13,93	1	10,91	99,59	С
Мужские аксессуары	6	13457	0,41	6	0,41	100,00	С
Итого	х	3282187	100,00	х	х	х	х

Проведенный анализ ABC позволяет сделать вывод о том, что наибольший спрос в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» имеют женские аксессуары. Следует отметить, что ABC-анализ по товарным группам дает только поверхностное представление о структуре ассортимента организации.

Для более детального и глубокого анализа проведем XYZ анализ по товарным группам, так как он является более информативным и позволяет эффективнее управлять ассортиментом (таблица 19).

По результатам анализа определено отсутствие группы «Х», по причине того, что в ассортименте ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» отсутствуют товары, обладающие вариативностью 10 %.

Таблица 19 – XYZ-анализ товарного ассортимента ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Номер позиции	Исходные данные				Коэффициент вариации, процент	Упорядоченный список		
	Реализация					Номер позиции	Коэффициент вариации, процент	Группа
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.				
1	57081	85022	101435	114548	34,37	3	17,66	У
2	180301	163859	256655	223014	17,66	4	12,11	У
3	208121	254873	482223	276741	23,96	2	11,52	У
4	81756	115287	105868	104738	12,11	6	19,85	У
5	95626	111583	117637	132362	11,52	1	23,96	У
6	3036	2430	3944	4047	19,85	5	34,37	Z
Итого	625922	733054	1067763	855450				

Результаты, представленные в таблице 19, позволяют сделать следующий вывод: продукцией, обладающей наиболее устойчивыми объемами продаж, являются женские аксессуары. При этом продукцией, обладающей неустойчивым спросом, является мужская верхняя одежда.

Далее для полного анализа, результаты ABC- и XYZ-анализа совмещены (таблица 20).

Таблица 20 - Совмещенный анализ ABC – XYZ

	X	Y	Z
A	-	-	-
B	-	3	-
C	-	1, 2, 4, 6	5

Проведенный совмещенный ABC – XYZ анализ позволил выделить наиболее выгодные и наименее прибыльные для ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» группы продукции. К группе товаров, пользующихся наибольшим и стабильным спросом, относятся женские аксессуары. Товарами, имеющими нестабильный спрос, является верхняя мужская одежда.

В качестве особенностей результатов формирования товарного ассортимента ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», является отсутствие группы «А» в анализе ABC по причине отсутствия товаров, занимающих менее 20 % товарного ассортимента. Также отсутствует группа «X», по причине того, что в ассортименте ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» отсутствуют товары, обла-

дающие вариативностью 10 %.

Полученные результаты целесообразно использовать при разработке мероприятий, направленных на оптимизацию товарного ассортимента ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

Следует отметить, что оптимизация товарного ассортимента ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» позволяет сформировать ассортимент товаров, полностью отвечающий запросам потребителей, что позволит повысить результативность продаж и эффективность коммерческой деятельности исследуемой организации. Помимо этого, оптимальный товарный ассортимент может выступать конкурентным преимуществом, которое позволит ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» занять более устойчивое положение на региональном рынке розничной торговли текстильными товарами.

Последним этапом коммерческой деятельности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» является реализация товаров покупателям. Основными элементами коммерческой работы ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» по розничной продаже товаров являются:

- 1) изучение товарного рынка;
- 2) привлечение покупателей;
- 3) выбор форм и методов розничной продажи товаров;
- 4) выбор каналов распределения товаров;
- 5) оказание услуг покупателям;
- 6) анализ результатов продажи товаров.

Ниже представлена характеристика указанных элементов.

Поиск покупателей является одним из основных элементов коммерческой деятельности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС». На данном этапе осуществляется поиск информации о потенциальных рынках сбыта товаров ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» на основе информации, имеющейся в открытом доступе. После сбора информации, осуществляется ее обработка в целях выявления потенциальных возможностей дальнейшей работы с потребителями. В случае идентификации определенного рынка сбыта как потенциального,

представители ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» ведут договорную работу.

На следующем этапе, осуществляется выявление запросов и потребностей потребителей. В частности, представители ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» знакомят потребителей с перечнем товаров, реализуемых ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» и осуществляется выбор групп товаров, интересующих потребителей. После чего, проводится сбор, группировка и систематизация информации об интересующем потребителя товаре, посредством предоставления необходимой информации, в том числе, сведений о ценах на конкретные группы товаров, условиях и способах оплаты, а также иных договорных условиях работы. Коммуникации с потребителем по вопросам приобретения товаров являются заключительным этапом реализации коммерческой деятельности в сфере розничной торговли в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

Контроль над организацией торгового процесса в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» возложен на начальника отдела продаж, который несет ответственность перед генеральным директором организации за результаты торговой деятельности.

В качестве методов розничной продажи товаров в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» применяется метод прямых и Интернет-продаж товаров по заказам, предполагающий прием заказов от потребителей. Заявки на заказы формируются в процессе коммуникаций специалистов отдела продаж ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» с представителями по телефонным и Интернет-каналам связи. После чего, наличие товарных позиций в указанном объеме проверяется на основе данных об остатках товаров на складах, в целях определения возможности поставки товаров в объеме, способном удовлетворить потребительские запросы. Сформированные заявки передаются на склад организации, где происходит формирование заказов для потребителей.

Следует отметить, что после приобретения товаров у производителей и крупных предприятий-представителей производителей отдельных групп това-

ров, осуществляется погрузка товаров на транспорт ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», которые организует их доставку на территорию складских помещений организации. После чего осуществляются разгрузочные работы на территории склада. Товары складываются по группам на специально отведенные места. Недостатком указанной формы хранения товаров в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», является отсутствие строгих принципов складирования товаров в складских помещениях, из-за чего, нередко возникают сложности к комплектации набора товаров для конкретных потребителей. Так, для каждой группы товаров на складах ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» выделены специальные места. Товары расставляются в коробках и паллетах на свободные полки на складских стеллажах. При этом на соседних полках могут храниться товары одной группы но разных производителей, в связи с чем, из-за влияния человеческого фактора, подобные группы товаров могут быть перепутаны, переставлены местами и в результате, на одной полке могут оказаться однородные товары разных производителей. Указанный недостаток приводит к ряду проблем в системе складского хранения товаров в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

При необходимости формирования партии товаров для потребителя, складские рабочие осуществляют поиск необходимых товаров и составляют их свободные места возле складских помещений. После чего, проводятся погрузочные работы, то есть необходимые товары переносятся в транспортные средства ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», в которых они направляются на территорию розничных торговых организаций, являющихся потребителями товаров исследуемой организации. Разгрузочные работы проводятся сотрудниками ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

Товары передаются потребителям вместе с сопроводительными документами, в качестве которых выступают товарные накладные, в которые указываются наименования товаров, их количество, цена и итоговая стоимость. Товарные накладные подписываются уполномоченными представителями потребителей – розничных торговых организаций.

Важно отметить, что в рамках договоров, заключенных между ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» и покупателями товаров, действуют штрафные санкции за несоблюдение условий договорных обязательств, в частности, за невыполнение условий оплаты.

Так, указанные нарушения грозят штрафом в размере 10 % от неуплаченной своевременно суммы. В целях анализа эффективности продажи товаров в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», проведен анализ торговой наценки (таблица 21).

Таблица 21 – Динамика торговой наценки на товары ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» за 2022 – 2024 гг.

Показатель	Значение показателя, процент			Изменение 2024 г. к 2022 г., процентный пункт
	2022 г.	2023 г.	2024 г.	
Торговая наценка, всего	24,02	25,64	30,29	6,27
в том числе:				
- женская повседневная одежда	22,85	25,40	22,47	0,38
- женская верхняя одежда	30,14	30,23	31,74	1,60
- женские аксессуары	27,84	23,48	28,15	0,31
- мужская повседневная одежда	23,64	20,26	27,52	3,88
- мужская верхняя одежда	34,96	41,07	37,02	2,06
- мужские аксессуары	26,98	26,39	33,77	6,79

Представленные в таблице 20 сведения позволяют определить, что средняя торговая наценка на товары, реализуемые в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», составляет 30,29 % в 2024 году. Возможность формирования столь высокого уровня торговой наценки на товары организации обеспечивается низкими расходами на закупку товаров. При этом следует отметить рост торговой наценки на товары организации на 6,27 процентных пунктов за 2022 – 2024 гг.

Следует отметить, что наибольший уровень торговой наценки в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» установлен на мужскую верхнюю одежду (уровень торговой наценки увеличился с 34,96 % в 2022 г. до 37,02 % в 2024 г.) и мужские аксессуары (уровень торговой наценки увеличился с 26,98 % в 2022 г. до 33,77 % в 2024 г.).

Наиболее низкая торговая наценка наблюдается в отношении женской повседневной одежды (22,47 % в 2024 г.), что объясняется высоким потреби-

тельским спросом на указанную группу товаров, который обеспечивает высокие объемы продаж, позволяющие снизить торговую наценку. Помимо этого, в отношении мужской повседневной одежды, также, наблюдается сравнительно низкая торговая наценка (27,52 % в 2024 г.). Представленные особенности сформированы в результате влияния потребительских предпочтений, меняющихся под влиянием различного рода факторов.

Таким образом, в ходе проведенного исследования коммерческой работы в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» были выявлены положительные и отрицательные результаты работы.

Положительными сторонами коммерческой работы ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» являются:

- наличие постоянных покупателей, обеспечивающих высокие доходы организации;
- наличие проверенных поставщиков, осуществляющих поставки товаров широкого ассортимента высокого качества по приемлемым ценам;
- налаженные каналы поставки товаров через посредников и торговых представителей;
- высококвалифицированный персонал, позволяющий организации достигать поставленных целей и задач.

Недостатками коммерческой деятельности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» являются:

- нарушение договорных обязательств покупателями, что формирует высокую величину дебиторской задолженности;
- сокращение чистой прибыли ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» в анализируемом периоде,
- сокращение товарооборота на одного сотрудника, что определяется недостаточным уровнем мотивации персонала и приводит к снижению производительности труда;
- несовершенство системы складского хранения товаров, что приводит к длительности формирования заказов для розничных потребителей. При этом в

ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» имеются резервы совершенствования системы закупок, поставок, товародвижения и продажи товаров.

В совокупности, представленные сведения позволили выявить сильные и слабые стороны деятельности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», которые отражены в таблице 22 с использованием метода SWOT-анализа.

Таблица 22 – SWOT- анализ ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Широкая клиентская база. Широкая зона присутствия (филиалы компании расположены в следующих странах: Германия, Австрия, Россия, Венгрия, Словакия, Франция, Нидерланды, Хорватия, Швеция, Сербия, Болгария, Италия, Азербайджан, Казахстан, ОАЭ, Египет и многие другие (всего территория присутствия группы компаний насчитывает 43 страны). Филиалы компании на территории России расположены в следующих городах: Хабаровск, Благовещенск, Смоленск, Тула, Нижневартовск, Архангельск и Тюмень). Положительная деловая репутация. Широкий ассортимент реализуемых товаров. Строгий контроль над качеством реализуемых товаров. Большой опыт работы в сфере розничной торговли текстильными товарами. Оптимальная ценовая политика. Прочные коммерческие отношения с поставщиками и потребителями.</p>	<p>Недостаточны уровень квалификации персонала. Недостаточно эффективная система мотивации персонала. Ограниченный доступ организации на иностранные рынки текстильных товаров.</p>
Возможности	Угрозы
<p>Расширение ассортимента товаров. Расширение кадрового потенциала. Внедрение прогрессивных и инновационных средств автоматизации и роботизации торговой деятельности. Расширение перечня поставщиков текстильных товаров</p>	<p>Рост уровня закупочных цен Существенные изменения потребительских предпочтений Рост уровня конкуренции Сокращение численности населения Российской Федерации</p>

Представленные сведения позволяют сделать вывод о наличии большого количества угроз, присущих деятельности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», что определяет необходимость разработки и реализации мероприятий, направленных на их устранение.

