

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего
образования «Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Прикладная экономика»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, ведущий экономист
АО «Конар»

_____ В.А. Евгеньева
_____ 2019 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н.
доцент

_____ Т.А. Худякова
_____ 2019 г.

Обеспечение устойчивого развития предприятия инвестиционно-
строительного комплекса в конкурентной среде на примере ООО
Специализированный застройщик «СК Легион»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ– 38.04.01.2019.301.ПЗ ВКР

Руководитель работы
к.э.н., доцент

_____ И.Н. Голлай
_____ 2019 г.

Автор работы
студент группы ЭУ-238

_____ В.Б. Барышникова
_____ 2019 г.

Нормоконтролер
старший преподаватель

_____ М.Г. Трубеева
_____ 2019 г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Барышникова В.Б. Обеспечение устойчивого развития предприятия инвестиционно-строительного комплекса в конкурентной среде на примере ООО Специализированный застройщик «СК Легион». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-238, 2019, 112 с., 17 ил., 27 табл., библиогр. список – 77 наим., 18 л. раздаточного материала ф. А4.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка рекомендаций по обеспечению устойчивого развития предприятия инвестиционно-строительного комплекса в конкурентной среде.

В выпускной квалификационной работе рассмотрены теоретические аспекты обеспечения устойчивого развития предприятия инвестиционно-строительного комплекса. Проведен сравнительный анализ методик оценки уровня устойчивости развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса.

Проанализирована конкурентная среда и оценен уровень устойчивости развития строительной компании ООО «СК Легион». Выявлены проблемные моменты и разработаны рекомендации по обеспечению устойчивости развития ООО «СК Легион».

Результаты работы рекомендуется использовать при разработке мероприятий по обеспечению уровня устойчивого развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса, а также непосредственно в ООО «СК Легион».

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДОЙ.....	9
1.1 Сущность и содержание понятия «устойчивое развитие» предприятия	9
1.2 Факторы, влияющие на уровень устойчивости развития предприятия.....	16
1.3 Конкурентная среда и ее основные характеристики.....	21
2 МЕТОДИКИ АНАЛИЗА УРОВНЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА	31
2.1 Обзор отечественных и зарубежных методических подходов к оценке уровня устойчивости развития предприятия.....	31
2.2 Специфика предприятий инвестиционно-строительного комплекса.....	37
2.3 Разработка инструментария по оценке уровня устойчивости развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса	51
3 ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ООО «СК ЛЕГИОН»	
3.1 Характеристика предприятия.....	70
3.2. Анализ конкурентной среды и оценка уровня устойчивости развития ООО «СК Легион»	74
3.3 Разработка рекомендаций по обеспечению устойчивого развития ООО «СК Легион».....	95
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	103
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	107

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Строительная отрасль, несмотря на экономические трудности, долгое время является одной из самых стабильных и динамично-развивающихся отраслей в российской экономике. «По данным Росстата в 2017 году доля отрасли строительства в ВВП страны увеличилась с 5,32% до 5,74 %. Отрасль демонстрирует опережающие, по сравнению с экономикой страны, темпы. Так, ВВП РФ в 2017 году увеличился только на 6,8 % (в текущих ценах), а валовая добавленная стоимость по отрасли «Строительство» увеличилась на 7,3 %. Строительство является одним из наиболее привлекательных направлений инвестирования для частного капитала и крупного бизнеса. Это обусловлено существенными объемами ветхого жилого фонда (по итогам 2017 года аварийный жилищный фонд составляет 24,6 млн. кв.м.), недостаточной обеспеченностью жильем населения страны, слабым развитием дорожной сети и сопутствующей инфраструктуры, изношенностью коммуникаций» [46, с. 255].

Экономическая ситуация осложнена существенным влиянием социально-политической обстановки. Поэтому для преобразования российской экономики особо важное значение приобретают разработка и создание инновационных организационно-экономических инструментов, позволяющих реализовать структурную перестройку экономики и направить ее на путь «устойчивого развития». Создание новых методов управления, гарантирующих устойчивое развитие экономики в стратегической перспективе, невозможно без всестороннего анализа существующего инструментария и системных элементов управления предприятиями с учетом воздействия на них факторов внешней и внутренней среды. Большинство функционирующих в настоящее время предприятий характеризуется низкой степенью адаптивности к изменениям на рынке и традиционными приемами управления, не отвечающими условиям современного рынка, что не позволяет субъектом экономики эффективно развиваться. В этой связи возникает необходимость в формировании механизма управления устойчивым развитием предприятий, отвечающего современным требованиям и

мировым тенденциям развития экономики, с учетом требований всех групп заинтересованных сторон (стейкхолдеров). Нестабильность экономической ситуации также требует от предприятий инвестиционно-строительного комплекса поиска инструментария для обеспечения устойчивого развития в конкурентной среде.

Таким образом, выбранная тема исследования носит актуальный характер.

Цель работы – совершенствование методики оценки уровня устойчивости развития предприятия инвестиционно-строительного комплекса как инструмента по обеспечению удовлетворения требований различных групп стейкхолдеров.

Задачи работы:

– рассмотреть теоретические аспекты обеспечения устойчивого развития предприятия инвестиционно-строительного комплекса;

– провести анализ отечественных и зарубежных методик оценки уровня устойчивости развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса;

– проанализировать конкурентную среду и оценить уровень устойчивости развития ООО «СК Легион», а также выявить проблемы, с которыми столкнулось предприятие;

– разработать рекомендации по обеспечению устойчивого развития ООО «СК Легион».

Объект работы – предприятия инвестиционно-строительного комплекса.

Предмет исследования – факторы, обеспечивающие устойчивое развитие предприятий инвестиционно-строительного комплекса в конкурентной среде.

Проведенный в работе анализ исследуемой проблемы позволяет говорить о следующих сторонах **научной новизны**:

1) уточнении понятия «устойчивость развития предприятия»;

2) установления факторов, определяющих устойчивость развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса;

3) разработке методики оценки уровня устойчивости развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса, с учетом отраслевой специфики.

Практическую значимость имеет комплекс разработанных рекомендаций по обеспечению устойчивого развития ООО «СК Легион».

По итогам исследования **на защиту выносятся следующие положения**, характеризующие научную новизну и практическую значимость:

1) расширенное определение понятию «устойчивость развития предприятия».

Под устойчивостью развития предприятия предлагается рассматривать это способность предприятия функционировать и развиваться, обеспечивая самофинансирование своей деятельности, а также способность выполнять требования основных групп заинтересованных сторон (стейкхолдеров)

2) методика устойчивого развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса, включающая в себя оценку рыночной составляющей (положение предприятия в отрасли: площадь сданных объектов в эксплуатацию, перенос сроков сдачи объектов в эксплуатацию, доля рынка; объемы продаж предприятия; коэффициент результативности строительно-инвестиционной деятельности); оценку социальной составляющей (коэффициент текучести кадров; коэффициент отношения средней зарплаты на предприятии к средней заработной плате в регионе; коэффициент затрат на развитие персонала; коэффициент затрат на социальную защиту работников), оценку экологической составляющей (затраты на ликвидацию негативных экологических последствий, доля затрат предприятия на экологические мероприятия в общих затратах), оценку финансовой составляющей (показатели ликвидности; финансовой устойчивости; деловой активности; рентабельности деятельности предприятия). По итогам оценки перечисленных составляющих рассчитывается общий интегральный показатель и формируются выводы об уровне устойчивости развития предприятия;

3) в качестве рекомендаций по обеспечению устойчивого развития ООО «СК Легион» предложено: снизить текучесть кадров за счет совершенствования материального и нематериального стимулирования; снизить затраты на ликвидацию негативных экологических последствий за счет ужесточения контроля в рассматриваемой сфере; повысить платежеспособность

за счет сокращения запасов до оптимального уровня; повысить платежеспособность за счет доведения запасов до оптимального уровня; повысить финансовую устойчивость предприятия за счет более эффективного использования внеоборотных активов (сдача в аренду или продажа неиспользуемых основных средств) и увеличения коэффициента результативности инвестиционно-строительной деятельности посредством внедрения мероприятий, направленных на стимулирование продаж труднореализуемых объектов недвижимости (к ним относятся объекты недвижимости площадью более 100 кв. м.).

Результаты работы рекомендуется использовать при оценке уровня устойчивости развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса, а разработанные рекомендации рекомендовать к внедрению непосредственно в ООО «СК Легион».

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ

1.1 Сущность и содержание понятия «устойчивое развитие» предприятия

Обеспечение устойчивого развития экономических систем выдвигается в ряд первоочередных вопросов во всем мире. Данная проблема привлекает все большее внимание в последние десятилетия в связи с возрастающими дискуссиями о росте производства материальных благ, истощением природных ресурсов, нарастающим расслоением общества, загрязнением окружающей среды.

Важно достоверно определять и анализировать возможные проблемы, своевременно оценивать потенциал инвестиционно-строительных предприятий и устанавливать способы повышения устойчивости их развития. Ключевой особенностью обеспечения эффективного функционирования инвестиционно-строительного предприятия является экономически грамотное управление его хозяйственной деятельностью, сохранение устойчивого конкурентоспособного состояния, достижение лидерства. Поэтому понятие «устойчивости предприятия инвестиционно-строительного комплекса» необходимо рассматривать как важнейший инструмент оценки эффективности деятельности хозяйствующего субъекта. Для разработки методики оценки уровня устойчивого развития предприятия необходимо раскрыть сущность и содержание данного понятия.

