

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2020 Тарасова Татьяна Михайловна
доцент кафедры учета, анализа и экономической безопасности
© 2020 Тарасевич Екатерина Алексеевна
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: tarasova2004@inbox.ru, egorchaegorova1998@mail.ru

Ключевые слова: экономическая безопасность, оптовая торговля, розничная торговля, угрозы экономической безопасности торгового предприятия, риски экономической безопасности предприятия торговли, система экономической безопасности.

Статья посвящена ключевым аспектам экономической безопасности торгового предприятия и разработки ее системы в рамках розничной и оптовой торговли. Авторы предлагают методы, способы внедрения и совершенствования системы экономической безопасности на торговых предприятиях, также приводят в пример сеть предприятий розничной торговли - гипермаркет "Ашан" и супермаркет "Пятерочка". В статье сравниваются системы экономической безопасности данных торговых организаций.

Экономическая безопасность является важнейшей составляющей не только для производственных, но и для торговых предприятий. В этом отношении, ее задачи несколько различны, так как организации ставят перед собой другие цели (кроме получения прибыли). Но, бесспорно, для каждого вида организации необходимо наличие службы безопасности, которая руководствуется собственной концепцией и разрабатывает свою систему экономической безопасности, которая наиболее удобна и целесообразна для успешного ведения деятельности.

Торговые предприятия особо восприимчивы к изменениям на рынке и стадиям экономического развития в стране. Им наиболее сложно удержаться на лидирующих позициях в течение длительного времени не только из-за общей ситуации на рынке, но и из-за большого количества конкурентов, ведь сегодня огромный выбор магазинов, рынков и павильонов на любой вкус.

В современном мире все чаще набирает популярность розничная торговля, однако и оптовая торговля занимает не последнее место в системе обмена товаром. Данный факт подтверждает наличие и постоянное увеличение супермаркетов, гипермаркетов, мини-маркетов и активное развитие торговли через интернет. В связи с этим, стоит рассмотреть систему экономической безопасности по каждому виду торговли, так как везде есть свои особенности и закономерности¹.

На рынке оптовой торговли основными потребителями, как правило, являются крупные и мелкие торговые представители. Обычно, товар отгружается крупными партиями по предварительному заказу. У каждого оптовика свои условия заключения и осу-

ществления сделки, в зависимости от которых и будет протекать их дальнейшая деятельность, касающаяся реализации товара. Также может допускаться перевоз товара третьей стороной по договору или специальному соглашению.

У каждого торгового предприятия, занимающегося оптовой торговлей, существует свой производственный цикл, который можно представить в виде ступенек или последовательных действий. Начиная с решения о закупке товара; выбора торговой организации, с которой покупатель хотел бы заключить договор (здесь учитывается ряд факторов, особенно важных для потенциального покупателя, например вид товара, цена, характеристика продавца как контрагента и т.д.) и заканчивая подписанием учетных документов и их оформлением надлежащим образом в бухгалтерском учете.

Логично, что на каждой из вышеописанных стадий могут возникнуть различные угрозы, связанные не только с финансовой стороной деятельности оптового предприятия, но и его безопасностью. Видно, что предприятия в указанной системе могут меняться ролями, изначально выступая в роли покупателей, а затем продавцов. В этом, на наш взгляд, и заключается главное отличие оптовой торговли от розничной.

Необходимым условием, для успешной работы организации оптовой торговли является решение о закупке товара. Он должен закупаться по цене ниже рыночной, а продаваться по более высокой цене. Лишь тогда решение о закупке будет считаться успешным, а следовательно, и после заключаемые сделки.

Основные угрозы:

- товара было закуплено больше, чем того требуется (чтобы этого избежать, необходимы тщательные маркетинговые исследования или анализ опытных сотрудников отдела сбыта);

- цена закупленного товара значительно выше рыночной.

Немаловажным является то, как составлен договор между продавцом и покупателем товара. От того как он составлен и соответствуют ли его условия технологии и организации работы предприятия зависит успешность его деятельности, репутация на рынке товаров и услуг. Как показывает практика, что большинство конфликтов и недопониманий между контрагентами возникает именно из-за неграмотного составления или неумения "прочитать" одной из сторон условия договора. Естественно, это чревато судебными разбирательствами и многочисленными притязаниями, что пытается избежать каждая организация.

Условиями, на которые стоит обратить особенное внимание, являются: сроки поставки, способ доставки товара и момент перехода права собственности².

По нашему мнению, в настоящее время розничная торговля является очень сложным видом предпринимательства, так как с каждым годом совершенствуется законодательство в данной сфере, а соответственно и увеличиваются затраты владельца такого бизнеса (например, обязательное наличие онлайн-кассы, постоянное расширение списка лицензий на право реализовывать определенный вид продукции). В этой связи, экономической безопасности предприятия розничной торговли следует уделить особое внимание³.

Возьмем один крупный гипермаркет "Ашан" и обычный супер-маркет "Пятерочка". Данные организации являются наиболее распространенными в Самарской области, поэтому наиболее проще оценить и мысленно представить их структуру.