2.3 Оценка функциональных составляющих экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Исходя из представленной ранее организационной структуры управления,

в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» отсутствует служба экономической безопасности, выделенная в обособленный отдел. При этом учитывая значимость и важность реализации мер экономической безопасности, в исследуемой организации функции экономической безопасности возложены на отдел финансового контроля, который непосредственно подчиняется генеральному директору организации. В качестве задач экономической безопасности в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» выделены:

- сбор, анализ, оценка и прогнозирование возникновения и развития угроз экономической безопасности;
- изучение партнеров, клиентов, конкурентов, кандидатов на работу в компании;
- своевременное выявление возможных устремлений к организации и ее сотрудникам со стороны источников внешних угроз безопасности;
- недопущение проникновения в организацию структур экономической разведки конкурентов, организованной преступности и отдельных лиц с противоправными намерениями;
- противодействие техническому проникновению в преступных целях;
- выявление, предупреждение и пресечение возможной противоправной и иной негативной деятельности сотрудников предприятия в ущерб его безопасности;
- обеспечение сохранности материальных ценностей и сведений, составляющих коммерческую тайну организации и др.

Таким образом, в качестве функций отдела финансового контроля ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», в целях обеспечения экономической безопасности организации, выделены функции, направленные на выявление и устранение угроз экономической безопасности организации.

Следует отметить, что ряд сведений об ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», относится к коммерческой тайне, среди таких данных, следует выделить:

- персональные данные сотрудников и клиентов организации;
- экономические показатели деятельности организации, не подлежащие

обязательному представлению в контролирующие органы;

- показатели, характеризующие планируемые объемы продаж;
- стратегия деятельности организации.

В целях защиты указанных сведений от несанкционированного доступа и использования третьими лицами, в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» реализуются следующие меры:

- наличие ограниченного доступа к внутренним документам сотрудникам (сотрудники организации имеют доступ только к документам, использование которых возможно исходя из полномочий персонала);

- использование паролей для доступа к персональным компьютерам сотрудников;

- организация хранения документов, являющихся коммерческой тайной в специально отведенном для этого месте.

Таким образом, в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» организован весь необходимый комплекс мер, направленный на реализацию функций экономической безопасности.

Система экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» выполняет следующие задачи:

- противодействие возникновению и развитию различных заболеваний;
- профилактика несчастных случаев;
- соблюдение требований в области безопасности и охраны труда;
- формирование целостной и высокоорганизованной культуры безопасности.

Характеристика функциональных сфер безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» представлена в таблице 23. Представленные сведения представлены во внутренних правовых документах, годовых отчетах и иных локальных документах ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС». В целях реализации указанных целей функциональных сфер экономической безопасности компании, в организации действуют внутренние нормы по обеспечению экономической безопасности.

Таблица 23 – Характеристика функциональных сфер безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Элементы функциональных сфер экономической безопасности	Характеристика
Противодействие возникновению и развитию различных заболеваний	<p>Указанная задача реализуется посредством проведения профилактических медицинских осмотров в организации. Также сотрудники, имеющие непосредственный доступ к продовольственной продукции, должны иметь медицинскую книжку.</p> <p>В организации обязательно соблюдение требований санитарно-эпидемиологических норм.</p> <p>Реализация указанных мер позволяет организовать эффективное противодействие возникновению и развитию различных заболеваний в организации.</p>
Профилактика несчастных случаев	<p>Источниками опасности и факторами, опасными для жизни и здоровья сотрудников ООО «Компания Интеграл-Регион», являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> - автотранспортные средства и другие движущиеся машины и механизмы; - приводы, инструменты; - захватывающие и удерживающие устройства; - подающие и конвейерные устройства; - неизолированные и не огражденные токоведущие части, расположенные в доступных местах.
Соблюдение требований в области безопасности и охраны труда	<p>В организации применяются следующие требования к охране труда:</p> <ul style="list-style-type: none"> - безопасность сотрудников организации при эксплуатации зданий, оборудования, инструментов и т.д.; - функционирование системы управления охраной труда; - применение средств защиты, прошедших сертификацию и декларирование (покупка и выдача которых осуществляется за счет работодателя); - условия труда на рабочих местах, режим труда и отдыха, соответствующие законодательным требованиям трудового права; - проведение обучения, инструктажа и проверку знаний охраны труда. <p>Проведение специальной оценки условий труда;</p>
Формирование целостной и высокоорганизованной культуры безопасности	<p>Для реализации указанной задачи, все сотрудники ООО «Компания Интеграл-Регион» ознакомлены с требованиями экономической безопасности в организации, посредством инструктажа.</p>

В качестве задач экономической безопасности в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», выделены:

- сбор, анализ, оценка и прогнозирование возникновения и развития угроз экономической безопасности;
- изучение партнеров, клиентов, конкурентов, кандидатов на работу в компании;
- своевременное выявление возможных устремлений сотрудников организации со стороны источников внешних угроз безопасности;

- недопущение проникновения в организацию структур экономической разведки лиц, представляющих угрозы экономической безопасности, организованной преступности и отдельных лиц с противоправными намерениями;

- противодействие техническому проникновению в преступных целях и др.

Таким образом, в качестве функций, направленных на обеспечение экономической безопасности организации, выделены функции, связанные с выявлением и устранением угроз экономической безопасности организации.

Следует отметить, что ряд сведений об организации, относится к коммерческой тайне, среди таких данных, следует выделить:

- персональные данные сотрудников и клиентов организации;

- экономические показатели деятельности организации, не подлежащие обязательному представлению в контролирующие органы;

- показатели, характеризующие планируемые объемы продаж;

- стратегия деятельности организации.

В целях защиты указанных сведений от несанкционированного доступа и использования третьими лицами, в организации реализуются следующие меры:

- наличие ограниченного доступа к внутренним документам сотрудникам (сотрудники организации имеют доступ только к документам, использование которых возможно исходя из полномочий персонала);

- использование паролей для доступа к персональным компьютерам сотрудников;

- организация хранения документов, являющихся коммерческой тайной в специально отведенном для этого месте.

Таким образом, в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» организован весь необходимый комплекс мер, направленный на реализацию функций экономической безопасности.

В целях обеспечения экономической безопасности в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», на территории организации реализуется комплекс мер, направленных на достижение указанной цели. Механизм обеспечения экономической безопасности организации реализуется по следующим направлениям:

1) безопасность движения и порядок обеспечения сохранности денежных средств. В целях обеспечения сохранности денежных средств отделении ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», в организации организовано специальное помещение (касса), в котором хранятся и совершаются операции с наличными денежными средствами организации. Следует отметить, что касса изолирована от других помещений, дверь помещения в ходе работы бухгалтера-кассира закрывается на ключ. Денежные средства хранятся в сейфе, ключ от которого имеется у бухгалтера-кассира, запасной ключ хранится у генерального директора организации. В целях обеспечения контроля над проникновением в помещение кассы, на территории организации организовано видео наблюдение.

Также в целях обеспечения контроля над денежными средствами, ежедневно, перед началом рабочего дня, бухгалтер-кассир пересчитывает наличные денежные средства, находящиеся в кассе и сверяет их с остатками на конец предыдущего рабочего дня.

Следует отметить, что бухгалтерия организации не осуществляет безналичные расчеты, указанные функции возложены на казначейство Амурской области;

2) безопасность движения товарно-материальных ценностей и их хранения. В целях организации безопасности движения товарно-материальных ценностей (ТМЦ), при поступлении ТМЦ на территорию организации, они подвергаются количественной и качественной проверке. Количественная проверка заключается в пересчете единиц поступивших ТМЦ и сверке полученных расчетов с поступившими первичными документами. Качественная проверка ТМЦ заключается в проверке сохранности упаковки и их содержимого.

Также в целях организации сохранности ТМЦ, в организации дважды в год проводятся инвентаризации ТМЦ, которые осуществляются в присутствии материально-ответственных лиц с привлечением комиссии из трех сотрудников организации. После проведения инвентаризации, комиссией составляется акт инвентаризации и сравнительная ведомость;

3) безопасность движения основных средств и их хранения. В целях реа-

лизации рассматриваемых функций, в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» организован строгий учет основных средств. Каждому объекту основных средств присвоен инвентарный номер, который нанесен на объект. В целях обеспечения сохранности объектов основных средств, в организации осуществляются инвентаризации указанных объектов дважды в год по принципам инвентаризации ТМЦ. При необходимости, может быть проведена внеплановая инвентаризация;

4) кадровая безопасность. Целью кадровой безопасности организации является обеспечение укомплектованности штата организации, позволяющее эффективно решать стоящие перед организацией задачи. Важное условие для эффективной деятельности организации – оптимальная кадровая политика, которая проводится на основе взвешенных решений по подбору, расстановке, обучению и воспитанию сотрудников. Важной проблемой, касающихся сотрудников организации является уровень их профессиональных знаний, который следует постоянно совершенствовать.

В качестве мер, реализуемых организацией, в целях достижения кадровой безопасности, являются:

- достижение соответствия фактической численности персонала организации плановым показателям;
- соответствие уровня квалификации персонала организации занимаемым должностям, в связи с чем, в организации реализуются программы аттестации сотрудников;
- замещение вакантной должности предпочтительно из числа действующих сотрудников организации;
- создание кадрового резерва в организации.

Указанные меры позволяют достичь высокого уровня кадровой безопасности в организации;

5) информационная безопасность. Система информационного обеспечения организации представлена автоматизированной программой «Тезис», которая представляет собой систему автоматизированного документооборота орга-

низации, в которой представлены все необходимые документы, используемые в деятельности организации. При этом в программе хранятся как внешние нормативные документы, регламентирующие деятельность организации, но и внутренние документы, используемые для обеспечения эффективной системы управления в организации.

Необходимо отметить, что в штате организации отсутствует системный администратор. При возникновении необходимости осуществления процессов, относящихся к программным проблемам, организации прибегает к помощи услуг сторонних специалистов. Указанное положение определяет отсутствие в организации постоянного мониторинга эффективности системы информационного обеспечения. При этом ввиду отсутствия в штате организации системного администратора, в организации не применяется резервное копирование имеющейся информации, что чревато потерей всей или части информации организации, что определяет наличие угроз экономической безопасности организации;

б) налоговая и финансовая безопасность. В целях организации налоговой безопасности в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», в организации реализуется строгий контроль над начислением налогов, страховых взносов и сборов. В организации действует график расчета налогов и передачи соответствующих сведений для их уплаты в казначейство.

В целях обеспечения финансовой безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», в компании организован контроль над уровнем доходов, расходов, а также финансовых результатов, в целях обеспечения эффективности деятельности организации;

7) безопасность взаимоотношений с инвесторами, вышестоящими организациями и контролирующими органами. В целях организации безопасности организации с указанными контрагентами, генеральный директор ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» осуществляет все необходимые коммуникации с ними. В компании организован строгий контроль над формированием, проверкой и отправлением письменных ответов на запросы от вышестоящих контролирующих органов.

Представленные сведения позволяют сделать вывод о высоком уровне экономической безопасности, при этом некоторые ее элементы требуют существенного изменения, в целях повышения их эффективности.

В целях анализа экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», использована методика Е.Г. Токмаковой. Результаты анализа представлены в таблице 24.