Впервые термин «устойчивое развитие» возник в 1970-е годы в связи с началом бурного перехода научных познаний в сферу социально-экономического развития. Широкое распространение концепция устойчивости развития получила в 1980 году во «Всемирной стратегии сохранения природы». А в 1987 году Международная комиссия по окружающей среде и развитию в докладе «Наше общее будущее» обратила основное внимание на необходимость «устойчивого развития», при котором «удовлетворение реальных потребностей сегодняшнего

времени не подрывает способность удовлетворять собственные потребности будущих поколений» [41, с. 24].

Представленное определение дефиниции «устойчивое развитие» в настоящее время используется во многих странах мира в качестве базового. Становление концепции устойчивого развития подняло вопрос о достаточности концепции неограниченного экономического роста. Суть этой концепции нашла отражение в одном из документов Конференции ООН по окружающей среде и развитию – «Повестке дня на XXI век» (Рио-де-Жанейро, 1992 г.). В этом документе было отмечено, что «к текущему моменту наблюдается такое положение, что принцип максимизации прибыли приводит к истощению как природных, так и социальных ресурсов, на которых базируется «выживание биологических видов и благосостояние людей» [38, с. 21]. Поэтому возникла необходимость пересмотра сложившейся парадигмы.

Существуют мнения, что термины «устойчивое» и «развитие» противоречат друг другу, так как «устойчивость» представляет собой «неизменность», а развитие, напротив, – «изменение». Из этого следует, что «развитие» не может быть «устойчивым».

Попробуем рассмотреть данные дефиниции с другой стороны. Согласно новой концепции, «развитие» представляет собой процесс позитивного изменения. Под термином «устойчивое» понимается сбалансированность и стабильность. Объединив эти понятия, можно прийти к выводу, что «устойчивое развитие» представляет собой сбалансированную модификацию, при которой основополагающие характеристики системы (интересы участников, важнейшие ценности, цели развития) остаются постоянными на всем её развитии, несмотря на меняющуюся ситуацию на рынке и в мире [8, с. 22].

В разные периоды времени ученые-экономисты производили уточнение определения термина «устойчивое развитие предприятия». Сравнение отдельных из них представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика определений понятия «устойчивое развитие предприятия»

Авторы	Определение понятия «устойчивое развитие»
Ю.М. Киселев	«Устойчивое развитие предприятия рассматривается как непрерывный процесс его подъёма на рынке в конкурентной среде на следующий, более высокий «гребень» стабильной деятельности с новым содержанием всех его элементов и бизнес-процессов. С другой стороны, устойчивость организации можно определять как внешние выражение совершающихся внутренних реорганизаций в его компонентах в ответ на воздействие новшеств в бизнес-процессы, функции структуры управления, методы их ведения и организации, проявляющиеся в новых показателях и параметрах системы и характеристике её компонентов» [25, с. 18]
А.А. Данилов	«Устойчивостью экономической системы является интегральная характеристика потенциала системы поддерживать организационную целостность в условиях изменяемой внешней среды. Управление устойчивостью хозяйствующих субъектов по своей природе является многоцелевым, потому как устойчивость системы обуславливается совокупностью компонентов, каждый из которых должен подвергаться определенному воздействию для того, чтобы обеспечивать соответствие состояния системы требованиям поддержания устойчивости» [26, с. 19]
З.В. Коробкова	«Для устойчивого развития необходим комплекс таких свойств, как быстрота и гибкость реакции на видоизменение конъюнктуры рынка, инновационная активность, конкурентоспособность продукции и товаров, финансовая стабильность и высокая ликвидность, широкое использование инновационных факторов для саморазвития» [34, с. 58]
Н.В. Красовская	«Устойчивое развитие предприятия – это положительное изменение существенных финансово-экономических показателей деятельности организации, которое приводит к повышению эффективности, основано на занятии установленной ниши рынка, позволяет выпускать конкурентоспособные товары и продукцию, защищенную лицензиями и патентами, на которую в долгосрочной перспективе ожидается платежеспособный спрос» [42, с. 182]

Приведенные трактовки показывают, что уточняя сущность и содержание процесса обеспечения устойчивого развития и функционирования предприятия, авторы говорят о способах эффективного ведения бизнеса или о путях эффективного управления организацией.

В свои трактовки авторы включают все виды деятельности предприятия (финансовую, производственную, инновационную и т.д.), всю совокупность положительных свойств современного предприятия (стабильность ресурсного

обеспечения, научно-техническую развитость материально-технической базы, развитость интеллектуального и кадрового потенциала, наличие инновационного менеджмента).

«Устойчивость развития предприятия» представляет собой способность предприятия полноценно функционировать и решать проблемы, с которыми оно столкнулось, за счет развитого внутреннего потенциала.

Основные критерии формирования устойчивости развития предприятия приведены на рисунке 1.

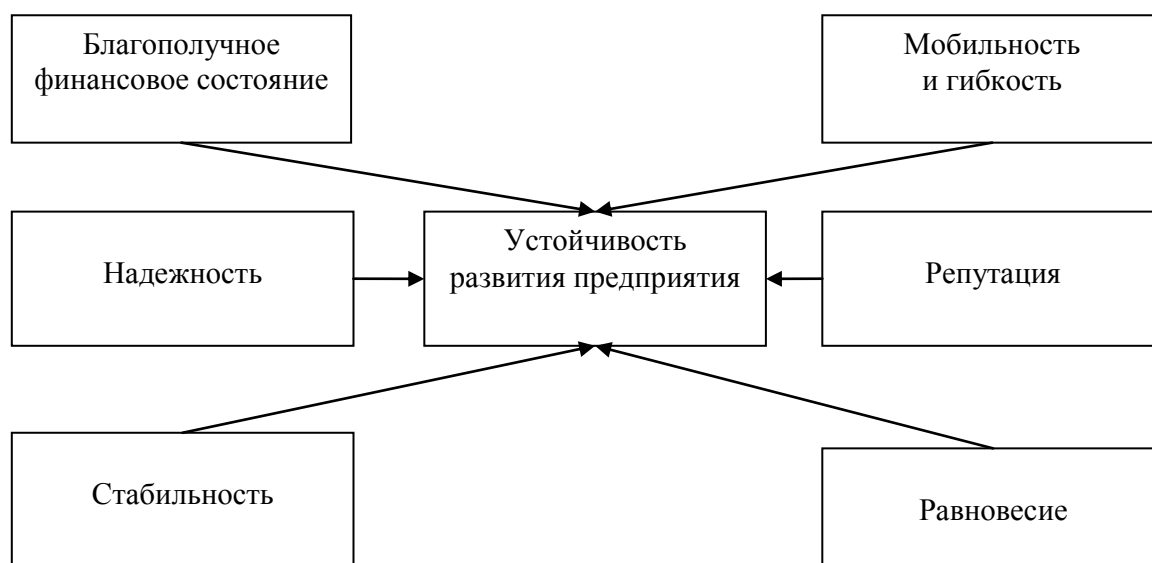


Рисунок 1 – Критерии формирования устойчивости развития предприятия

Во-первых, в ряде работ «устойчивость» ассоциируется с «благополучным финансовым состоянием предприятия». Финансовая устойчивость предприятия обуславливается соотношением стоимости материальных оборотных средств и собственных и заёмных источников их формирования. Сущностью финансовой устойчивости выступает обеспеченность запасов источниками формирования, а платежеспособность воспроизводит ее внешнее проявление [33, с. 21].

Во-вторых, обеспечение устойчивости развития инвестиционно-строительного предприятия связывают с понятиями «мобильность» и «гибкость». Гибкость представляет собой способность системы адаптироваться к новым условиям и воспринимать нововведения при возникновении отклонений от имеющихся условий. Способность компонентов системы, составляющих её,

сосредоточиваться в необходимых сочетаниях, перемещаться и рационально существовать в определенных условиях понимается как мобильность.

В-третьих, некоторые авторы определяют «устойчивость», как «надежность». Надежность представляет собой свойство системы сохранять способность выполнять заданные функции в определенном объеме при заданных условиях.

В-четвертых, термин «устойчивость» некоторые авторы связывают с понятием «стабильность». При рассмотрении устойчивости в качестве возможности системы поддерживать себя в изменяющихся условиях, стабильность понимается как одна из характеристик устойчивости предприятия. Если учитывать долгосрочный анализ функционирования предприятия, то более важна стабильность, которая выражается на продолжительных интервалах времени. С другой стороны, стабильность предприятия не идентична его устойчивости, а только значимая характеристика данного понятия.

В-пятых, иногда «устойчивость» соотносят с понятием «безупречная репутация». Сторонники этой точки зрения характеризуют «устойчивость предприятия», как позицию сохранения его деловых связей и репутации, дающую возможность продолжать ведения дел даже при изменении состава учредителей или при отчуждении фирмы [27, с. 13]. Деловая репутация выступает частью нематериальных активов организации. Она представляет собой сформировавшееся мнение о достоинствах и недостатках, качествах организации в сфере делового оборота, которое обуславливает отношение к ней и может давать сверхнормативную прибыль. Позитивная репутация выступает частью рыночной стоимости предприятия, потому как она: дает более легкий доступ к разным ресурсам (кадровым, финансовым и пр.), дает возможность грамотно работать на рынке; обеспечивает безопасность и устойчивость бизнеса [22, с. 31].

В-шестых, существует мнение, что «устойчивость» – есть «равновесие». В качестве теоретической основы данной позиции выступает теория функционирования динамических систем. Для обозначения состояния динамического равновесия системы употребляется следующее определение:

«устойчивость является бихевиористским термином и определяется при изучении работы системы. Направление деятельности системы определяется устойчивой сравнительно с некоторой областью фазового пространства, если, завязавшись внутри данной области, она ее никогда не оставляет. Поле системы относительно данной области устойчиво, если все формирующие его линии функционирования относительно нее устойчивы. Так, примером устойчивого поведения системы выступает равновесие, а именно такое состояние системы, в котором, при условии отсутствия возмущающих воздействий, она остается длительный интервал времени. Другим случаем устойчивого состояния является ситуация, при которой поведение системы определяется циклом. Если при отсутствии возмущений система периодически достигает одну и ту же последовательность состояний возникает цикл с устойчивым множеством состояний.