Гипермаркет "Ашан" последнее время отличается своей системой безопасности, тем, что она позволяет оплачивать покупки с помощью штрих-кода на выданном кассиром чеке. Последующий выход покупателя из магазина также возможен только после

сканирования чека. В этом я вижу только один минус - пожилым людям значительно тяжело приспособиться к такого рода системе и им может понадобиться помощь со стороны. В противном случае организация рискует потерять потенциальных покупателей такого класса. Более того, за всем этим следят несколько сотрудников службы безопасности, которые в случае необходимости могут проверить содержимое пакетов. Весь торговый зал оснащен камерами наблюдения, которые непрерывно просматриваются. Также специально обученный персонал "в живую" следит за всем происходящим в зале, путем обхода. Это позволяет значительно снизить риск утечки товара, а следовательно, и непредвиденных издержек.

Что же касается контрагентов, с которыми взаимодействует данный гипермаркет? Их слишком много и закупки слишком большие. Необходимо подходить осознанно и внимательно к выбору поставщиков. Сотрудникам службы экономической безопасности магазина следует выбирать надежных и проверенных партнеров, заключать выгодные контракты и договора. Для этого в данной сфере должны быть задействованы специально обученные люди, которые регулярно повышают уровень своих знаний и навыков.

Супермаркет "Пятерочка" отличается своей системой скидок и постоянных акций, а также количеством торговых точек (в каждом районе две-три). По нашим наблюдениям, для повышения эффективности безопасности, здесь необходимо разграничить обязанности сотрудников. То есть, если должность звучит "товаровед", то работник должен следить за качеством, сроком годности и внешним видом товара. Если же сотрудник является "сотрудником безопасности", то он должен заниматься строго своими обязанностями и обеспечивать безопасность в торговом зале. Конечно же, одного человека на данных должностях недостаточно, например один должен находиться в зале, а другой отслеживать происходящее по камерам наблюдения. Ситуация же говорит о том, что дирекция магазина пренебрегает данными ресурсами, поэтому велика вероятность недостач, сумма которых вычитается из заработной платы работников. По этой же причине наблюдается большая текучка кадров.

В отношении контрагентов должен применяться тот же подход, что был описан выше.

Рассматриваемые сети магазинов пользуются популярностью среди населения и успешны на рынке в течение продолжительного времени, что говорит об успешной стратегии ведения бизнеса и хороших денежных оборотах. Но, каждому предприятию необходимо совершенствоваться и стремиться к лучшему результату, для того чтобы удержать свою позицию и противостоять конкурентной среде. Такая задача ложится опять же на отдел сбыта, отдел продаж и отдел экономической безопасности "Ритейла".

В заключении, хотелось бы сделать вывод о том, что оптовая и розничная торговля обладают рядом особенностей, которые в свою очередь определяют какая концепция экономической безопасности наиболее актуальна для того или иного предприятия. Для нормального и непрерывного функционирования деятельности торговых организаций необходимо вовремя реагировать на изменения в законодательстве, а также спросе потенциальных потребителей реализуемого продукта. Только обладая явными конкурентными преимуществами и стратегией ведения бизнеса можно разработать свою концепцию экономической безопасности и правильно структурировать ее систему.

1. Депутатова Е.Ю. Вопросы изучения покупательского поведения в контексте инноваций в ритейле // Торгово-экономический журнал. 2017. № 3. С. 141-150

2. Мокерова О.П. Управление коммерческой деятельностью предприятий оптовой торговли на основе повышения эффективности продаж // Экономика и предпринимательство. 2016. №7. С. 99-104

2. Николаева М.А., Калугина С.А. Фальсификация услуг розничной торговли // Торгово-экономический журнал. 2017. №3. С. 151-160

3. Лещенко Ю.Г. Инновационный вектор в системе экономической безопасности России // Вопросы инновационной экономики. 2019. № 2. С. 301-316

DEVELOPMENT OF AN ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF A TRADING COMPANY

© 2020 Tarasova Tatyana Mikhailovna

Associate Professor of Department of Accounting, Analysis and Economic Security

© 2020 Tarasevich Ekaterina Alekseevna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: tarasova2004@inbox.ru, egorchaegorova1998@mail.ru

Keywords: economic security, wholesale, retail, threats to the economic security of a trading enterprise, risks of economic security of a trading enterprise, economic security system.

The article is devoted to key aspects of the economic security of a trading company and the development of its system in the retail and wholesale trade. The authors propose methods, ways of introducing and improving the economic security system at trading enterprises, and also give an example of a network of retail enterprises - the Auchan hypermarket and the Pyaterochka supermarket. The article compares the economic security systems of these trade organizations.

УДК 338.2

Код РИНЦ 06.00.00

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2020 Татаровская Татьяна Евгеньевна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tatarovskaya.tatyana@gmail.com

Ключевые слова: экономическая безопасность, предприятие, риски, риск-аппетит, оптимизация риска, управление риском, риск-ориентированный подход.

Статья посвящена использованию риск-ориентированного подхода при реализации системы экономической безопасности предприятия. Автором предложен алгоритм управления риском в рамках системы экономической безопасности, а также рассмотрены возможные направления управления рисками. В рамках исследования выявлены основные риски, присущие деятельности отечественных торговых предприятий.