Таблица 24 - Индикаторы экономической безопасности торговых ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Индикатор	Норматив	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Изменения 2024 г. к 2022 г.
Финансовая составляющая					
Коэффициент финансирования	0,8 – 0,9	0,83	1,05	1,15	0,32
Коэффициент финансовой независимости	> 0,5	0,45	0,52	0,53	0,08
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,9 – 1,1	0,14	1,14	2,89	2,75
Коэффициент общей ликвидности	1 - 2	3,69	4,56	5,60	1,91
Коэффициент рентабельности активов	> 5	47,78	27,09	9,74	-38,04
Коэффициент рентабельности продаж	> 5	33,17	29,67	12,06	-21,11
Технико-экономическая составляющая					
Объем продаж к выручке	Пороговое значение отсутствует	0,61	0,58	0,46	-0,15
Выработка персонала		12839,63	14157,76	13128,75	289,12
Соотношение темпов роста выручки и инфляции		0,92	0,97	0,88	-0,04
Логистическая составляющая					
Скорость товарооборота, обороты	Пороговое значение отсутствует	8,70	6,93	5,41	-3,29
Товарооборот из расчета на площадь торговых помещений		10956,49	11373,40	10940,62	-15,87
Затраты на логистику, приходящиеся на единицу товарооборота		0,28	0,28	0,34	0,06
Маркетинговая составляющая					
Затраты на маркетинг	Пороговое значение отсутствует	919560	970132	1118773	199213
Рентабельность затрат на маркетинг		118,58	104,33	35,39	-83,19

Анализ представленных сведений позволил сделать следующие выводы. По результатам анализа финансовой составляющей экономической безопасно-

сти ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», отмечено соблюдение нормативных значений индикаторов, что позволяет определить высокий уровень экономической безопасности по финансовой составляющей. В частности, коэффициент финансирования соответствует нормативному значению в 2022 году и превышает нормативные показатели в 2023 и 2024 годах. При этом учитывая что данный индикатор представлен соотношением собственного и заемного капиталов, следует отметить рост финансовой устойчивости компании в 2023 и 2024 годах, а также определяет индикаторы в указанных периодах соответствующим нормативному значению.

Коэффициент финансовой независимости компании соответствует нормативному значению в 2023 и 2024 годах и определяет, что 52 % и 53 % оборотных активов компании соответственно финансируются за счет собственного капитала.

Наиболее приближенное значение коэффициента соответствия дебиторской и кредиторской задолженности отмечено в 2023 году (фактическое значение – 1,14, при нормативном 0,9 – 1,1). В 2022 году значение индикатора существенно ниже порогового, в 2024 году наблюдается противоположная тенденция, которая говорит о дополнительном отвлечении финансов из оборота компании. Это означает, что организация быстрее расплачивается с поставщиками, чем получает деньги от покупателей. Такая ситуация считается наименее оптимальной и негативно характеризует платёжеспособность. В дальнейшем превышение дебиторской задолженности может привести к необходимости привлечения дорогостоящих кредитов и займов для поддержки текущей производственно-хозяйственной деятельности компании.

Коэффициент общей ликвидности определяет способность компании погашать все краткосрочные и долгосрочные финансовые обязательства перед кредиторами за счёт всех активов. Значения индикатора выше пороговой величины, что определяет существенное превышение величины оборотных активов компании над обязательствами и свидетельствует о неоптимальной структуре капитала.

Индикаторы рентабельности активов и продаж соответствуют пороговым значениям, что определяет эффективное использование ресурсов (активов) компании и эффективность торговой деятельности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» в анализируемом периоде.

Анализ технико-технологической составляющей экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» позволил сделать следующие выводы. Объем продаж к выручке имеет тенденцию к снижению, что определяет неоптимальную ценовую политику компании.

Анализ логистической составляющей экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» определяет снижение скорости товарооборота компании, что определяет сокращение эффективности использования товарных запасов. Также отмечено сокращение товарооборота на площадь торговых помещений, что позволяет судить о наличии проблем в организации торговой деятельности и в сфере товарного обращения в компании. Помимо этого, отмечен рост затрат на логистику, приходящихся на единицу товарооборота, что определяет рост логистических затрат и негативно влияет на экономическое положение организации.

По результатам анализа маркетинговой составляющей ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» определен рост затрат на маркетинг и снижение рентабельности затрат на маркетинг, что негативным образом характеризует эффективность системы маркетинга компании.

Для интерпретации полученных результатов, определен уровень экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» по функциональным составляющим. Результаты анализа представлены в таблице 25. Данный подход позволяет получить объективное и обоснованное мнение о состоянии экономической безопасности компании. Следует отметить, что интерпретация значений индикаторов, для которых отсутствуют пороговые значения, проведена согласно их динамике (при снижении оборачиваемости товаров сделан вывод о сокращении уровня экономической безопасности, при росте затрат сделан вывод о сокращении уровня экономической безопасности компании).

Таблица 25 – Интерпретация результатов оценки экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» по функциональным сферам

Индикатор	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Финансовая составляющая			
Коэффициент финансирования	высокий	высокий	высокий
Коэффициент финансовой независимости	высокий	высокий	высокий
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	низкий	высокий	высокий
Коэффициент общей ликвидности	низкий	низкий	низкий
Коэффициент рентабельности активов	высокий	высокий	высокий
Коэффициент рентабельности продаж	высокий	высокий	высокий
Итого	средний	высокий	высокий
Технико-экономическая составляющая			
Объем продаж к выручке	высокий	высокий	высокий
Выработка персонала	высокий	высокий	высокий
Соотношение темпов роста выручки и инфляции	высокий	высокий	средний
Итого	высокий	высокий	высокий
Логистическая составляющая			
Скорость товарооборота	высокий	высокий	средний
Товарооборот из расчета на площадь торговых помещений	высокий	высокий	средний
Затраты на логистику, приходящиеся на единицу товарооборота	высокий	высокий	средний
Итого	высокий	высокий	средний
Маркетинговая составляющая			
Затраты на маркетинг	высокий	высокий	средний
Рентабельность затрат на маркетинг	высокий	средний	низкий
Итого	средний	средний	низкий
Общая оценка	средний	высокий	средний

Представленные сведения определяют высокий уровень экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» по финансовой составляющей на протяжении всего анализируемого периода, высокий уровень экономической безопасности по технико-экономической составляющей на протяжении всего анализируемого периода, средний уровень экономической безопасности по логистической составляющей в 2024 году (выявлено ухудшение ситуации) и низкий уровень экономической безопасности по маркетинговой составляющей (выявлено ухудшение ситуации). Таким образом, функциональными сферами экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», характеризующиеся наличием угроз, являются: логистическая и маркетинговая составляющие.

3 НАПРАВЛЕНИЯ УКРЕПЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТОРГОВОГО РИТЕЙЛЕРА ООО «НЬЮ ЙОРКЕР ФЭШН РИТЕЙЛ РУС»

3.1 Разработка направлений по снижению угроз экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

В ходе ранее проведенного анализа определено, что функциональными сферами экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», характеризующимися наличием угроз, являются: логистическая и маркетинговая составляющие.

Средний уровень экономической безопасности компании в 2024 году по логистической составляющей определяется сокращением скорости товарооборота компании, снижением товарооборота на единицу площади и ростом затрат на логистику. Низкий уровень экономической безопасности компании по маркетинговой составляющей определен на основе роста затрат на маркетинг и сокращения рентабельности затрат на маркетинг.

На основе представленных сведений сформулированы угрозы экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» в таблице 26 и представлена их характеристика.

Таблица 26 – Характеристика угроз экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Перечень и Фэшн Ритейл РУС»

Угроза	Функциональная сфера экономической безопасности	Индикаторы, не соответствующие пороговым значениям	Причины формирования угроз
Угроза низкой оборачиваемости товаров	Логистическая составляющая	Скорость товарооборота	Неоптимальная система хранения товаров, которая не позволяет оперативно и своевременно сформировать партии товаров для их доставки в торговые точки организации
Угроза высоких затрат на логистику		Товарооборот из расчета на площадь торговых помещений	
Угроза высоких затрат на маркетинг	Маркетинговая составляющая	Затраты на логистику, приходящиеся на единицу товарооборота	Недостаток свободных денежных средств компании из-за высокой дебиторской задолженности, которая растет в анализируемом периоде, что не позволяет приобрести товары в большем объеме и сократить затраты на маркетинг
Угроза низкой эффективности деятельности компании		Затраты на маркетинг	
		Рентабельность затрат на маркетинг	

Таким образом, основными проблемами в деятельности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», формирующими угрозы экономической безопасности, являются: высокая дебиторская задолженность и неоптимальная система хранения товаров.

По состоянию на 31.12.2024 г. дебиторская задолженность компании составляет 967 383 тыс. руб. В качестве причины указанной проблемы, определен недостаточно эффективный контроль над величиной и динамикой дебиторской задолженности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

Важно отметить, что высокий уровень дебиторской задолженности приводит к отвлечению денежных средств из хозяйственного оборота. В связи с чем, у ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» возникают трудности с ведением закупочной деятельности, в частности оплаты приобретённых товаров. Помимо этого, высокий уровень дебиторской задолженности приводит к снижению потенциальных величин денежных средств, которые входят в состав группы наиболее ликвидных активов, в связи с чем, их недостаточная величина приводит к сокращению ликвидности и платежеспособности организации.

Для устранения проблемы, необходимо предложить направление, включающее в себя комплекс мероприятий и имеющее своей целью не только сокращение величины дебиторской задолженности, но и организацию её должного контроля, а также недопущения чрезмерного роста дебиторской задолженности в будущих периодах.

В целях решения выявленной проблемы, предлагается внедрить меры по совершенствованию договорной работы с потребителями в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС». Предлагаемое направление включает в себя следующие мероприятия:

- оптимизация системы внутреннего контроля дебиторской задолженности;
- оптимизация договорной работы с контрагентами, выступающими покупателями франшизы (франчайзи).

В рамках первого мероприятия (оптимизация системы внутреннего кон-

троля дебиторской задолженности), предлагается внедрить процедуры внутреннего контроля дебиторской задолженности на систематической основе. Так, в рамках мероприятия, необходимо перечень должностных обязанностей специалиста экономического отдела ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», который будет заниматься внутренним контролем дебиторской задолженности. В качестве такого специалиста предлагается определить заместителя начальника экономического отдела, который обладает необходимыми навыками и умениями в части внутреннего контроля. Периодичность проверки предлагается установить раз в месяц. В качестве операций в рамках системы внутреннего контроля дебиторской задолженности, необходимо определить:

- контроль над величиной дебиторской задолженности организации;
- контроль структуры дебиторской задолженности;
- контроль показателей оборачиваемости дебиторской задолженности в оборотах и днях.

Предложенное мероприятие призвано обеспечить недопущение чрезмерного роста и низкой оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

Второе мероприятие (оптимизация договорной работы с контрагентами, выступающими покупателем франшизы) включает в себя:

- сокращение объёмов продаж потребителям, не вносящих авансы и имеющих стабильную величину дебиторской задолженности;
- реализация товаров группам потребителей на условиях товарного кредита;
- отказ от работы с потребителями, которые стабильно приобретают товары в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», но при этом не оплачивают их.

В совокупности, предложенная система мероприятий позволит не только сократить величину дебиторской задолженности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», но и обеспечить контроль над величиной и динамикой дебиторской задолженности организации в будущих периодах.

Характеристика предложенных направлений представлена в таблице 27.