Данный цикл или состояние равновесия системы может быть устойчивым, индифферентно устойчивым или неустойчивым относительно возмущения, влияющего на систему. Под возмущением понимается любое воздействие на систему, которое переводит ее из одного состояния в другое. Результаты воздействия возмущения на систему, которая находится в состоянии равновесия, различны. Равновесие абсолютно устойчиво при условии, когда система возвращается в состояние равновесия при возможных возмущениях. Равновесие является устойчивым относительно некоторой области, если при возмущениях из этой области система возвращается в состояние равновесия. Система безразлична устойчива, когда после воздействия, вызванного возмущением, она сохраняет состояние. Во всех остальных случаях система считается неустойчивой» [16, с. 101].

Устойчивость предприятия связана с условиями реализации на предприятии деятельности, направленной на обеспечение устойчивости. Обеспечение устойчивости предприятия – не просто «занятие обусловленной ниши рынка, дающей возможность реализовывать конкурентоспособную деятельность» (как говорится в одном из определений), и не только развитие таких качеств, как

«конкурентоспособность работ и услуг, высокая ликвидность и финансовая стабильность, гибкость и быстрота реакции на изменение конъюнктуры рынка, инновационная активность» [14, с. 82]. Необходимо исходить из того, что обеспечение устойчивости предприятия является своевременным выявлением и нейтрализацией угроз для достижения плановых показателей, и предельно быстрая ликвидация отклонений от плана, которые вызваны этими угрозами.

До недавнего времени при рассмотрении устойчивого развития предприятия основное внимание было уделено финансовой составляющей, но в настоящий период взгляды изменились и на первый план дополнительно стали выходить социальные вопросы, экологические проблемы и рыночное положение предприятий. Основное внимание к данным составляющим устойчивого развития предприятия стали уделять заинтересованные стороны или другими словами стейкхолдеры.

Стейкхолдеры – это группы общественности, которые заинтересованы в деятельности предприятия, то есть это те лица и организации, на которых оно влияет и от которых оно зависит. Каждый из стейкхолдеров влияет на деятельность предприятия, например, самим фактом своего существования предприятие обязано собственникам, пока бизнес для них представляет финансовый интерес, предприятие – функционирует; пока продукция и услуги, которые предприятие поставляет на рынке, находят спрос и отвечает запросам потребителей, обеспечиваются условия для генерации стабильных доходов; важнейшим активом предприятия являются люди – персонал, от качественной работы которого зависит благополучие компании; пока компания учитывает интересы общественности в целом, проявляя заботу об окружающей среде, содействуя развитию территории, на которой оно функционирует, общественность проявляет лояльность к ней. Данный перечень стейкхолдеров может быть расширен.

Практически для любого предприятия можно выделить следующих стейкхолдеров:

- потребители (приносят прибыль);

- поставщики (поставляют сырье);
- партнеры по рынку (конкуренты, развивают рынок);
- сотрудники (выполняют трудовую функцию);
- потенциальные сотрудники (кадровый резерв);
- инвесторы (возможность масштабирования, расширения);
- государственные органы (регламентируют деятельность);
- лидеры мнений (инфлюенсеры, влияют на бренд и продажи);
- СМИ (влияют на имидж и узнаваемость);
- учебные заведения (поставляют кадры);
- профессиональное сообщество (деловая репутация);
- научное сообщество (новые технологии).

Помимо выше перечисленных, для каждого предприятия, в зависимости от сферы деятельности и масштаба, можно найти 3–5 специфических стейкхолдеров, которые оказывают наиболее значительное влияние на бизнес. Например, для предприятий инвестиционно-строительного комплекса важнейшим стейкхолдером будут инвесторы.

Подводя итог и обобщая различные аспекты рассматриваемого многогранного понятия, можно сказать, что под «устойчивостью развития предприятия» предлагается понимать способность предприятия функционировать и развиваться, а также способность выполнять требования основных групп заинтересованных сторон (стейкхолдеров).

1.2 Факторы, влияющие на уровень устойчивости развития предприятия

Так как устойчивость компании является комплексным понятием, то на неё влияет множество факторов (рисунок 2).

Под фактором понимается причина изменений, движущая сила изучаемого явления. Специфика деятельности предприятия определенной сферы деятельности обуславливает необходимость выявления и отслеживания действия

тех факторов, которые присущи данной отрасли. Вся совокупность факторов устанавливается исходя из состояния внешней и внутренней среды предприятия. Внешние факторы включают факторы макро- и микросреды; внутренние факторы характеризуют потенциал фирмы.



Факторы внешней среды оказывают косвенное влияние на устойчивость субъектов и включают такие внешние воздействия, которые, чаще всего, не поддаются контролю предприятий и оказывают косвенное влияние на важнейшие характеристики фирмы и ее устойчивость. Факторы микросреды оказывают такие внешние воздействия, которые предприятия в некоторой мере способны регулировать. Такие факторы характеризуют конкурентов, потребителей, инфраструктуру бизнеса, рынок рабочей силы, состояние законодательной базы.

Факторы внутренней среды оказывают непосредственное влияние на потенциал предприятия, а также ее устойчивость. Такие факторы в большей

степени поддаются контролю руководства предприятия, специфичны для отраслей. Эти факторы можно условно разделить на финансовые, организационно-управленческие, производственные, маркетинговые и кадровые. В данном контексте обеспечение устойчивого развития предприятия становится более проблематичным. Исходя из вышеуказанных барьеров, можно выделить следующие внутренние и внешние факторы устойчивого развития предприятия (таблица 2).

Таблица 2 – Внутренние и внешние факторы устойчивого развития предприятия [57, с. 62]

Внутренние факторы	Внешние факторы
Менеджмент и эффективное лидерство	Информационная инфраструктура, обеспечивающая функционирование и развитие информационного пространства предприятия, а также взаимодействие с внешней средой
Персонал (вовлеченность, мотивация и компетенции всех сотрудников)	Правовая инфраструктура, дающая законодательную и нормативу основу для действий предприятия
Ресурсы, обеспечивающие реализацию стратегии устойчивого развития предприятия	Финансовая инфраструктура, обеспечивающая функционирование экономики
Корпоративная культура, поддерживающая выбранную стратегию	Консалтинговая инфраструктура, позволяющая использовать знания специалистов в области устойчивого развития
Организационная структура развития	

Среди вышеуказанных внутренних факторов корпоративная культура и организационная структура в контексте устойчивого развития предприятия имеют аналогичные особенности, как и при реализации стратегии развития.

Рассмотрим более подробно внутренние факторы, имеющие отличительные особенности при реализации стратегии устойчивого развития предприятия. Практика бизнеса подтверждает, что наиболее важным условием успешной реализации стратегии является стратегическое лидерство руководства компании.

Отличительной особенностью лидерства на стратегическом уровне в рамках устойчивого развития является то, что руководитель, формируя устойчивое

будущее предприятия, ответственен за вносимые изменения в деятельности компании. Задачей лидера является не просто воплотить стратегию устойчивого развития, как на стратегическом, так и на оперативном уровнях, но и «привить» новую систему ценностей, по которым компания будет существовать постоянно [60, с. 322].

Другим необходимым фактором устойчивого развития является персонал. Приоритет человеческого капитала в деятельности компании становится все выше, поэтому наряду с эффективным управлением должно быть ответственное исполнение со стороны сотрудников предприятия. Сотрудники как заинтересованная сторона процесса устойчивого развития организации должны быть вовлечены и мотивированы на создание стратегической устойчивости их компании, так как приносимый результат от реализации стратегии улучшает их условия работы и жизнь общества в целом. Определяя управленческий и исполнительный аспекты в качестве приоритетных, нельзя пренебрегать таким элементом как ресурсы. Возможности предприятия, в том числе финансовые, во многом способствуют скорости и качеству реализации стратегии устойчивого развития [67, с. 419].

Рассмотрев основные факторы устойчивого развития предприятия в рамках рассматриваемой темы, предлагается выделить следующие факторы, ориентированные на предприятия инвестиционно-строительного комплекса:

1) рыночные факторы. Здесь рассматривается комплекс показателей, явлений и процессов, формирующих и определяющих функционирование рыночного механизма. Основными показателями результативности воздействия указанных факторов будет являться спрос на результаты деятельности строительно-инвестиционно-строительного комплекса, доля рынка, перенос сроков сдачи в эксплуатацию объектов, объем продаж, коэффициент результативности строительной деятельности;

2) социальные факторы – это комплекс воздействий на предприятие со стороны персонала и общественности. В рамках предприятия к социальным

факторам следует отнести динамику движения персонала, количество увольнений, состояние коэффициента текучести кадров, динамика средней заработной платы, затраты на обучение и социальную защиту и т.д.;

3) экологические факторы – это комплекс воздействий на предприятия со стороны экологии. Так как предприятия строительного-инвестиционного комплекса имеют прямое отношение к работе с освоением территорий (в рамках строительных работ) они имеют большое влияние на экологические составляющие (вырубка леса для застройки, формирование котлованов для выкладки фундамента и т.д.). В рамках данной деятельности будет результативным увеличить объем затрат на экологические мероприятия, внедрение экологических инноваций для соблюдения экологической работы на строительной площадке и др.;

4) финансово-экономические факторы. Данные факторы оказывают прямое влияние на результативность деятельности предприятия, на его финансовую устойчивость, платежеспособность, рентабельность.