Таблица 27 – Характеристика направлений минимизации угроз маркетинговой составляющей экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Критерии	Оптимизация системы контроля над дебиторской задолженностью	Оптимизация договорной работы с контрагентами – покупателями франшизы
Цель	Обеспечить недопущение чрезмерного роста дебиторской задолженности и достичь высокой её оборачиваемости	Развитие коммерческой деятельности с покупателями, своевременно и в полном объеме оплачивающими товары, а также сокращение масштабов работы с клиентами, имеющими высокую величину дебиторской задолженности
Задачи	<p>Организация учёта дебиторской задолженности в аналитике по группам дебиторов.</p> <p>Анализ дебиторской задолженности в целом, по двум основным группам: краткосрочная и долгосрочная, а также по группам дебиторов.</p> <p>Установление предельного минимального уровня оборачиваемости дебиторской задолженности и максимального периода её обращения.</p> <p>Контроль над фактическими показателями оборачиваемости по сравнению с установленными пороговыми значениями.</p> <p>Мониторинг проблемный и сомнительно дебиторской задолженности.</p> <p>Формирование отчётов для руководства о динамике и оборачиваемости дебиторской задолженности.</p> <p>Выработка управленческих решений, направленных на усиление контроля над дебиторской задолженностью</p>	<p>Группировка дебиторов по объёму дебиторской задолженности в абсолютном выражении и по отношению к общему объёму продаж, а также исходя из порядка оплаты за товары, которому придерживаются дебиторы и систематичности перенесения такой оплаты.</p> <p>Организация учёта, в целях формирования информационной базы для анализа дебиторской задолженности по выше представленным критериям.</p> <p>Разработка и внедрение соответствующих мероприятий по снижению уровня дебиторской задолженности для каждой группы дебиторов.</p>
Должности, ответственные за реализацию направления	<p>Начальник экономического отдела (в его задачи должна входить организация контрольных мероприятий и проверка результатов работы подчиненных. Помимо этого, начальнику отдела необходимо разрабатывать экономические планы в целях контроля величин и оборачиваемости дебиторской задолженности, а также доводить их до сведений подчиненных).</p> <p>Сотрудники экономического отдела (в рамках данного направления, предполагается наделить сотрудников отдела обязанностями по практическому внедрению вышеуказанных мер).</p>	<p>Главный бухгалтер (разработка аналитических статей для учета дебиторской задолженности, исходя из выше представленных задач, а также формирование нового порядка учета дебиторской задолженности организации и доведение его сведений сотрудников бухгалтерии). Ответственный за ведение учета продаж (непосредственный учет дебиторской задолженности по разработанным аналитическим статьям).</p>

Необходимо отметить, что предложенные мероприятия, в рамках оптимизации договорной работы с потребителями, необходимо систематизировать и разграничить по группам потребителей. В рамках мероприятия по оптимизации

договорной работы с потребителями, предлагается классифицировать дебиторов ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» с учётом следующих критериев:

- порядок оплаты поставленных товаров: авансовая и безавансовая формы оплаты;
- удельный вес дебиторской задолженности в товарообороте;
- длительность оплаты счетов.

На основе указанных критериев, дебиторов ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» предлагается классифицировать на следующие три группы:

1) платёжеспособные дебиторы - потребители ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», оплачивающие приобретённые товары на условиях аванса, доля которого составляет не менее 10 % от стоимости поставленных товаров, а также доля дебиторской задолженности, которых в розничной торговле не превышает 30 % и длительность оплаты не более 20 календарных дней с момента выставления счёта на оплату;

2) относительно платежеспособные дебиторы - потребители товаров ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», которые оплачивают товары на условиях аванса в размере менее 10 % от суммы выставленного на оплату счёта или не вносящие авансы вовсе, а также доля дебиторской задолженности которых в структуре их товарооборота более 30 % и период оплаты превышает 20 календарных дней с момента выставления счетов на оплату;

3) неплатёжеспособные дебиторы - потребители товаров ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», не вносящие вовсе или не систематически вносящие авансы за приобретенные товары, доля дебиторской задолженности которых в структуре их товарооборота превышает 50 %, а период оплаты больше 60 календарных дней с момента выставления счетов на оплату;

4) сомнительные дебиторы - потребители товаров ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», доля дебиторской задолженности которых в структуре товарооборота больше 80 % и период оплаты превышает 90 календарных дней (таблица 28).

Таблица 28 - Классификация дебиторов ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Критерии классификации дебиторов (потребителей)	Группы дебиторов (потребителей)			
	платёжеспособные дебиторы	относительно платёжеспособные дебиторы	неплатёжеспособные дебиторы	сомнительные дебиторы
Порядок оплаты поставленных товаров: авансовая и безавансовая формы оплаты	авансовая форма оплаты	авансовая или безавансовая форма оплаты	безавансовая форма оплаты	безавансовая форма оплаты
Размер аванса от уровня товарооборота	не менее 10 %	менее 10 %	-	-
Удельный вес дебиторской задолженности в розничном товарообороте	не более 30 %	более 30 % но менее 50 %	более 50 % но менее 80 %	более 80 %
Длительность оплаты счетов	не более 20 календарных дней	более 20 но менее 60 календарных дней	более 60 но менее 90 календарных дней	более 90 календарных дней

Необходимо отметить, что для реализации подобной группировки, система учёта ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» должна формировать соответствующие аналитические данные. Сказанное определяет необходимость привлечения бухгалтерии организации к реализации данного мероприятия. В частности, необходимо уточнить должностные обязанности бухгалтера, осуществляющего учёт реализации, в целях определения аналитических статей учёта, в рамках которых в дальнейшем должен вестись бухгалтерский учёт в организации.

Помимо этого, сотрудники бухгалтерии должны осуществлять выгрузку исходной информации, её обработку и систематизацию, в целях формирования отчётов для экономического отдела, в обязанности которого входят анализ, контроль и выработка решений для оптимизации величины и оборачиваемости дебиторской задолженности.

На основе критериев классификации дебиторов ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» и с учетом имеющейся внутренней информации из системы бухгалтерского учета организации, проведена классификация потребителей товаров ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» на выше представленные группы дебиторов. Результаты классификации дебиторов организации раскрыты в таблице 29.

Таблица 29 - Результаты классификации дебиторов ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» в рамках мероприятия по оптимизации дебиторской задолженности

Группы дебиторов	Величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	Удельный вес дебиторов по группам в общей структуре дебиторской задолженности, процент	Объем розничного товарооборота, тыс. руб.	Средний удельный вес дебиторской задолженности в структуре розничного товарооборота, процент	Средняя длительность оплаты счетов, календарные дни
Платёжеспособные дебиторы	359770	37,19	2872954	4,50	17
Относительно платежеспособные дебиторы	226077	23,37	213978	38,00	48
Неплатёжеспособные дебиторы	293891	30,38	157744	67,00	74
Сомнительные дебиторы	87645	9,06	37511	84,00	118
Итого	967383	100,00	3282187	10,60	50,71

Согласно представленным сведениям, наиболее многочисленной группой дебиторов ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», являются «платежеспособные дебиторы», их удельный вес в общей структуре дебиторов организации составляет 37,19 %. Также достаточно многочисленной группой дебиторов, являются «неплатежеспособные дебиторы», их удельный вес равен 30,38 % в 2024 году. На долю «сомнительных дебиторов» приходится 9,06 % всей дебиторской задолженности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

Также на основе представленных сведений, следует заключить о том, что средний удельный вес дебиторской задолженности «платежеспособных дебиторов» в общей структуре розничного товарооборота составляет 4,50 % в 2024 году. Наиболее высокие значения по данному показателю, характерны для группы «сомнительных дебиторов», их доля в структуре товарооборота составляет в среднем 84 %. При этом удельный вес общей дебиторской задолженности в структуре розничного товарооборота ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» равен 10,60 % в 2024 году.

В рамках направления по оптимизации величины и оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», для каждой представленной группы дебиторов разработаны мероприятия, которые представлены ниже.

Для группы потребителей, относящихся к «платёжеспособным дебиторам», в рамках предлагаемого направления, не предусмотрены мероприятия.

Для потребителей, относящихся к группе «относительно платежеспособных дебиторов», предложено осуществлять реализацию товаров в ограниченном объеме, до 50 % от текущего уровня реализации. Указанное значение обусловлено тем, что удельный вес дебиторской задолженности «относительно платежеспособных дебиторов», в рамках представленной классификации, составляет от 30 % до 50 %. Помимо этого, в рамках мероприятия, указанной группе дебиторов предлагается осуществлять реализацию отдельных групп товаров, характеризующихся стабильным и высоким потребительским спросом. К таким группам товаров, по результатам ранее проведенного ABC и XYZ анализа, следует отнести женские аксессуары и отдельные наименования других групп товаров, кроме мужской верхней одежды. Суть предлагаемого мероприятия заключается в реализации отдельных групп товаров рассматриваемой группе дебиторов, которые они смогут достаточно быстро реализовать и оплатить счета ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

В отношении потребителей товаров ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», относящихся к группе «неплатёжеспособные дебиторы», предлагается осуществлять реализацию товаров на условиях товарного кредита по ставке 25 % от суммы неоплаченных товаров. Указанный процент ставки по товарному кредиту определен исходя из величины ключевой ставки ЦБ РФ, которая составляет 21 %. Важно отметить, что согласно нормам действующего законодательства, предприятия не могут выдавать кредиты по ставке, меньшей уровня ключевой ставки ЦБ РФ, ввиду наличия в подобных условиях материальной выгоды для лиц, выступающих заемщиками. В связи с чем, в рамках мероприятия, размер ставки по товарному кредиту установлен на два процентных пункта

выше ключевой ставки.

В отношении «сомнительных дебиторов», предлагается расторгнуть договорные отношения и начать досудебную претензионную работу по вопросам уплаты имеющейся дебиторской задолженности.

Важно отметить, что при изменении условий оплаты потребителями, они могут быть включены в другие предложенные классификационные группы. Так, если потребитель группы «неплатежеспособные дебиторы» начинает вести оплату в авансовой форме не позднее 60 календарных дней с момента выставления счетов на оплату и сокращает величину имеющейся у него дебиторской задолженности до 50 % от уровня розничного товарооборота, он может быть включен в группу «относительно платежеспособные дебиторы».

Ожидаемыми результатами внедрения предложенного мероприятия, являются:

- для группы «платежеспособных дебиторов» не ожидается изменений экономических показателей;

- для группы «относительно платежеспособных дебиторов», ожидается снижение дебиторской задолженности на 15 % по сравнению с уровнем 2024 года (указанное изменение определено на основе опроса сотрудников экономического отдела ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», которым были представлены выше указанные мероприятия);

- для группы «неплатежеспособных дебиторов» ожидается рост прочих доходов в размере 25 % от суммы реализованных товаров за счет реализации системы товарного кредита;

- для группы «сомнительных дебиторов» ожидается полный возврат дебиторской задолженности, имеющей место по состоянию на 31.12.2024 года в результате расторжения с соответствующими потребителями договорных отношений и ведения досудебного урегулирования вопросов по оплате дебиторской задолженности с возможным обращением в судебные органы, при отказе потребителей указанной группы оплатить имеющуюся дебиторскую задолженность в полном объеме.

В качестве направлений минимизации угроз логистической составляющей ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», предложены следующие мероприятия:

- смена транспортной организации, осуществляющей поставки товаров;
- внедрить систему «ячеистый склад».

В таблице 30 представлена характеристика предложенных мероприятий.

Таблица 30 – Мероприятия, направленные на минимизацию угроз логистической составляющей экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Направления совершенствования	Область применения	Содержание мероприятия	Ожидаемый результат
Смена транспортной организации	Закупка товаров	Мероприятие предполагает расторжение договорных обязательств с транспортной организацией, осуществляющей доставку товаров. Также в рамках мероприятия предполагается осуществить поиск нового поставщика транспортных услуг, предлагающего более приемлемые условия работы	Снижение расходов на закупку товаров. Соблюдение договорных обязательств по доставке товаров.
Внедрение системы «ячеистый склад»	Складирование и хранение	Внедрение «ячеистого склада» предполагает организацию адресного хранения товаров, что позволит обеспечить снижение длительности процессов формирования заказов для передачи потребителям. При этом данное мероприятие, предполагает отражение сведений об адресном хранении товаров в системе 1С «Управление торговлей»	Снижение длительности и трудоемкости процессов складской логистики. Ликвидация пересортицы. Автоматизация процессов складской логистики.

Ранее проведенное исследование позволило определить, что товары в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» нередко поставляются с задержкой по времени, что идет в разрез с действующими договорными условиями. Следует отметить, что ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» сотрудничает с компанией «Первая транспортная компания», осуществляющей поставку товаров на территорию организации. Следует отметить, что проблемы работы с указанной транспортной организацией определяются ранее проведенной оценки (таблица 31).

Таблица 31 – Экспертная оценка результатов реализации договорной работы с ООО «Первая транспортная компания» на основе экспертной оценки

Критерии выбора поставщика	Оценка эксперта			Средний балл
	1	2	3	
Ассортимент реализуемых товаров	4	4	3	3,67
Качество товаров	3	4	3	3,33
Длительность поставок товаров	3	3	3	3,00
Условия поставок товаров	3	4	4	3,67
Ценовая политика	4	4	4	4,00
Условия оплаты	4	4	4	4,00
Итого	21	23	21	21,67

В целях анализа поставщика транспортных услуг, использован метод экспертных оценок, в качестве экспертов приглашены: заместитель начальника отдела закупок (эксперт 1), ведущий специалист отдела продаж (эксперт 2), специалист отдела закупок (эксперт 3). Оценка проведена по пятибалльной шкале: 1 – низкий уровень организации транспортной логистики по рассматриваемому критерию; 5 – высокий уровень организации транспортной логистики по рассматриваемому критерию.

По результатам оценки, наиболее «болевым местом», является длительность поставок товаров. При этом общий средний балл (21,67) существенно меньше максимально возможного среднего балла (30,00), что определяет наличие проблем в осуществлении договорной работы с действующей транспортной организацией, осуществляющей услуги по доставке товаров ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

В качестве нового поставщика предлагается выбрать ООО «Деловые линии». Выбор поставщика обусловлен его высокой деловой репутацией, высоким качеством оказываемых услуг и приемлемой ценовой политикой.

Согласно результатам телефонных переговоров с представителями ООО «Деловые линии», средняя стоимость доставки товаров у него меньше на 24 %, чем у действующего поставщика транспортных услуг.

Таким образом, внедрение предложенного мероприятия позволит сократить расходы на доставку товаров на территорию ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», что приведет к снижению себестоимости продаж и отразится на ро-

сте прибыли организации.

Также, помимо предложенного мероприятия, в целях совершенствования системы складского хранения в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», предлагается внедрить систему «ячеистый склад», которая предполагает формирование адресного хранения товаров на складах ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

Для внедрения мероприятия, необходимо пронумеровать ячейки на складских стеллажах ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» следующим образом: номер полки по горизонтали буквенными обозначениями и номер полки по вертикали числовым обозначением, таким образом, каждой ячейке будет присвоено буквенно-числовое обозначение (например, А1). Также необходимо отразить на каждой ячейке QR-код. Помимо этого, необходимо донастроить функционал программ 1С: Управление торговлей, посредством подключения имеющихся в базовой версии соответствующих настроек.

Использование представленных изменений видится следующим образом: при поступлении товаров на склад ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», складской работник считывает терминалом сбора данных (ТСД) штрих код каждого поступившего товара. При размещении товара, посредством использования терминала сбора данных, складской работник считывает QR-код на ячейке, в результате чего, в 1С: Управление торговлей появляется информация о том, какой товар и в каком объеме хранится в данной ячейке.

При формировании заказа для потребителей, последовательность действий аналогична: складской работник ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» выбирает группы товаров, которые ему необходимо оформить в заказ для потребителя. Программа 1С: Управление торговлей отображает ячейки, в которых хранятся товары и складской работник на основе данной информации формирует заказ для потребителя.

Важно отметить, что предложенное мероприятие не предполагает, что ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» понесет дополнительные расходы на его реализацию за того, что для внедрения данного мероприятия будут исполь-

зованы базовые настройки программы 1С: Управление торговлей.

Реализация предложенных мероприятий, позволит достичь следующих результатов:

- снижение расходов на доставку товаров;
- увеличение доходов в связи с сокращением затрат на покупку товаров;
- оптимизация складских процессов;
- рост скорости товарооборота;
- рост товарооборота на единицу торговой площади;
- снижение затрат на логистику;
- снижение затрат на маркетинг;
- повышение рентабельности затрат на маркетинг.

Следует отметить, что представленные меры направлены на минимизацию угроз логистической и маркетинговой сфер экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

3.2 Прогноз эффективности предложенных мероприятий

Планируемые результаты внедрения мер по минимизации угроз маркетинговой составляющей экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» представлены в таблице 32.

Таблица 32 – Ожидаемые результаты внедрения мер по минимизации угроз маркетинговой составляющей экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Показатель	Значение показателя в 2024 г.	Значение показателя по внедрению мероприятия	Абсолютный прирост, тыс. руб.	Относительный прирост, процент
1	2	3	4	5
Дебиторская задолженность, всего, тыс. руб.	967383	687573	-279810	-28,92
в том числе по группам дебиторов:				
- платёжеспособные дебиторы	359770	359770	-	-
- относительно платежеспособные дебиторы	226077	33912	-192165	-15
- неплатёжеспособные дебиторы	293891	293891	-	-
- сомнительные дебиторы	87645	-	-87645	-100
Среднегодовая величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	1118773	978868	-139905	-12,51

1	2	3	4	5
Денежные средства, тыс. руб.	178340	458150	333305	в 2,87 раза
Нераспределенная прибыль	1456999	1510494	53495	3,67
Собственный капитал	2115999	2169494	53495	2,53
Розничный товарооборот, тыс. руб.	3282187	3282187	-	-
Прочие доходы, тыс. руб.	47010	100505	53 495	в 2,14 раза
Оборачиваемость дебиторской задолженности, обороты	2,93	3,35	0,42	14,44
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дни	124,41	108,86	-16	-12,50

Согласно представленным сведениям, после внедрения мероприятия, направленного на оптимизацию дебиторской задолженности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», ожидается снижение величины дебиторской задолженности организации на 279 810 тыс. руб. или на 28,92 %, в результате снижения задолженности «относительно платежеспособных дебиторов» на 293 891 тыс. руб. (15,00 %), в результате внедрения системы товарного кредита и сокращения задолженности «сомнительных дебиторов» на 87 645 тыс. руб. в результате осуществления досудебной работы по взысканию задолженности с последующим выходом в суд. Представленная тенденция приведет к снижению среднегодовой величины дебиторской задолженности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» на 139 905 тыс. руб., что составляет 12,51 % в относительном выражении.

При сохранении текущего уровня продаж в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», после внедрения мероприятия ожидается рост оборачиваемости дебиторской задолженности организации на 14,44 %, что приведет к снижению оборачиваемости дебиторской задолженности в днях на 12,50 %.

Таким образом, предложенное мероприятие позволит период обращения дебиторской задолженности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», что приведет к росту денежных средств на 333 305 тыс. руб. (в 2,87 раза). Помимо этого, следует отметить увеличение прочих доходов ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» на 73 473 тыс. руб. (или в 2,56 раза) в результате внедрения товарного кредита для группы «неплатежеспособных дебиторов», расчет показателя

определен исходя из величины розничного товарооборота указанной группы дебиторов, которая составляет 213 978 тыс. руб. в 2024 году и предложенной процентной ставки по товарному кредиту в размере 25 %.

В результате поступления средств от реализации товаров на условиях товарного кредита, нераспределенная прибыль компании увеличится на 53 495 тыс. руб. или 3,67 %. Учитывая, что нераспределенная прибыль входит в состав собственного капитала, он также увеличится на 53 495 тыс. руб. или 2,53 %, что позволяет определить укрепление финансовой устойчивости компании.

Помимо представленных результатов, предложенное мероприятие отразится на финансовых результатах ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», что подтверждается сведениями, представленными в таблице 33.

Таблица 33 – Влияние мер по минимизации угроз маркетинговой составляющей экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Показатель	Значение показателя в 2024 г.	Значение показателя поле внедрения мероприятия	Абсолютный прирост, тыс. руб.	Относительный прирост, процент
Розничный товароборот, тыс. руб.	3282187	3282187	-	-
Издержки обращения, тыс. руб.	1767520	1767520	-	-
Валовой доход, тыс. руб.	1514667	1514667	-	-
Прочие доходы, тыс. руб.	47010	100505	53495	в 2,14 раза
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	-81101	-27606	53495	-65,96

Согласно представленным сведениям, внедрение предложенного мероприятия приведет к снижению убытка до налогообложения на 53 495 тыс. руб. в результате увеличения прочих доходов.

Таким образом, в комплексе, мероприятие по совершенствованию внутреннего контроля дебиторской задолженности и оптимизации договорной работы с потребителями, позволят сократить величину дебиторской задолженности и повысить ее оборачиваемость, а также увеличить финансовые результаты ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

В таблице 34 представлены показатели экономической эффективности от смены поставщика транспортных услуг. Таким образом, рост прибыли ООО

«Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» от смены поставщика составит 29 720 тыс. руб.

Таблица 34 - Показатели экономической эффективности от смены поставщика транспортных услуг

Показатели	Значения показателей	Описание
Расходы на доставку товаров у действующего поставщика транспортных услуг, в отношении которого предполагается расторжение договорных обязательств, тыс. руб.	212284	Показатель определен на основе данных управленческой отчетности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» за 2024 г., сформированной в конфигурации 1С: Управление торговлей
Расходы на доставку товаров у нового поставщика, тыс. руб.	182564	Согласно результатам телефонных переговоров с представителями организации, которая будет выступать в качестве нового поставщика, средняя стоимость товаров у него меньше на 24 %, чем у действующего поставщика
Снижение расходов на доставку товаров, в связи со сменой поставщика транспортных услуг	29720	Расчет показателя произведен исходя из среднего объема оказания услуг по доставке товаров у указанного поставщика в 2024 г., который составил 212284 тыс. руб.

Ранее было указано, что реализация мероприятия по организации адресного хранения товаров, предполагает осуществление расходов, которые представлены в таблице 35.

Таблица 35 – Расходы на реализацию мероприятия по организации адресного хранения товаров (ячеистый склад) в рамках оптимизации логистической составляющей экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Показатели	Значения показателей, тыс. руб.	Описание
Расходы на приобретение стеллажей	11250	Для реализации мероприятия, потребуется приобретение 500 стеллажей, стоимость одного стеллажа варьируется от 17 до 28 тыс. руб. В качестве стоимости одного стеллажа, выбрана средняя стоимость: 22,5 тыс. руб. $((17 + 28) : 2)$
Терминал сбора данных	945	Средняя стоимость терминала сбора данных составляет 18,9 тыс. руб. В рамках мероприятия, необходимо приобрести 50 единиц
Итого	12195	Для расчета показателя учтены расходы на приобретение стеллажей и терминалов сбора данных

Таким образом, общая величина расходов на реализацию мероприятия по организации адресного хранения товаров, составляет 12195 тыс. руб.

В таблице 36 представлены сводные данные о результатах реализации предложенных мероприятий, направленных на совершенствование закупочной деятельности в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС».

Таблица 36 - Сводные данные о результатах реализации мероприятий, направленных на снижение угроз логистической составляющей экономической безопасности в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Показатели	Значения показателей	Описание
Доходы, всего, тыс. руб.	29720	
- от смены поставщика транспортных услуг	29720	Согласно результатам телефонных переговоров с представителями организации, которая будет выступать в качестве нового поставщика, средняя стоимость товаров у него меньше на 24 %, чем у действующего поставщика. Расчет показателя произведен исходя из среднего объема закупок товаров у указанного поставщика в 2024 г., который составил 2 284 тыс. руб.
Расходы на организацию адресного хранения товаров, тыс. руб.	12195	Расходы на организацию адресного хранения товаров, включают расходы на приобретение стеллажей и терминала сбора данных
Экономический эффект, тыс. руб.	17525	Экономический эффект от реализации предложенных мероприятий определен как разница между доходами и расходами (29 720 – 12 195)
Экономическая эффективность, процент	143,70	Экономическая эффективность предложенных мероприятий определена как отношение расходов на реализацию мероприятия к экономическому эффекту относительном выражении $(17\ 525 : 12\ 195) \times 100\ %$

Таким образом, экономический эффект от реализации предложенного мероприятия составляет 17 525 тыс. руб. экономическая эффективность равна 143,70 %.

Совокупные результаты от внедрения предложенных мероприятий по снижению дебиторской задолженности и оптимизации закупочной деятельности в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» представлены в таблице 37.

Представленные результаты определяют более высокие финансовые результаты ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» после внедрения предложенного комплекса мероприятий, по сравнению с финансовыми результатами в 2024 году.