Таким образом, безусловно, указанные факторы не исчерпываются указанным их количеством, но являются ключевыми при исследовании возможностей повышения устойчивого развития предприятия инвестиционно-строительного комплекса. Исходя из вышеизложенного можно заключить, что в условиях постоянных изменений умение выявить и отследить действия тех факторов, которые напрямую влияют на устойчивое развитие предприятия, позволит не только избежать рисков, рационально распорядиться своими ресурсами, повысить управляемость бизнеса, но и создать все условия для сохранения благоприятного климата в коллективе и окружающей среды.

1.3 Конкурентная среда и ее основные характеристики

Строительно-инвестиционный рынок (как и любой другой) в настоящее время основывается на конкуренции. Конкурируют между собой строительные фирмы, а

также и заказчики строительных работ. Благодаря этому заказчик получает более качественную работу и более низкую цену на одноименные объекты.

Конкурентная среда – это понятие, для которого нет единого определения.

Так, по мнению Усик Н.И., «конкурентная среда – это институциональные условия координации деятельности субъектов рынков. Из этого определения следует, что понятие «конкурентная среда» связано с государственным или региональным образованием, имеющим развитую инфраструктуру, более или менее унифицированные инструменты бюджетно-налоговой, кредитно-денежной политики и соответствующие институты» [61, с. 54].

Это определение отличается от данного Вальтером Ойкеном в Германии 1947 году. «Конкурентная среда – это конкурентный порядок на основе законодательно закрепленных норм и правил хозяйствования, изменяющиеся под воздействием оперативного мониторинга результатов реализации установленных целей» [42, с. 27].

Из этих определений конкурентной среды вытекает, что понятие «конкурентная среда» основывается на географически определенной территории, имеющей развитую инфраструктуру, унифицированные инструменты бюджетно-налоговой, кредитно-денежной политики и соответствующие институты.

Важно отметить, что конкурентная среда – это временная категория, на которую оказывают воздействие конкретные участники конкурентной борьбы. Сущность конкурентной среды заключается в обеспечении механизма конкуренции [40, с. 88].

Состояние и развитие конкурентной среды в условиях рынка формируется под влиянием типа рыночной модели конкуренции, сложившегося в стране, регионе, и условий ее поддерживающих. Условия формирования конкурентной среды определяются как основные принципы, устанавливающие взаимоотношения на рынке. Факторами являются значимые обстоятельства, складывающиеся в определенный момент времени на конкретном строительном-инвестиционном рынке, в большой степени, формирующие его состояние и динамику.

Условия от факторов формирования конкурентной среды отличаются, прежде всего:

- обязательностью присутствия на строительно-инвестиционном рынке;
- постоянством во времени;
- фундаментальностью характера.

По отношению к существующей конкурентной среде факторы не являются обязательными, но они формируют уровень ее развития. Факторы в то же время подвержены регулированию государством. Органы власти имеют возможность регулировать формирование конкурентной среды в стране, регионе, строительно-инвестиционном рынке при помощи организации условий и (или) образования и корректировки факторов конкурентной среды, и ограничения (увеличения) их влияния на развитие конкурентной среды.

Имеется достаточно много подходов к определению факторов конкурентной среды. Так, среди факторов выделяют следующие:

- государственная политика в области регулирования конкуренции (доля государства в экономике, антимонопольная политика, стимулирование конкуренции и др.);
- величина входных барьеров для новых предприятий (тип производства в отрасли и соответствующий уровень отраслевой себестоимости, степень дифференциации услуг, потребность в дополнительных капитальных вложениях, система государственной регистрации готовых объектов и др.);
- воздействие заказчиков (угроза потерять заказчиков, платежеспособность заказчиков и др.);
- влияние поставщиков и подрядчиков при помощи цены и качества (небольшое количество поставщиков, которые имеют возможность выбирать себе клиентов; важность и дефицитность материалов; отсутствие заменителей материалов; качество работы подрядчиков; невозможность самого предприятия производить строительные материалы и строительные работы);

– угрозы со стороны работ-заменителей (количество работ-заменителей, объем их предложения, разница в ценах между оригиналом и заменителем).

Вместе с тем, есть и иные классификации факторов формирования конкурентной среды. Например, конкурентная среда ставится в зависимость от следующих факторов:

1) институциональной структуры (характеризуется степенью монополизации и видами структур региональных рынков; степенью дифференциации конкурирующих строительных работ; наличием барьеров для входа на рынок; степенью диверсификации производства строительных работ; уровнем и структурой затрат на строительство; инфраструктурой (банковской, складской, транспортной, информационной));

2) пространственной организации (характеризуется территориальными и экономическими границами региональных рынков; региональной спецификой сферы производства и обращения; размещением и размерами рыночных зон; пространственной структурой потоков; межрегиональными и международными связями региональных рынков);

3) организационно-правовых форм субъектов региона (характеризуется структурой хозяйствующих субъектов по формам собственности; формами организации организационно-управленческих, производственно-экономических и финансово-кредитных связей; наличием финансово-промышленных групп, ассоциаций и др.);

4) форм и методов государственного регулирования в регионе (характеризуется антимонопольным, кредитно-денежным, валютно-финансовым, финансово-бюджетным, ценовым, таможенным регулированием).

Необходимо сказать, что отечественными и зарубежными исследователями обоснованы главные условия и факторы формирования конкурентной среды в экономике, однако отсутствует системность в их объединении.

Западные ученые определяют конкурентную среду как совокупность количества условий, predetermined структурными и поведенческими

показателями, характеризующими степень конкурентности строительного инвестиционного рынка.

Представителями научной школы, появившейся в середине 50-х гг. XX века на стыке двух направлений – теории конкуренции и теории антимонопольного регулирования, аргументирована необходимость изучения условий формирования конкурентной среды с учетом территориальных границ рыночных зон реализации различных строительных работ и региональных особенностей сферы производства и обращения возводимых объектов недвижимости. Данное направление занималось изучением кумуляции рыночной власти и ее влиянием на конкурентную среду на национальном и на региональном рынках. Представители школы изучили факторы, обуславливающие структуру рынка, которые послужили базисом для конкурентной среды региональных рынков.

Начальным пунктом структурного изучения конкурентной среды является определение ее элементов: объектов, субъектов и предмета конкуренции.

Объектами конкуренции следует считать явления внешнего мира, за которые ведется конкурентная борьба. В общем виде их можно обозначить как спрос со стороны заказчиков, факторы производства (земля, труд, капитал), информация и власть.

К субъектам конкуренции относят лица или группы, осуществляющие борьбу за объекты конкуренции. Первичными субъектами конкуренции считаются предприятия и организации, с одной стороны, и потребители – с другой. В то же время к субъектам конкуренции относятся отрасли и регионы, которые являются производными от первичных субъектов.

В качестве вторичного субъекта конкуренции М. Портер ввел понятие кластера как локализованной части отрасли, ограниченной территориально, выпускающей специализированную конкурентоспособную продукцию (услугу) [48, с. 401].

Все хозяйствующие субъекты, выполняя свои функции, находятся в окружающей их среде, которая определяется наличием независимых заказчиков и

строительно-инвестиционных комплексов, имеющих право и возможность свободно выступать на рынке и покидать его. Считается что, чем больше участников рынка при установленной его емкости, тем острее проявляется соперничество между производителями. Вместе с тем, это спорный момент. Заказчику принадлежит особая роль в формировании конкурентного соперничества. Большие денежные доходы населения того или иного региона повышают привлекательность их для конкурентов и тем сильнее происходит конкурентная борьба между ними.

Предмет конкуренции – работы и услуги. Производя их, субъекты конкуренции выполняют свои стратегии в борьбе за объекты. Работы, услуги объединяют, являются связывающим звеном между субъектами и объектами конкуренции. Продажи однородных строительных услуг и его ближайших субститутов (услуг) объединены понятием «строительный рынок», который определяется как «сфера обращения работ, не имеющего заменителей, либо взаимозаменяемых работ на территории Российской Федерации или ее части, определяемой, исходя, из экономической возможности заказчика приобрести работу на соответствующей территории и отсутствия этой возможности за ее пределами». Рынок является частью воспроизводственного цикла, который отличается как от производства, так и от потребления, и охватывает отношения обмена работ и услуг на деньги, в которые вступают продавец и покупатель.

Кроме отношений между конкурентами за своих заказчиков на рынке непременно проявляется конкуренция за поставщиков сырья, материалов и других ресурсов. Таким образом, деятельность экономических субъектов и эффективность их производства ставятся в зависимость от ближайшей рыночной среды – от структуры рынка: от взаимодействия строительно-инвестиционных предприятий с заказчиками, поставщиками и конкурентами. Структура рынка является главным фактором формирования и развития предприятий, основой его поведения в экономике.

Особенности отношений строительного-монтажных предприятий, рассматриваемые через призму структурной концепции рынка, а также их комбинации, приводят к разной степени концентрации фирм и заказчиков на рынке, различной степени дифференциации строительных работ, высоте барьеров входа на рынок и выхода с него и, как результат, к различной степени влияния заинтересованных сторон на цену строительных работ.

В соответствии со структурным подходом монополия находится в прямой зависимости от концентрации строительного-инвестиционных предприятий на рынке. Считается, чем меньше число хозяйствующих субъектов на рынке, тем выше уровень концентрации. Вместе с тем, величина концентрации влияет на поведение фирм: чем выше величина концентрации, тем в большей степени зависят фирмы друг от друга, тем большая возможность «сговоров» между субъектами и тем самым, менее конкурентным считается рынок.