Таблица 37 - Совокупные результаты от внедрения предложенных мероприятий в ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Показатель	Значение показателя в 2024 г.	Значение показателя после внедрения мероприятия	Абсолютный прирост	Относительный прирост
Розничный товарооборот, тыс. руб.	3282187	3282187	-	-
Издержки обращения, тыс. руб.	1767520	1779715	-	-
Валовой доход, тыс. руб.	1514667	1502472	-	-
Прочие доходы, тыс. руб.	47010	130225	83215	в 2,77 раза
Прочие расходы, тыс. руб.	386350	398545	12195	3,16
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	-81101	-22433	58668	-72,34
Налог на прибыль, тыс. руб.	9935	4487	-5448	-54,84
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	-50207	-26920	23287	46,38
Чистая рентабельность (убыточность), процент	-1,53	-0,82	0,71	x

При этом мероприятия не только позволяют получить экономический эффект, но и оптимизировать договорные обязательства с потребителями и усовершенствовать систему закупочной деятельности и складской логистики ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», за счет минимизации угроз экономической безопасности организации в логистической и маркетинговой функциональных сферах.

3.3 Влияние предложенных мероприятий на экономическую безопасность ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Представленные выше результаты внедрения предложенных мероприятий характеризуются влиянием на индикаторы экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», что подтверждается сведениями, представленными в таблице 38. По представленным результатам следует отметить более оптимальное состояние экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» после внедрения предложенных мер. Так, наблюдается рост индикаторов финансовой составляющей экономической безопасности компании, что позволяет определить более высокую степень ликвидности и финансовой устойчивости организации после внедрения предложенных мер.

Таблица 38 – Влияние предложенных мероприятий на индикаторы экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Индикатор экономической безопасности	Нормативное значение	Значение индикатора в 2024 году	Значение индикатора после внедрения мер	Абсолютное изменение индикатора до и после внедрения мер
Финансовая составляющая				
Коэффициент финансирования	0,8 – 0,9	1,15	1,18	0,03
Коэффициент финансовой независимости	> 0,5	0,53	0,55	0,02
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,9 – 1,1	2,89	2,86	-0,03
Коэффициент общей ликвидности	1 – 2	5,60	5,76	0,16
Коэффициент рентабельности активов	> 5	9,74	9,93	0,19
Коэффициент рентабельности продаж	> 5	12,06	12,06	-
Технико-экономическая составляющая				
Объем продаж к выручке	Пороговое значение отсутствует	0,46	0,47	0,01
Выработка персонала		13128,75	13128,75	-
Соотношение темпов роста выручки и инфляции		0,88	0,88	-
Логистическая составляющая				
Скорость товарооборота, оборотов	Пороговое значение отсутствует	5,41	6,39	0,98
Товарооборот из расчета на площадь торговых помещений		10940,62	14222,81	3282,19
Затраты на логистику, приходящиеся на единицу товарооборота		0,34	0,27	-0,07
Маркетинговая составляющая				
Затраты на маркетинг	Пороговое значение отсутствует	1118773	1118773	-
Рентабельность затрат на маркетинг		35,39	40,63	5,24

Индикаторы технико-технологической составляющей экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» практически не изменились, при этом имеется небольшая тенденция к повышению значений индикаторов. При этом в анализируемом периоде состояние экономической безопасности по технико-технологической составляющей компании характеризуется как высокое, в связи с чем, предложенные меры не были направлены на оптимизацию рассматриваемой функциональной сферы экономической безопасности, ввиду ее оптимального положения.

По результатам анализа индикаторов экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» по логистической составляющей, отмечается рост скорости товарооборота, что определяет более высокие темпы продажи товаров компании после внедрения предложенных мер. Также планируется достичь более высокого уровня товарооборота в расчете на единицу площади торговых помещений, что позволит определить повышение эффективности торговой деятельности компании после внедрения предложенных мер. Также следует отметить сокращение затрат на логистику в расчете на единицу товаров, что определяет повышение эффективности логистических процессов в компании.

Анализ индикаторов маркетинговой составляющей ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» позволил определить рост рентабельности затрат на маркетинг, что определяет повышение эффективности маркетинговой деятельности компании после внедрения предложенных мер.

Для интерпретации полученных результатов и формирования объективных выводов об изменении экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» после внедрения предложенных мер, в таблице 39 представлены необходимые сведения.

Таблица 39 – Интерпретация результатов оценки экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» после внедрения предложенных мер

Индикатор экономической безопасности	Значение индикатора в 2024 году	Значение индикатора после внедрения мер	Динамика индикатора до и после внедрения мер
1	2	3	4
Финансовая составляющая			
Коэффициент финансирования	высокий	высокий	стабильная
Коэффициент финансовой независимости	высокий	высокий	стабильная
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	высокий	высокий	стабильная
Коэффициент общей ликвидности	низкий	низкий	стабильная
Коэффициент рентабельности активов	высокий	высокий	стабильная
Коэффициент рентабельности продаж	высокий	высокий	стабильная
Итого	высокий	высокий	стабильная
Технико-экономическая составляющая			
Объем продаж к выручке	высокий	высокий	стабильная
Выработка персонала	высокий	высокий	стабильная

Продолжение таблицы 39

1	2	3	4
Соотношение темпов роста выручки и инфляции	средний	средний	стабильная
Итого	высокий	высокий	стабильная
Логистическая составляющая			
Скорость товарооборота, дни	средний	высокий	рост
Товарооборот из расчета на площадь торговых помещений	средний	высокий	рост
Затраты на логистику, приходящиеся на единицу товарооборота	средний	высокий	рост
Итого	средний	высокий	рост
Маркетинговая составляющая			
Затраты на маркетинг	средний	средний	стабильная
Рентабельность затрат на маркетинг	низкий	средний	рост
Итого	низкий	средний	рост
Общая оценка	средний	высокий	рост

По представленным результатам интерпретации индикаторов экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» после внедрения предложенных мер, наблюдается рост экономической безопасности по логистической составляющей со среднего до высокого уровня. Также отмечен рост экономической безопасности компании по маркетинговой составляющей со среднего до высокого уровня. Общий уровень экономической безопасности компании после внедрения предложенных мер оценивается как высокий.

Таким образом, предложенные меры обладают комплексным воздействием на деятельность ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», они позволят не только повысить уровень экономической безопасности компании, но и оптимизировать ряд внутренних процессов, что позволит достичь более устойчивого положения в отрасли, более высокого уровня конкурентоспособности и более оптимального экономического положения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Торговые организации занимают прочные позиции в экономической деятельности государства, что подтверждается их сравнительно высоким удельным весом в структуре числа действующих организаций на территории Российской Федерации, который составляет 25,08 % в 2024 году. Значение организаций розничной торговли определяется важностью результатов их коммерческой деятельности как для населения, так и для предприятий. Учитывая сказанное, в современных условиях Правительство РФ реализует меры, направленные на минимизацию угроз экономической безопасности как самого государства, так и предприятия и населения, и, учитывая текущие экономические показатели, следует сделать вывод о положительных результатах реализации действующей государственной политики.

Следует отметить, что в современных условиях, розничные торговые организации России осуществляют экономическую деятельность в условиях неопределенности, которые формируются под влиянием факторов внешней среды, способных создавать угрозы для экономической безопасности организаций рассматриваемой сферы деятельности. Среди современных угроз экономической безопасности организаций розничной торговли следует подчеркнуть сложности доступа российских компаний на иностранные рынки товаров, что сокращает потенциал их возможностей и приводит к необходимости поиска новых каналов и рынков поставок необходимых для деятельности компаний товаров. Также следует подчеркнуть высокие процентные ставки по кредитам, которые увеличивают кредитную нагрузку на торговые компании и приводят к сокращению их финансовых результатов. Помимо этого, следует подчеркнуть негативное проявление факторов внутренней среды, которое определяется проблемами в формировании кадрового состава торговых организаций, характеризующегося высоким уровнем профессиональных знаний и навыков, а также уровнем квалификации. Также следует отметить нехватку собственных средств торговых организаций для реализации масштабных проектов по развитию их

деятельности. Таким образом, современные рыночные условия хозяйствования торговых розничных организаций характеризуются негативными проявлениями факторов внешней и внутренней среды, которые способны формировать угрозы экономической безопасности, что создает вероятность экономического ущерба для компаний.

В рамках настоящей дипломной работы, проведен анализ деятельности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», осуществляющего деятельность в сфере розничной торговли прочими бытовыми изделиями в специализированных магазинах, в частности, организация занимается розничной торговлей фирменной мужской и женской одеждой и аксессуарами. Следует отметить достаточно широкие масштабы деятельности компании на территории Российской Федерации, а также широкое распространение филиалов группы компаний по всему миру, что определяется высоким уровнем деловой репутации и признанием потребителей.

Проведенный анализ основных экономических показателей деятельности компании позволит выявить рост торговых показателей деятельности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» за 2022 – 2024 года, при этом наблюдается снижение экономических показателей компании, в частности, отмечено сокращение объемов розничной торговли компании, что формирует угрозы для положения организации в отрасли и развития ее деятельности в будущем.

В рамках анализа экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», использована методика Е.Г. Токмаковой, разработанная для оценки индикаторов экономической безопасности торговых организаций по функциональным сферам. По результатам анализа определен высокий уровень экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» по финансовой составляющей на протяжении всего анализируемого периода, высокий уровень экономической безопасности по технико-экономической составляющей на протяжении всего анализируемого периода, средний уровень экономической безопасности по логистической составляющей в 2024 году (выявлено ухудшение ситуации) и низкий уровень экономической безопасности по марке-

тинговой составляющей (выявлено ухудшение ситуации). Таким образом, функциональными сферами экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», характеризующиеся наличием угроз, являются: логистическая и маркетинговая составляющие. Средний уровень экономической безопасности компании в 2024 году по логистической составляющей определяется сокращением скорости товарооборота компании, снижением товарооборота на единицу площади и ростом затрат на логистику. Низкий уровень экономической безопасности компании по маркетинговой составляющей определен на основе роста затрат на маркетинг и сокращения рентабельности затрат на маркетинг.

На основе проведенных расчетов, определены угрозы экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»:

- угроза низкой оборачиваемости товаров;
- угроза высоких затрат на логистику;
- угроза высоких затрат на маркетинг;
- угроза низкой эффективности деятельности компании.

Для минимизации представленных угроз предложены два мероприятия:

- оптимизация системы внутреннего контроля дебиторской задолженности;
- оптимизация договорной работы с контрагентами, выступающими покупателями франшизы (франчайзи).

Для каждого мероприятия разработан алгоритм действий по его внедрению, а также определены потенциальные доходы и расходы на внедрение соответствующих мер.

По результатам прогноза экономических результатов от внедрения предложенных мер, определен рост значений индикаторов экономической безопасности ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС», в частности, по логистической и маркетинговой составляющим, что в результате позволит достичь высокого уровня экономической безопасности компании, а также оптимизировать ряд внутренних процессов.

БИБЛИГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Акбердина, В.В. Угрозы экономической безопасности отрасли в условиях цифровизации / В.В. Акбердина, О.П. Смирнова // Социально-экономические явления и процессы. – 2020. - № 3. – С. 224 – 227.
- 2 Аликперов, И.М. Социально-экономические основы экономической безопасности / И.М. Аликперов // Вестник института цивилизации. - 2022. - № 1. – 32 - 38.
- 3 Афанасьева, М.В. Экономика предприятия: учебно-методическое пособие для самостоятельного изучения дисциплины / М.В. Афанасьева. - Хабаровск: ИД «ИНЖЭК», 2022. - 410 с.
- 4 Безверхая, Е.И. Экономическая безопасность предприятия: сущность и факторы / Е.И. Безверхая, И.И. Губа, К.А. Ковалева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2020. - № 4. – С. 101 – 112.
- 5 Белкин, Д.В. Способы обеспечения экономической безопасности предприятия / Д.В. Белкин // Экономические науки. – 2024. - № 4. – С. 236 – 239.
- 6 Ващекин, Н.П. Безопасность предпринимательской деятельности: учебное пособие для вузов / Н.П. Ващекин. – М.: Экономика, 2020. – 334 с.
- 7 Волкова, М.Н. Функциональные направления службы безопасности предприятия / М.Н. Волкова // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования. - 2020. - № 4. - С. 144 – 147.
- 8 Вякина, И.В. Методы оценки экономической безопасности предприятия как инструментальной диагностики угроз развития / И.В. Вякина // Финансы и кредит. - 2020. - № 3. – С. 54 – 58.
- 9 Гапоненко, В.Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / В.Ф. Гапоненко, А.Л. Беспалько, А.С. Власкова. - М.: Юрайт, 2022. - 208 с.
- 10 Гончаров, Г.А. Сущностная характеристика системы обеспечения

экономической безопасности организации / Г.А. Гончаренко // Приоритетные направления развития науки и образования. - 2024. - № 1. - С. 313 – 321.

11 Горбачев, Д.В. Комплексный подход к организации деятельности службы экономической безопасности предприятия / Д.В. Горбачев // Интеллект. Инновации. Инвестиции. - 2022. - № 1. - С. 165 – 170.

12 Грунин, О.А. Экономическая безопасность организации: учеб. пособие / О.А. Грунин, С.О. Грунин. - СПб.: Питер, 2022. - 160 с.

13 Ефимов, В.В. Совершенствование механизмов обеспечения экономической безопасности государства и бизнеса / В.В. Ефимов // Молодой ученый. - 2022. – С. 191 – 196.

14 Живко, З.Б. Механизм управления системой экономической безопасности предприятия / З.Б. Живко // Научный вестник Ужгородского университета. – 2022. – №. 3. – С. 37 – 42.

15 Забираев, М.В. Экономическая безопасность / М.В. Забираев. – М.: Юрайт, 2022. – 190 с.

16 Запорожцева, Л.А. Стратегическая экономическая безопасность в системе жизненного цикла предприятия / Л.А. Запорожцева. – М.: Юрайт, 2020. - 248 с.

17 Ильиных, А.С. Экономическая безопасность предприятия / А.С. Ильиных // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. - 2022. - № 1. - С. 183 - 186.

18 Касперович, С.А. Экономическая безопасность предприятия: сущность, цели и направления обеспечения / С.А. Касперович, Е.А. Дербинская // Труды БГТУ. - 2024. - № 7. - С. 278 – 282.

19 Каранина, Е.В. Экономическая безопасность: на уровне государства, региона, предприятия / Е.В. Каранина. - Киров: ФГБОУ ВО «ВятГУ», 2022. - 389 с.

20 Кизим, А.А. Экономическая безопасность малого бизнеса / А.А. Кизим // Проблемы экономики. – 2022. - № 3. – С. 137 – 145.

21 Киселева, И.А. Экономическая безопасность предприятия: особенно-

сти, виды, критерии оценки / И.А. Киселева, Е.Н. Симнович, И.С. Косенко // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2020. - № 2. – С. 415 – 423.

22 Козивкин, В.В. Экономическая безопасность торгового предприятия / В.В. Козивкин // Бизнес, менеджмент и право. - 2022. - № 2. – С. 154 – 158.

23 Колочков, А.Б. Внешние и внутренние угрозы экономической безопасности предприятия / А.Б. Колочков // Научный журнал. - 2023. - № 5. - С. 67 – 68.

24 Компанейцева, Г.А. Система экономической безопасности: уровни и механизмы оценки / Г.А. Компанейцева // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2022. – №. 17. – С. 832 – 836.

25 Корезин, А.С. . Менеджмент и контроллинг безопасности предприятия / А.С. Корезин. - М.: ПаркКом, 2023. - 27 с.

26 Королев, М.И. Системы экономической безопасности предприятия / М.И. Королев. - М.: Маска, 2022. – 352 с.

27 Кочергина, Т.Е. Экономическая безопасность / Т.Е. Кочергина. - Ростов-н/Д.: Феникс, 2024. – 448 с.

28 Кунцман, М.В. Экономическая безопасность: учебное пособие / М.В. Кунцман. – М.: Мади, 2022. – 152 с.

29 Потокина, С.А. Сущность и механизмы обеспечения экономической безопасности / С.А. Потокина, О.Н. Бочарова // Социально-экономические явления и процессы. – 2023. - № 3. – С. 82 – 90.

30 Меламедов, С.Л. Формирование стратегии экономической безопасности предпринимательских структур / С.Л. Меламедов. - СПб.: Питер, 2022. – 284 с.

31 Мусатаева, М.О. Источники, виды и факторы угроз экономической безопасности, создание службы экономической безопасности / М.О. Мусатаева // Концепт. – 2024. - № 3. – С. 108 – 114.

32 О безопасности [Электронный ресурс] : федеральный закон от 28.12.2010 г. № 390-ФЗ. Доступ из справ. – правовой системы «Электронный

фонд правовой и нормативно-технической документации».

33 Радюкова, Я.Ю. Экономическая безопасность страны как многоуровневая система элементов и отношений / Я.Ю. Радюкова, И.Н. Шамаев // Социально-экономические явления и процессы. - 2023. - № 1. - С. 194 - 198.

34 Рыбкина, О.В. Разработка стратегии экономической безопасности предприятия / О.В. Рыбкина, В.В. Болознев // ЭкономИнфо. – 2023. - № 4. – С. 28 – 32.

35 Сенчагов, В.К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие / В.К. Сенчагов. - М.: Юрайт, 2022. – 134 с.

36 Сергеева, И.А. Комплексная система обеспечения экономической безопасности предприятия : учебное пособие / И.А. Сергеева, А.Ю. Сергеев. – Пенза : Изд-во ПГУ, 2022. – 124 с.

37 Серебрякова, Н.А. Формирование системы обеспечения экономической безопасности предприятия / Н.А. Серебрякова, С.А. Волкова, Т.А. Волкова // Вестник ВГУИТ. - 2022. - № 4. – С. 162 – 167.

38 Сивкова, А.Е. Аналитическое обеспечение управления экономической безопасностью предприятия / А.Е. Сивкова // Финансовые стратегии и модели экономического роста России: проблемы и решения. - 2024. - № 3. – С. 246 - 251.

39 Симонов, С.Г. Экономическая безопасность малого бизнеса: системный подход / С.Г. Симонов // Фундаментальные исследования. – 2022. - № 1. – С. 198 – 202.

40 Соснин, В.И. Менеджмент безопасности предпринимательства / В.И. Сосник. – М.: Юрайт, 2022. – 357 с.

41 Смоленцева, Е.В. Основные угрозы экономической безопасности предприятий / Е.В. Смоленцева // Международный научно-исследовательский журнал. – 2022. - № 4. – С. 55 – 61.

42 Сыщиков, В.П. Экономическая безопасность торговых организаций в современных условиях / В.П. Сыщиков // Вестник науки. – 2022. - № 5. – С. 33 – 36.

43 Токмакова, Е.Г. Оценка экономической безопасности региона с применением индикативных методов на примере Тюменской области (без округов) / Е.Г. Токмакова, Д.В. Каримова, А.А. Валянова // Инновационное развитие экономики. - 2020. - № 4-5 (58-59). - С. 294-306.

44 Токмакова, Е.Г. Оценка экономической безопасности торговой организации: этапы, методы, особенности индикаторного подхода / Е.Г. Токмакова // Фундаментальные исследования. – 2023. - № 1. – С. 520 – 525.

45 Шарохина, С.В. Экономическая безопасность предприятий как фактор обеспечения экономической стабильности / С.В. Шарохина, М.В. Кислинская, О.Е. Пудовкина // Вестник евразийской науки. – 2023. - № 2. – С. 71 – 79.

46 Хмелев, С.Е. Экономическая безопасность / С.Е. Хмелев, Е.А. Орлова, А.М. Суглобов. – М.: Юрайт, 2022. – 272 с.

47 Фомина, М.В. Проблемы экономически безопасного развития предприятий: теория и практика / М.В. Фомина. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 140 с.

48 Хиревич, Э.Ю. Оценка уровня экономической безопасности металлургического предприятия // Финансы и кредит. - 2022. - № 1. – С. 37 – 41.

49 Шарохина, С.В. Экономическая безопасность предприятий как фактор обеспечения экономической стабильности / С.В. Шарохина, М.В. Кислицкая, О.Е. Пудовкина // Фундаментальные исследования. – 2023. - № 2. – С. 127 – 133.

50 Эриашвили, Н.Д. Экономическая безопасность: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / Н.Д. Эриашвили, Е.Н. Барикаев. – М.: Юнити-Дана, 2020. - 295 с.

51 Яниогло, А.И. Комплексная система обеспечения экономической безопасности предприятий / А.И. Яниогло. - Молдова: КИШИЭНУ, 2023. - 188 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Финансовая отчетность ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

ИНН 7705886969
КПП 770501001

Форма по КНД 0710099
Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс На 31 декабря 2024 г.

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2024 г.	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.
1	2	3	4	5	6
Актив					
I. Внеоборотные активы					
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	1 765 238	1 681 352	1 891 007
	Неотделимые улучшения арендованных основных средств		389 801	270 725	276 505
	Мебельное оборудование магазинов и прочее торговое		195 242	123 467	167 404
	Офисное оборудование и прочие технические средства		41 577	26 048	28 812
	Резерв на демонтаж основных средств		13 675	14 500	28 688
	Незавершенные операции по приобретению основных средств		0	0	2 086
	Авансы, выданные на приобретение основных средств		0	0	0
	Право пользования активом по ФСБУ 25		1 124 943	1 246 613	1 387 511
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	272 558	153 086	93 685
	Прочие внеоборотные активы	1190	3 412	5 876	4 533
	Итого по разделу I	1100	2 041 208	1 840 314	1 989 225

Рисунок А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» на 31.12.2024 г. Актив

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Финансовая отчетность ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2024 г.	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.
1	2	3	4	5	6
II. Оборотные активы					
	Запасы	1210	605 239	610 869	374 358
	Товары для перепродажи		604 062	610 300	373 578
	Материалы		1 177	568	780
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	147 682	27 732	28 131
	Дебиторская задолженность	1230	967 383	1 270 163	401 053
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	10 080	9 423	7 187
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	178 340	404 535	494 817
	Прочие оборотные активы	1260	10 532	9 326	6 602
	Итого по разделу II	1200	1 919 256	2 332 048	1 312 148
	БАЛАНС	1600	3 960 464	4 172 362	3 301 373
Пассив					
III. Капитал и резервы					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	4 000	4 000	4 000
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ²	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	655 000	655 000	655 000
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 456 999	1 507 357	838 080
	Итого по разделу III	1300	2 115 999	2 166 357	1 497 080
IV. Долгосрочные обязательства					
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	1 145	15 406	2 295
	Оценочные обязательства	1430	30 334	26 563	47 248
	Резерв на демонтаж основных средств		30 334	26 563	47 248

Рисунок А.2 – Бухгалтерский баланс ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» на 31.12.2024 г. Актив

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Финансовая отчетность ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2024 г.	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.
1	2	3	4	5	6
	Прочие обязательства	1450	1 470 539	1 452 463	1 398 883
	Арендное обязательство по ФСБУ 25 более 12 месяцев		1 467 247	1 451 034	1 396 395
	Долгосрочные платежи кредиторам в будущем		3 291	1 429	2 488
	Итого по разделу IV	1400	1 502 018	1 494 432	1 448 426
V. Краткосрочные обязательства					
	Заемные средства	1510	0	0	0
	Кредиторская задолженность	1520	240 691	440 220	279 062
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	11 524	6 681	17 047
	Неиспользованные отпуска сотрудников		5 647	4 270	3 737
	Резерв на премии сотрудников		2 763	951	12 474
	Резерв на подарочные сертификаты сотрудникам		1 408	1 140	645
	Резерв на корпоративные мероприятия для сотрудников		990	320	191
	Резерв на расходы по импорту товаров		616	-	-
	Резерв на судебные издержки		100	-	-
	Прочие обязательства	1550	90 232	64 672	59 758
	Арендное обязательство по ФСБУ 25 более 12 месяцев		85 183	61 052	50 783
	Краткосрочные платежи кредиторам в будущем		5 049	3 620	8 975
	Итого по разделу V	1500	342 447	511 573	355 867
	БАЛАНС	1700	3 960 464	4 172 362	3 301 373

Рисунок А.3 – Бухгалтерский баланс ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» на 31.12.2024 г. Пассив

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Финансовая отчетность ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

ИНН 7705886969
КПП 770501001

Форма по КНД 0710099
Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах
За 2023 г.