Обособленную роль среди параметров структуры рынка играют барьеры входа, определяющие возможность и темпы обновления состава участников рынка и остроту конкуренции. Барьеры входа на рынок – это факторы и обстоятельства организационного, технологического, экономического, финансового и правового характера, препятствующие новым экономическим субъектам войти на данный строительный рынок и конкурировать с уже действующими на нем хозяйствующими объектами.

Наряду со структурным имеются и другие подходы к выделению условий формирования конкурентной среды и их важности. Немецкий экономист В. Ойкен создание конкурентного порядка связывал с комплексной реализацией конституирующих принципов конкурентного порядка, а именно: частной собственностью, децентрализованным управлением и регулированием, полной хозяйственной и имущественной самостоятельностью, ответственностью, свободными договорными отношениями на рынке, открытостью рынка, стабильностью денежного обращения [44, с. 95].

Вместе с тем, Э. Чемберлин и Д. Кэмпбел выделяют следующие основные условия развития конкуренции: значительное число строительно-инвестиционных предприятий (поставщиков) на рынке, отсутствие контроля над ценами. Однако определение уровня конкурентной среды рынка не ставится в зависимость от значительного количества предприятий, что доказано в теории и на практике [39, с. 206].

М. Портер рассматривает конкурентную среду как совокупность качественных и количественных показателей, характеризующих состояние развития конкуренции.

Также им предложены свойства, формирующие среду для конкурирования фирм:

- факторы (квалифицированная рабочая сила определенного профиля, инфраструктура), которые нужны для успешной конкуренции в строительной отрасли;

- условия спроса на работы, предлагаемые строительной отраслью;

- наличие или отсутствие родственных и поддерживающих отраслей;

- стратегия фирмы, ее структура и конкуренты.

Указанные свойства, вместе и в отдельности, создают конкурентную среду, в которой появляются и функционируют фирмы. За счет того, что среда в стране наиболее динамичная, местные фирмы добиваются успеха. Усложняющиеся задачи, поставленные перед фирмами, стимулируют их эффективнее использовать имеющиеся преимущества и искать новые. Те же свойства можно применить и к формированию конкурентной среды современного рынка [44, с. 96].

А.С. Новоселов интерпретирует конкурентную среду современных рынков как совокупность рыночных сил и факторов, определяющих функционирование хозяйствующих субъектов региональной экономики и их отношения в ходе конкуренции [40, с. 88].

Конкурентная среда на современном рынке представляет собой совокупность условий и факторов экономического, правового, организационного, социального

свойства, определяющих эффективное функционирование хозяйствующих субъектов и их отношения в ходе конкуренции.

Структурно конкурентная среда экономики представляет собой совокупность различных рыночных элементов, находящихся во взаимосвязи, взаимозависимости и постоянном взаимодействии.

Основными из них являются:

- количество экономических субъектов, степень монополизации, уровень дифференциации конкурирующих работ, наличие барьеров входа на рынок и пр.;
- инфраструктура рынка (финансовые учреждения, биржи, связь, транспорт и т.д.);
- условия конкуренции, определяемые объективными отношениями собственности и экономическими законами рынка (законами спроса и предложения, стоимости и др.) и субъективными формами хозяйственных взаимоотношений между строительно-инвестиционными предприятиями, а также регулирующей деятельностью государства.

Конкурентная среда обеспечивает такое состояние отношений между хозяйствующими субъектами, в котором они находятся в зависимости от соответствующего уровня развития рынка, определяемого либо полной свободой строительно-инвестиционных предприятий, либо наличием барьеров, порожденных монополистическими процессами на рынке, либо государственным регулированием [31, с. 328].

Таким образом, формирование и развитие конкурентной среды современного рынка происходит под влиянием множества факторов, которые имеют различную степень воздействия и направленность. Стимулирующее воздействие на развитие конкуренции оказывают такие важные факторы, как наличие потенциальных конкурентов, платежеспособный спрос заказчиков, наличие производственных мощностей, антимонопольная политика государства, степень дифференциации строительных работ и др. Среди факторов, тормозящих развитие конкуренции, можно выделить следующие: региональная и локальная замкнутость рынков,

проблема поиска поставщиков и заказчиков для нового строительства, а также административные, организационные барьеры при ведении деятельности. В соответствии с определением конкуренции в экономике как соперничества экономических агентов, имеющего целью захват как можно большей доли рынка, основанного на эффективном использовании имеющихся ресурсов (производственных, технологических, финансовых, информационных и др.) и применении инноваций в своей деятельности, необходимо выделить такой немаловажный фактор как уровень развития инноваций, определяющий перспективность развития строительно-инвестиционной отрасли экономики и интенсивность разработки инновационных решений отдельными строительно-инвестиционными предприятиями (конкуренция между предприятиями).

Выводы по первому разделу

Устойчивость развития предприятия – это способность предприятия функционировать и развиваться, а также способность выполнять требования основных групп заинтересованных сторон (стейкхолдеров).

Перечислены основные факторы устойчивого развития предприятия.

1. Рыночные факторы. Здесь рассматривается комплекс показателей, явлений и процессов, формирующих и определяющих функционирование рыночного механизма. Основными показателями результативности воздействия указанных факторов будет являться спрос на результаты деятельности строительно-инвестиционно-строительного комплекса, доля рынка, перенос сроков сдачи объектов в эксплуатацию, объем продаж, коэффициент результативности.

2. Социальные факторы – это комплекс воздействий на предприятия со стороны персонала и общественности. В рамках предприятия к социальным факторам следует отнести динамику движения персонала, количество увольнений, состояние коэффициента текучести кадров, динамика средней заработной платы, затраты на развитие и на социальную защиту и т.д.

3. Экологические факторы – это комплекс воздействий на предприятия со стороны экологии. Так как предприятия строительно-инвестиционного комплекса имеют прямое отношение к работе с освоением территорий (в рамках строительных работ) они имеют большое влияние на экологические составляющие (вырубка леса для застройки, формирование котлованов для выкладки фундамента и т.д.). В рамках данной деятельности будет результативным увеличить объем затрат на экологические мероприятия, внедрение экологических инноваций для соблюдения экологической работы на строительной площадке и др.

4. Финансово-экономические факторы. Данные факторы оказывают прямое влияние на результативность деятельности предприятия, на его финансовую устойчивость, платежеспособность, рентабельность.

Предприятия функционируют в конкурентной среде, которая обеспечивает такое состояние отношений между хозяйствующими субъектами, в котором они находятся в зависимости от соответствующего уровня развития рынка, определяемого либо полной свободой предприятий, либо наличием барьеров, порожденных монополистическими процессами на рынке, либо государственным регулированием. Положительное влияние оказывают такие факторы, как наличие потенциальных конкурентов, платежеспособный спрос заказчиков и др. Отрицательными факторами для функционирования предприятия в конкурентной среде являются: региональная и локальная замкнутость рынков, проблема поиска партнеров и инвесторов для нового строительно-инвестиционного проекта, а также административные, организационные барьеры при ведении строительно-инвестиционной деятельности.

2 МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

2.1 Обзор отечественных и зарубежных методических подходов к оценке уровня устойчивости развития предприятия

В сложившейся нестабильной ситуации на строительном рынке большую актуальность приобретают вопросы оценки уровня устойчивости развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса. В научных кругах традиционно идут споры по поводу эффективности и достоверности зарубежных и отечественных методик. Рассмотрим их суть подробнее.

В зарубежной практике вопросам оценки уровня устойчивости развития предприятия уделяли внимание такие ученые как Дж. Элкингтон, Т. Дилих, К. Хоскертс и др. [59, с. 132].

Считается, что первым вопросы устойчивого развития предприятия начал рассматривать Джон Элкингтон. В его интерпретации она именовалась как «корпоративная устойчивость». Джон Элкингтон представил термин «тройной (триединый) итог», который дал возможность рассматривать предприятие не только с точки зрения его финансово-экологического состояния, но и со стороны его социально-экономического развития [1, с. 90]. Джон Элкингтон к компонентам устойчивого развития относит:

- экологический компонент;
- экономический компонент;
- социальный компонент.

Джон Элкингтон разработал стратегию «Triple-Win Strategy», которая была ориентирована на достижение своих целевых ориентиров, а также всех заинтересованных сторон. Вся его модель строилась на наличии драйверов (рынки, ценности, прозрачность предприятия, жизненный цикл товара,

партнёрство, время, управление), эффективное управление которыми в итоге приведет предприятие к устойчивости в конкурентной среде.

T. Dillick, K. Hockerts соглашаясь с предыдущим экономистом рассматривали корпоративную устойчивость как «удовлетворение прямых и косвенных заинтересованных сторон организации, не входящее в противоречие с потребностями будущих поколений заинтересованных сторон» [2, с. 130].

Салимова Т.А. и Д.Д. Гудкова рассматривают несколько подходов к оценке устойчивого развития предприятия [53, с. 151].

1. Методология Global 100.

Она включает рассмотрение: ресурсов (энергоёмкость; интенсивность выбросов углерода, использования воды, управления отходами), финансов (инновационный потенциал; процент налоговых отчислений; отношение оплаты труда исполнительного директора к средней заработной плате в компании; статус пенсионного фонда); персонала (результативность в части безопасности; текучесть кадров; гендерная структура руководящего состава; привязка оплаты труда к уровню устойчивого развития).

2. Методология SAM.

Она включает рассмотрение экономических, экологических и социальных показателей.

3. Методология Глобальной инициативы по отчетности.

Она включает рассмотрение стандартных элементов отчетности и показатели эффективности: экономической, экологической, социальной.

4. Методология Ассоциации Франции по нормам.

Она рассматривает результативность управления в большей части в социальной сфере. Кроме этого уделяет внимание экономическим, социальным и экологическим результатам.

Обобщая все выше сказанное можно заключить, что в зарубежной практике уделяется внимание достижению целей предприятия, результативности

деятельности (социальной, экономической и экологической), а также эффективности ресурсов.

В российской практике многие ученые (Бегун Т.В. [11], Светуньков С.Г., Смолький В.П. [54], Перский Ю.К., Лепихин В.В. [47] и др.), соглашаясь с мнением зарубежных коллег, рассматривают три основные группы показателей: социальные, экологические и экономические показатели.

Бегун Т.В. к показателям устойчивости предприятия относят.

Во-первых, экономическая устойчивость: норма прибыли, доля материальных затрат в себестоимости продукции, коэффициент финансовой независимости, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент заемного капитала, производство основных видов продукции, потери от брака, динамика роста производительности труда.

Во-вторых, социальная устойчивость: коэффициент травматизма с потерей рабочего времени, коэффициент смертельного травматизма, коэффициент выявления профессиональных заболеваний, коэффициент потерянных дней в результате несчастных случаев, затраты на охрану труда, обеспечение промышленной и пожарной безопасности, динамика роста заработной платы работников, текучесть кадров, расходы на реализацию социальной политики предприятия, социальные инвестиции в развитие города, уровень обеспеченности объектами соцкультбыта;

В-третьих, экологическая устойчивость: затраты, связанные с природоохранными мероприятиями, удельные показатели выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, удельные выбросы парниковых газов, уровень очистки сточных вод, затраты на утилизацию отходов, показатели обращения с отходами» [11, с. 358].

Светуньков С.Г. и Смолький В.П. к основным показателям относят:

– экономическое развитие: показатели платежеспособности, показатели финансовой устойчивости, показатели ликвидности баланса;

– экологическое развитие: план природоохранных мероприятий, уровень использования земельных ресурсов, эколого-экономические и эколого-производственные показатели;

– социальное развитие: уровень гуманизации труда, уровень качества трудовой жизни» [54, с. 90].

Салимова Т.А. и Д.Д. Гудкова рассматривают несколько подходов к оценке устойчивого развития предприятия: «показатели, характеризующие устойчивость внешней среды, показатели, характеризующие финансово-экономическую устойчивость, показатели, характеризующие социальную устойчивость и экологическую устойчивость» [53, с. 152].

Горшенина Е.В., Хомяченкова Н.А. добавляют к этому списку (социальные, экономические и экологические показатели) рисковые показатели [17, с. 64]. Данные авторы предлагают собственный алгоритм оценки устойчивого развития предприятия, включающий пять этапов. На первом этапе должен быть осуществлена постановка целей, формирование стратегии и других управленческих особенностей. На втором этапе авторы предлагают проводить анализ факторов внешней и внутренней среды предприятия. На третьем этапе реализуется непосредственно сама оценка уровня устойчивого развития предприятия. Предлагается рассчитать интегральный показатель экономической устойчивости, интегральный показатель социальной устойчивости, интегральный показатель экологической устойчивости, интегральный показатель рискованной устойчивости. В итоге рассчитывается обобщенный средний показатель путем сложения вышеперечисленных и деленный на 4. На следующих этапах идет разработка управленческих решений и формирование отчетов.

Чикишев С.В. считает, что при оценке устойчивости строительных предприятий объем показателей изменяется в зависимости от целей их функционирования. Непосредственно вся оценка должна проводиться группой экспертов. На первом этапе автор предлагает формировать состав показателей. На втором этапе следует представить эталонные показатели. Они могут быть взяты

из данных статистики, конкурентов, наиболее положительные результаты деятельности исследуемого строительного предприятия. Расчёт показателей происходит на третьем этапе. На следующем этапе необходимо рассчитать средний интегральный показатель. И на последнем (пятом этапе) формируется сам вывод об уровне устойчивости предприятия [69, с. 10].

Есть и другие ученые, которые поддерживают точку зрения о необходимости расчета интегрального показателя при выявлении уровня устойчивости развития предприятия строительного-инвестиционного комплекса. К ним относятся К.А. Денисов [23], А.В. Ильичева [28], Д.С. Филиппенко [66], Н.А. Хомяченкова [17], О.В. Шаламова [71] и др.

Предлагаемый Н.В. Шестериковой интегральный показатель предоставляет шанс выявить результативность стратегии предприятия и его устойчивость. Данную возможность автор предлагает осуществить с помощью экспертов. Им автор предлагает представить уровень влияния факторов на устойчивость предприятия и сопоставить их мнение воедино. После этого весь цифровой материал сводится в единую систему и рассчитывается средний показатель. В заключении происходит расчет уровня устойчивости предприятия и формируется вывод об эффективности функционирования предприятия [74, с. 19].

Некоторые ученые предлагают при оценке уровня устойчивости предприятия использовать метод нечетных множеств. Так, например, по мнению А.В. Ильичёвой указанный метод «позволяет определять инструменты влияния на следующие факторы устойчивого развития: финансово-экономические, инновационные, промышленно-производственные, инфраструктурные, экологические» [28, с. 18]. У предложенной А.В. Ильичевой методики есть свои положительные и отрицательные стороны. К первым относится простота, а ко вторым отсутствие в оценке экологической составляющей функционирования предприятия.

Формирование интегрального показателя различна в методиках и других ученых. Так, М.В. Кислинская формирует интегральный показатель по группам

«финансы», «маркетинг», «внутренние процессы», «рост и развитие». Выявление слагаемого представляет рассчитанный интегральный показатель. Динамика роста свидетельствует о повышении устойчивости предприятия в конкурентной среде [32, с. 45]. Представленная точка зрения составлена на основании методики Нортон-Каплана [29, с. 524].

Идею использования математического аппарата при оценке уровня устойчивости развития предприятия поддерживают С.В. Дубков [23], А.Б. Шестаков [73], А.В. Сидоров [55] и др. В качестве недостатков предлагаемых методик можно отметить их сложность и громоздкость.

В научном сообществе есть ряд ученых, которые уделяют внимание определенным составляющим устойчивости. Например, С.А. Гусев при оценке устойчивости развития предприятия инвестиционно-строительного комплекса представляет только финансовую составляющую. Данный автор предлагает рассчитывать рентабельность, финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность [21, с. 83].

Перский Ю.К., Лепихин В.В. основное внимание уделяют оценке экологической устойчивости, считая, что данная тема недостаточно полно раскрыта научным сообществом. Для оценки экологической устойчивости авторами предлагается использовать «3 группы показателей: показатели, характеризующие загрязнение окружающей среды (выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников, объемы сброса загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты, образование отходов производства и потребления); показатели ресурсопотребления (потребление энергии, общий объем водопотребления, количество занятой земли), и показатели, характеризующие экологосберегающее поведение (улавливание и утилизация загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников; использование и обезвреживание отходов производства и потребления, отчисления на рекультивацию земли)» [47, с. 15].

М.А. Асаул при оценке уровня устойчивости развития предприятия предлагает исследовать риски и угрозы. В частности, предлагает проводить анализ внешней среды, репутации предприятия, его стратегии [9, с 21]. Недостатком методики является отсутствие внимания к основным социально-экономическим показателям функционирования предприятия.

Внешнюю и внутреннюю среду при оценке уровня устойчивого развития предприятия предлагает анализировать Д.С. Филиппенко. К основным моментам исследования внутренней и внешней среды являются производственные, финансовые, маркетинговые показатели, а также управление персоналом, НИОКР [66, с 82]. Недостатком предлагаемой методики стало отсутствие внимание к экологической составляющей устойчивого развития предприятия.

Таким образом, в зарубежной практике уделяется внимание достижению целей предприятия, результативности деятельности (социальной, экономической и экологической), а также эффективности ресурсов. Отечественными учеными для оценки уровня устойчивого развития предлагается преимущественно оценивать экономическую, экологическую и социальную составляющие, а также чаще для этих целей используется интегральный показатель.

2.2 Специфика предприятий инвестиционно-строительного комплекса

Инвестиционно-строительный комплекс относится к числу ключевых элементов хозяйства и во многом определяет решение социальных и экономических задач развития территории.

Термин инвестиционно-строительный комплекс появился в нашей стране сравнительно недавно с приходом рыночной экономики. Калпаева З.А. и Кочербаева А.А. рассматривают инвестиционно-строительный комплекс «с одной стороны – как самостоятельную воспроизводственную систему, с другой – как часть системы более высокого порядка – страны в целом» [30, с. 56]. Рассматриваемый комплекс является достаточно важным компонентом

территории, который ориентирован на решение ее комплексных стратегических целей в социально-экономическом и инфраструктурном развитии.

Частью инвестиционно-строительного комплекса является инвестиционно-строительное предприятие (компания, организация и др.). Под инвестиционно-строительным предприятием понимается предприятие, занятое строительными работами (возведение жилой или коммерческой недвижимости, реконструкция действующих строительных комплексов и др.) [58, с. 130].

К основным видам строительно-инвестиционных предприятий относят [70, с. 239]:

– инвестора, то есть лицо, которое финансирует строительство или реконструкцию объектов, используя личные или заемные денежные средства. Настоящее лицо наделено определенными правами, что дают возможность решать вопросы, связанные с организацией строительства, заниматься разработкой договоров, определять диапазон капитальных вложений. Инвестор может исполнять роль кредитора, застройщика, заказчика или покупателя строительного объекта;

– застройщика, то есть лицо, которое располагает правами на участок, предназначенный под застройку. Другими словами, застройщиком является землевладелец. Он предоставляет свой участок заказчику на основании договора аренды;

– заказчика, то есть лицо, которое может организовывать, а также управлять реализацией строительного проекта;

– подрядчика, то есть компанию, которая занимается строительством объекта согласно договору или контракта подряда. Инвестиционно-строительная деятельность отводит подрядчику роль ответственного лица за соблюдение условий договора, строительных требований и правил. Подрядчик также может выполнять лишь часть работ на строительном объекте. Он должен достичь наивысшего уровня рентабельности строительных работ, уменьшая расходы на внедрение научных достижений технического прогресса.