Пояснения ³	Наименование показателя	Код строки	За 2023 г.	За 2022 г.
1	2	3	4	5
	Выручка ⁴	2110	3 412 019	3 286 946
	Себестоимость продаж	2120	(1 429 705)	(1 276 945)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	1 982 314	2 010 001
	Коммерческие расходы	2210	(970 132)	(919 560)
	Материальные затраты		(38 696)	(34 437)
	Расходы на оплату труда		(165 804)	(157 941)
	Отчисления на социальные нужды		(49 217)	(46 944)
	Амортизация		(230 031)	(229 787)
	Прочие затраты		(486 384)	(450 452)
	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	1 012 182	1 090 441
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	87	3 679
	Проценты к уплате	2330	(137 410)	(135 264)
	Прочие доходы	2340	230 673	184 043
	Прочие расходы	2350	(253 775)	(134 838)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	851 757	1 008 061
	Налог на прибыль ⁵	2410	(182 813)	(211 140)
	в т.ч.:			
	текущий налог на прибыль	2411	(236 952)	(246 873)
	отложенный налог на прибыль ⁶	2412	54 139	35 733
	Прочее	2460	(7 849)	(111)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	661 095	796 810
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-

Рисунок А.4 – Отчет о финансовых результатах ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» за 2023 г.

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Финансовая отчетность ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС»

ИНН 7705886969

КПП 770501001

Форма по КНД 0710099

Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

За 2024 г.

Пояснения ³	Наименование показателя	Код строки	За 2024 г.	За 2023 г.
1	2	3	4	5
	Выручка ⁴	2110	3 282 187	3 412 019
	Себестоимость продаж	2120	(1 767 520)	(1 429 705)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	1 514 667	1 982 314
	Коммерческие расходы	2210	(1 118 773)	(970 132)
	Материальные затраты		(82 592)	(38 696)
	Расходы на оплату труда		(197 347)	(165 804)
	Отчисления на социальные нужды		(58 589)	(49 217)
	Амортизация		(227 718)	(230 031)
	Прочие затраты		(552 528)	(486 384)
	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	395 894	1 012 182
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	97	87
	Проценты к уплате	2330	(137 752)	(137 410)
	Прочие доходы	2340	47 010	230 673
	Прочие расходы	2350	(386 350)	(253 775)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(81 101)	851 757
	Налог на прибыль ⁵	2410	(9 935)	(182 813)
	в т.ч.:			
	текущий налог на прибыль	2411	(102 839)	(236 952)
	отложенный налог на прибыль ⁶	2412	92 904	54 139
	Прочее	2460	40 829	(7 849)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	(50 207)	661 095
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-

Рисунок А.5 – Отчет о финансовых результатах ООО «Нью Йоркер Фэшн Ритейл РУС» за 2024 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Динамика и структура числа организаций, действующих на территории Российской Федерации по видам экономической деятельности за 2022 – 2024 гг.

Таблица Б.1 - Динамика числа организаций, действующих на территории Российской Федерации по видам экономической деятельности за 2022 – 2024 гг.

Показатель	Значение показателя, тыс. единиц			Изменения 2024 г. к 2022 г.	
	2022 г.	2023 г.	2024 г.	абсолютные, тыс. единиц	темпы прироста, процент
1	2	3	4	5	6
Всего	3 517,4	3 345,1	3 285,1	-232,30	-6,60
из них по видам экономической деятельности:					
- сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	95,3	91,2	88,6	-6,70	-7,03
- добыча полезных ископаемых	16,7	16,9	17,0	0,30	1,80
из нее:					
добыча угля	0,7	0,7	0,6	-0,10	-14,29
добыча нефти и природного газа	1,2	1,1	1,1	-0,10	-8,33
добыча металлических руд	3,8	4,2	4,4	0,60	15,79
добыча прочих полезных ископаемых	8,0	8,0	8,1	0,10	1,25
- обрабатывающие производства	266,0	255,0	252,2	-13,80	-5,19
из них:					
производство пищевых продуктов	32,3	30,8	30,3	-2,00	-6,19
производство напитков	6,0	5,8	5,7	-0,30	-5,00
производство табачных изделий	0,3	0,3	0,3	0,00	0,00
производство текстильных изделий	5,7	5,5	5,4	-0,30	-5,26
производство одежды	11,0	10,3	10,2	-0,80	-7,27
производство кожи, и изделий из кожи	1,7	1,6	1,5	-0,20	-11,76
обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели, производство изделий из соломки и материалов для плетения	18,7	17,5	17,0	-1,70	-9,09
производство бумаги и бумажных изделий	3,4	3,3	3,3	-0,10	-2,94
деятельность полиграфическая и копирование носителей информации	11,5	10,6	9,9	-1,60	-13,91
производство кокса и нефтепродуктов	1,0	0,9	0,9	-0,10	-10,00
производство химических веществ и химических продуктов	10,1	10,1	10,5	0,40	3,96
производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях	1,9	1,9	1,9	-	-

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Динамика и структура числа организаций, действующих на территории Российской Федерации по видам экономической деятельности за 2022 – 2024 гг.

Продолжение таблицы Б.1

1	2	3	4	5	6
производство резиновых и пластмассовых изделий	15,5	14,8	14,6	-0,90	-5,81
производство прочей неметаллической минеральной продукции	21,2	20,0	19,7	-1,50	-7,08
производство металлургическое	3,4	3,3	3,3	-0,10	-2,94
производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	36,2	35,8	36,4	0,20	0,55
производство компьютеров, электронных и оптических изделий	7,8	7,5	7,4	-0,40	-5,13
производство электрического оборудования	7,5	7,5	7,5	-	-
производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	14,5	14,2	14,3	-0,20	-1,38
производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов	2,8	2,8	2,9	0,10	3,57
производство прочих транспортных средств и оборудования	3,3	3,1	3,1	-0,20	-6,06
производство мебели	14,1	13,3	13,0	-1,10	-7,80
производство прочих готовых изделий	7,1	6,8	6,8	-0,30	-4,23
- обеспечение электрической энергией, газом, паром, кондиционирование воздуха	20,0	19,1	18,3	-1,70	-8,50
- водоснабжение, водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	22,4	21,8	21,1	-1,30	-5,80
- строительство	405,0	389,7	395,4	-9,60	-2,37
- торговля оптовая и розничная, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	937,1	854,1	823,9	-113,20	-12,08
- транспортировка и хранение	208,6	201,1	200,8	-7,80	-3,74
из нее:					
деятельность сухопутного и трубопроводного транспорта	96,0	94,4	96,6	0,60	0,62
в том числе					
деятельность железнодорожного транспорта: междугородные и международные перевозки	2,5	2,2	1,9	-0,60	-24,00
деятельность железнодорожного транспорта: грузовые перевозки	2,2	2,2	2,3	0,10	4,55
деятельность прочего сухопутного пассажирского транспорта	15,9	14,9	14,0	-1,90	-11,95

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Динамика и структура числа организаций, действующих на территории Российской Федерации по видам экономической деятельности за 2022 – 2024 гг.

Продолжение таблицы Б.1

1	2	3	4	5	6
деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам	74,7	74,4	77,7	3,00	4,02
деятельность трубопроводного транспорта	0,7	0,7	0,7	-	-
деятельность водного транспорта	2,9	2,8	2,7	-0,20	-6,90
деятельность воздушного и космического транспорта	1,3	1,2	1,1	-0,20	-15,38
складское хозяйство и вспомогательная транспортная деятельность	104,4	99,0	96,5	-7,90	-7,57
- деятельность почтовой связи и курьерская деятельность	4,0	3,8	3,9	-0,10	-2,50
- деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	86,9	82,7	80,2	-6,70	-7,71
- деятельность в области информации и связи	108,3	104,9	109,6	1,30	1,20
- деятельность финансовая и страховая	59,3	55,6	52,6	-6,70	-11,30
- деятельность по операциям с недвижимым имуществом	309,4	302,8	298,0	-11,40	-3,68
- деятельность профессиональная, научная и техническая	301,5	287,4	277,8	-23,70	-7,86
из нее научные исследования и разработки	29,8	28,6	27,6	-2,20	-7,38
- деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	138,7	131,2	127,8	-10,90	-7,86
- государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	87,4	84,2	82,8	-4,60	-5,26
- образование	126,2	124,1	121,6	-4,60	-3,65
- деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	82,7	83,3	83,7	1,00	1,21
- деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	746	74,2	72,7	-1,90	-2,55
- предоставление прочих видов услуг	170,7	165,2	160,5	-10,20	-5,98

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Динамика и структура числа организаций, действующих на территории Российской Федерации по видам экономической деятельности за 2022 – 2024 гг.

Таблица Б.2 - Структура организаций, действующих на территории РФ по видам экономической деятельности за 2022 – 2024 гг.

Показатель	Структура показателя, процент			Изменения 2024 г. к 2022 г., процентные пункты
	2022 г.	2023 г.	2024 г.	
1	2	3	4	5
Всего	100	100	100	-
из них по видам экономической деятельности:				
- сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	2,7	2,7	2,7	-
- добыча полезных ископаемых	0,5	0,5	0,5	-
из нее:				
добыча металлических руд	0,1	0,1	0,1	-
добыча прочих полезных ископаемых	0,2	0,2	0,2	-
- обрабатывающие производства	7,6	7,6	7,7	0,10
из них:				
производство пищевых продуктов	0,9	0,9	0,9	-
производство напитков	0,2	0,2	0,2	-
производство текстильных изделий	0,2	0,2	0,2	-
производство одежды	0,3	0,3	0,3	-
обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели, производство изделий из соломки и материалов для плетения	0,5	0,5	0,5	-
производство бумаги и бумажных изделий	0,1	0,1	0,1	-
деятельность полиграфическая и копирование носителей информации	0,3	0,3	0,3	-
производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях	0,1	0,1	0,1	-
производство резиновых и пластмассовых изделий	0,4	0,4	0,4	-
производство прочей неметаллической минеральной продукции	0,6	0,6	0,6	-
производство металлургическое	0,1	0,1	0,1	-
производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	1,0	1,1	1,1	0,10
производство компьютеров, электронных и оптических изделий	0,2	0,2	0,2	-
производство электрического оборудования	0,2	0,2	0,2	-
производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	0,4	0,4	0,4	-
производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов	0,1	0,1	0,1	-
производство прочих транспортных средств и оборудования	0,1	0,1	0,1	-
производство мебели	0,4	0,4	0,4	-
производство прочих готовых изделий	0,2	0,2	0,2	-

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Динамика и структура числа организаций, действующих на территории Российской Федерации по видам экономической деятельности за 2022 – 2024 гг.

Продолжение таблицы Б.2

1	2	3	4	5
- обеспечение электрической энергией, газом, паром, кондиционирование воздуха	0,6	0,6	0,6	-
- водоснабжение, водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	0,6	0,7	0,6	-
- строительство	11,5	11,7	12,0	0,50
- государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	2,5	2,5	2,5	-
- образование	3,6	3,7	3,7	0,10
- деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	2,4	2,5	2,5	0,10
- деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	2,1	2,2	2,2	0,10
- предоставление прочих видов услуг	4,9	4,9	4,9	-