Принимая во внимание всю полученную выше информацию, становится понятно, что к процессу строительства нового здания привлекаются несколько организаций. Эти независимые компании должны выполнять разнообразные задачи.

Рассмотрев основные понятия, следует уделить внимание специфическим чертам предприятий инвестиционно-строительного комплекса. К ним относятся.

1. Влияние экономической ситуации на развитие предприятий.

Строительная отрасль продолжает сохранять статус самой проблемной отрасли экономики страны среди всех базовых видов деятельности, функционируя уже продолжительный период по рецессионно-стагнационному сценарию. Ежегодные прогнозы о возможном начале компенсационного роста отрасли не оправдываются. Скорее всего, ожидаемое начало заметного восстановительного процесса затянется еще на несколько лет, когда строительные предприятия постепенно освоятся и выйдут из «новой неопределенности», связанной с законодательными и нормативными перестроениями в отрасли и в экономике.

На развитие предприятий инвестиционно-строительного комплекса влияет курс валют, инфляция и экономическое положение населения и хозяйствующих субъектов.

В период нестабильности, как население, так и коммерческие структуры менее финансово мобильны, так как большинство не располагают свободными средствами, а пользоваться заемными средствами кажется более рискованно. Большое влияние на вложения населения в строительство оказывает проблема долевого строительства, которая менее предсказуема в рамках ежегодных преобразований законодателей.

2. Регулирование инвестиционно-строительной отрасли законодательством.

Регулирование строительной деятельности в Российской Федерации осуществляется следующими основными нормативными актами:

– Гражданским кодексом РФ [19];

- Градостроительным кодексом РФ [18];
- законом «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений» от 30.12.2009 № 384-ФЗ [63];
- законом «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» от 22.07.2008 № 123-ФЗ [62];
- ГОСТами и СНиПами, перечисленными в постановлении Правительства РФ «Об утверждении перечня национальных стандартов и сводов правил (частей таких стандартов и сводов правил), в результате применения которых на обязательной основе обеспечивается соблюдение требований Федерального закона «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений» от 26.12.2014 № 1521 [49].

Правовое регулирование предпринимательской деятельности в строительстве осуществляется через систему членства в саморегулируемых организациях (СРО). Правовое регулирование строительной деятельности в РФ со стороны уполномоченных органов сводится:

- к подготовке и утверждению территориального планирования;
- утверждению документации по планировке территории;
- техническому регулированию в области градостроительной деятельности;
- ведению государственного реестра СРО и осуществлению надзора за их деятельностью;
- другим полномочиям согласно ст. 6-8 Градостроительного кодекса РФ.

Говоря о правовом регулировании предпринимательской деятельности в строительстве, прежде всего к методам регулирования строительной деятельности следует отнести публично-правовой императивный метод. В то же время, учитывая комплексный характер правоотношений, применяется и диспозитивный метод.

Большую роль в регулировании строительной деятельности играют профессиональные СРО. В данном случае речь идет о комплексном методе, т.к.

членство в СРО добровольное, но необходимо для большинства видов строительной деятельности.

С 01.01.2017 членство в СРО необходимо:

- техническим заказчикам;
- генподрядчикам;
- при выполнении работ за счет средств фондов капремонта;
- выполнении работ по результатам конкурсов, проводимых в соответствии с законом «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ [64] и законом «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 № 223-ФЗ [64].

Членство в СРО не нужно:

- при выполнении субподрядных работ;
- подрядчику при стоимости работ менее 3 млн руб. (даже если они выполняются в рамках законов № 44-ФЗ и 223-ФЗ);
- для организаций с государственным участием;
- при осуществлении функций строительного контроля;
- при возведении некапитальных объектов.

То есть в основном субъекты, участвующие в строительстве, должны быть членами СРО. Это общее правило, исключения же устанавливаются специальными нормами (например, общей нормой, ч. 2 ст. 47 Градостроительного кодекса РФ, и специальную – ч. 2.1 ст. 47 Градостроительного кодекса РФ).

Государственное регулирование инвестиционно-строительной деятельности определяет:

- градостроительную документацию в качестве основы всех инвестиционных городских программ;
- порядок формирования каждой программы по строительному инвестированию;
- порядок управления процессом воплощением программ по инвестированию;

- порядок размещения заказов по инвестированию;
- механизм привлечения инвестиций немunicipального типа с целью воплощения городских программ по инвестированию.

Программы по инвестированию на год разрабатываются в форме сводных показателей ввода в эксплуатацию объектов и мощностей, титульных списков капитальных вложений по источникам финансирования.

Основными направлениями реформирования инвестиционной деятельности являются:

- повышение конкуренции между строительными компаниями;
- предоставление лицензий строительным организациям;
- регулирование финансирования строительной деятельности;
- налогообложение строительных фирм;
- применение санкций к продолжительности строительной деятельности;
- контроль за надлежащим использованием денежных средств и других ресурсов;
- образование цены;
- кредитование на условиях ипотеки;
- диверсификация.

Регулирование инвестиций в строительной отрасли можно осуществлять путем проведения одной технической политики в области образования цены, а также усиления кредитного, бюджетного и правового воздействия.

3. Длительный период инвестиционно-строительных работ.

В данном случае рассматривается несколько периодов:

- прединвестиционный период (утверждение проектной документации);
- инвестиционный период (непосредственно само строительство);
- эксплуатационный период (сдача в эксплуатацию).

Инвестиционно-строительная деятельность считается начавшейся (инициированной) и вступившей в прединвестиционную стадию при следующих условиях:

- предварительно определены источники финансирования;
- сформулированы предварительные требования к объекту;
- установлена приоритетность проекта;
- принято решение произвести обоснование инвестиций в проект и для этого выделены необходимые финансовые, материальные и людские ресурсы.

В перечень основных задач, также выполняющихся на прединвестиционной стадии, включаются следующие: предварительная оценка стоимости проекта; оценка рисков и выявление ограничений; определение временных характеристик проекта и составление предварительной программы его выполнения; финансовое планирование; детализация технических требований к объекту; выбор места строительства и организация проведения изыскательских работ (при необходимости); получение необходимых разрешений и согласований.

Преинвестиционная стадия проекта считается завершенной при следующих условиях: принято и авторизовано решение о выполнении проекта; составлен предварительный финансовый и календарный план выполнения проекта; определены и утверждены схема и метод закупок работ и услуг по проекту; подготовлено техническое задание и (или) задание на проектирование.

После выполнения указанных условий инвестиционно-строительная деятельность предприятия переходит в стадию проектирования и строительства (инвестиционную стадию). Начинается непосредственно сама строительная деятельность.

На последней стадии происходит сдача объекта строительства в эксплуатацию, в частности получение разрешения на сдачу от представителей органов власти, прием объекта заказчиком и др.

4. Инновации (применение современных технологий в осуществлении строительной деятельности).

Строительство – это консервативная отрасль, но инновации в ней как правило носят масштабный характер и значительно упрощают (или удешевляют) строительный процесс.

В качестве примера возможно привести применение для строительства несъемной опалубки. Применение для строительства несъемной опалубки является новой технологией и по своей сути напоминает применение 3Д панелей при строительстве жилья. Суть ее состоит в следующем. На готовый фундамент укладывается гидроизоляционная пленка, на которую затем монтируется опалубка, состоящая из полых внутри пенополистирольных блоков. В этой полости устанавливается каркас из металлической арматуры, который заливается бетоном. После того как бетон застынет укладываются следующие блоки и также заливаются бетонной смесью. В результате имеем быструю скорость возведения стен равной до 1м/сутки. Стена получается утепленной как изнутри, так и снаружи.

Другой пример, модульная опалубка. Она состоит из нескольких щитов, образующих пространственную опалубку, скрепленную с помощью различных крепежных инструментов. Главное преимущество этой технологии строительства заключается в универсальности модульной опалубки, которая заключается в бетонировании стен с различными углами и закруглениями, для бетонирования колон как квадратного, так и круглого сечения, для возведения шахт, колодцев и различных перекрытий.

Конструктивно модульные опалубки выполнены из разборных алюминиевых, пластмассовых, металлических щитов жесткой конструкции, которые имеют небольшой вес и легко собираются двумя рабочими. Существуют множество типов опалубки, применяемых в зависимости от различных бетонных конструкций: опалубки для производства колонн, опалубки угловые, перекрытий и т. д. Преимущества модульной опалубки:

- качественная и прочная поверхность, образующаяся после демонтажа модульной опалубки;
- мобильность и большая скорость сборки опалубки;
- быстрота заливки бетонной смесью;
- экономичность и долговечность бетонированной поверхности;

– универсальность конструкции где используются одинаковые металлические профили.

5. Учет рисков на стадиях реализации предприятием строительно-инвестиционного проекта. Предприятие реализует строительную деятельность в соответствии с установленными этапами (стадиями) проекта. Но на каждом этапе для определенных видов строительно-инвестиционных предприятий могут возникать определенные риски.

В таблице 3 представим виды рисков и инструменты управления ими на прединвестиционной стадии проекта.

Таблица 3 – Участники, виды рисков и инструменты управления ими на прединвестиционной стадии проекта

Участники рисков	Виды рисков	Инструменты
Инвестор	Риск ошибок при планировании ИСП (стоимости, сроков, эффективности)	Тщательная проработка организационного и финансового плана проекта
Заказчик	Риск недооценки бюджета строительства Ошибки при разработке организационной схемы управления проектом Риск допущения ошибки при выборе основной технологической схемы и основных технологических параметров объекта	Информационное моделирование, привлечение опытных консультантов
Проектировщик	Ошибки при разработке проектной документации Риск не прохождения государственной экспертизы	Включение в договор с разработчиками проектно-сметной документации адекватных штрафных санкций за ненадлежащее выполнение работы.

К основным участникам на прединвестиционной стадии относят:

- инвесторов;
- заказчиков;
- проектировщиков.

В таблице 4 представим виды рисков и инструменты управления ими на инвестиционной стадии проекта

Таблица 4 – Участники, виды рисков и инструменты управления ими на инвестиционной стадии проекта

Участники рисков	Виды рисков	Инструменты
Инвестор	<ol style="list-style-type: none"> 1. Риск недобросовестного заказчика. 2. Риск банкротства заказчика 3. Увеличение сметной стоимости строительства. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ведение контроля за использованием денежных средств. 2. Формирование резерва денежных средств для случая возникновения непредвиденных обстоятельств. 3. Страхование рисков
Заказчик	<ol style="list-style-type: none"> 1. Неисполнение обязательств подрядчиками 2. Превышение сроков строительства 3. Риск прекращения инвестирования инвестором. 4. Риск некачественного выполнения работ подрядными организациями. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выбор подрядчиков на конкурсной основе, исходя из соотношения цена – качество 2. Применение штрафных санкций к подрядчикам за различные отклонения от договора подряда. 3. Строительный контроль 4. Страхование рисков
Подрядчик	<p>Риск неисполнения графика ввода наиболее значимых объектов строительства.</p> <p>Риск ошибок в рабочей документации, допущенных проектировщиками.</p> <p>Риск расходов, выходящих за пределы сметы.</p> <p>Различные форс-мажорные риски (аварии, пожары, стихийные бедствия и т.д.).</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Контроль за качеством работ и соблюдением рабочими техники безопасности. 2. Страхование рисков. 3. Своевременное выполнение строительно-монтажных работ. 4. Повышение квалификации сотрудников

Одним из наиболее эффективных инструментов минимизации вероятности возникновения финансовых потерь при реализации проекта на стадии строительства является страхование строительно-монтажных рисков и страхование убытков, возникших в связи с задержкой сдачи объекта в эксплуатацию.

Основной принцип комплексного страхования строительно-монтажных работ заключается в том, что в рамках одного полиса предоставляется широкая страховая защита:

- от убытков, причиненных строительному объекту, сооружениям на строительной площадке и (или) строительным машинам и механизмам;
- от претензий третьих лиц в результате материального ущерба или телесного повреждения, которые возникли в связи с осуществлением строительства объекта;
- от финансовых потерь, которые может понести заказчик в связи с задержкой сдачи объекта в эксплуатацию.

В рамках строительно-монтажного страхования могут быть застрахованы работы по строительству (реконструкции) любых объектов гражданского и промышленного строительства, а также работы по монтажу и пуско-наладке оборудования.

Полис, как правило, состоит из трех соответствующих секций.

1. Страхование материального ущерба контрактным работам.

В рамках данной секции страхованию подлежит строительный объект, т. е. застрахованы все работы, производимые на строительной площадке согласно договору, а также все материалы, находящиеся на строительной площадке и необходимые для производства строительных работ. Страховой суммой является полная сметная стоимость контрактных работ.

Дополнительно могут быть застрахованы: оборудование строительной площадки, строительные машины и механизмы, существующее имущество, расходы по расчистке территории после страхового случая.

2. Страхование ответственности перед третьими лицами (Third Party Liability).

Страхованию подлежит имущественный интерес страхователя, связанный с его обязанностью возместить ущерб, причиненный жизни, здоровью и (или) имуществу третьих лиц в связи с осуществлением контрактных работ. При этом не принимаются претензии, предъявляемые служащими или рабочими страхователя, связанные с несчастным случаем на производстве.

3. Страхование убытков, связанных с перерывом в строительстве и задержкой сдачи в эксплуатацию объекта строительства (ALoP/DSU).

В заключение, хотелось бы еще раз отметить, что в процессе строительства и реконструкции объектов в отрасли существуют риски возникновения убытков, размер которых может резко снизить эффективность инвестиций в проект или даже поставить под сомнение целесообразность завершения проекта. Одним из наиболее эффективных инструментов минимизации вероятности возникновения серьезных финансовых потерь при реализации проекта на стадии строительства является комплексное страхование строительно-монтажных рисков и рисков возникновения убытков, связанных с задержкой сдачи объекта в эксплуатацию.

Наличие качественной страховой защиты у предприятия является важным аргументом в диалоге с потенциальными инвесторами, заинтересованными в эффективности вложенных средств. К тому же, страхование позволяет отказаться от создания резервных фондов на непредвиденные расходы, которые в некоторых случаях достигают 10% от сметной стоимости строительства, тогда как затраты на страхование обычно составляют не более 1%.

Кроме того, страхование строительства позволяет:

- обеспечить прогнозируемость затрат на предупреждение и ликвидацию последствий рисков путем включения фиксированных затрат на страхование в бюджет проекта;

- минимизировать затраты на ликвидацию последствий, повысить экономическую безопасность инвесторов и строительных компаний при возведении крупных и уникальных объектов [51, с. 82].

Строительный контроль (стройконтроль) – это комплекс экспертно-проверочных мероприятий, осуществляемых с целью обеспечения точного соблюдения требований нормативной документации и проектных решений, включая качество, стоимость, сроки, объемы производимых работ и применяемых строительных материалов.

Целью строительного контроля является обеспечение выполнения проекта строительства в заданные сроки и в заданном объеме без превышения сметной стоимости, обеспечивая высокое качества строительства в соответствии с

требованиями проектной и нормативной документации, включая соблюдение технологии строительно-монтажных работ и применение качественных строительных материалов.

Основными задачами строительного контроля, осуществляемого специалистами организации на объекте строительства являются:

- проверка готовности подрядчика к производству строительно-монтажных работ на объекте, включая наличие всей необходимой разрешительной документации и собственной системы контроля качества выполняемых работ, с выдачей соответствующего заключения;

- проверка проекта производства работ на предмет соответствия его содержания требованиям действующей нормативной документации и условиям строительства;

- участие во входном контроле поступающих на строительную площадку изделий, материалов и конструкций, включая проверку документов, удостоверяющих их качество (сертификаты, паспорта, документы о качестве, протоколы испытаний и т. д.);

- геодезический контроль геометрических параметров и точности разбивки осей возводимых зданий и сооружений собственными силами и средствами;

- освидетельствование выполненных объёмов работ на предмет соответствия их проектной и действующей нормативной документации (ГОСТ, СНиП и пр.) с подписанием соответствующих актов освидетельствования;

- предупреждение, либо фиксирование выявленных нарушений (отклонений) со стороны подрядчика в ходе производства СМР;

- выдача предписания на устранение нарушений в согласованные сроки, дублирование замечаний в общем журнале работ и журнале строительного контроля;

- контроль устранения выявленных в ходе строительства замечаний строительного контроля и технического надзора заказчика;

– выборочная проверка соответствия физико-механических характеристик применяемых в строительстве объекта материалов и конструкций с привлечением собственных лаборатории неразрушающего контроля и испытательной лаборатории;

– контроль соблюдения требований охраны труда, техники безопасности и пожарной безопасности в соответствии с требованиями действующей нормативной документации;

– проверка правильности и своевременности оформления исполнительной документации, в том числе ведения общего и специальных журналов работ;

– проверка соответствия объёма и качества выполненных работ проектной документации;

– участие в сдаче законченного объекта Государственной приёмочной комиссии.

Все работы производятся с привлечением представителей технического надзора заказчика, представителей генерального подрядчика и субподрядчиков [5 б].

Участники, виды рисков и инструменты управления ими на стадии эксплуатации проекта приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Участники, виды рисков и инструменты управления ими на стадии эксплуатации проекта

Участники рисков	Виды рисков	Инструменты
Инвестор	Риск недостижения технических показателей проекта	Страхование рисков
Заказчик	Риск несвоевременного ввода объекта в эксплуатацию Неполученный ожидаемый доход Ущерб имуществу вследствие форс-мажорных обстоятельств (пожар, наводнение, террористический акт и т. д.)	1) Заключение договора поручительства 2) Жесткий контроль за ходом реализации проекта
Подрядчик	Неполучение пакета разрешительной документации	Страхование

На эксплуатационной стадии инвестиционно-строительного проекта можно прибегнуть к такому способу минимизации риска, как заключение договора поручительства, страхованию, а также контролирование хода реализации проекта предприятием инвестиционно-строительного комплекса.

Таким образом, специфика предприятий инвестиционно-строительного комплекса заключается в механизме их функционирования. К основным специфическим чертам были отнесены: влияние экономической ситуации на развитие предприятий; регулирование инвестиционно-строительной отрасли законодательством, длительный период инвестиционно-строительных работ; инновации (применение современных технологий в осуществлении строительной деятельности); учет рисков на стадиях реализации предприятием строительно-инвестиционного проекта.

2.3 Разработка инструментария по оценке уровня устойчивости развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса

В условиях интенсивного реформирования строительной отрасли в Российской Федерации, организации все чаще начинают сталкиваться с необходимостью ведения конкурентоспособной политики на рынке. При этом реализация стратегий и программ развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса предполагает активное взаимодействие с многочисленными организациями, а также учет их разнообразных интересов и требований.

Формирование и совместное использование актуальных ценностей с каждой заинтересованной целевой группой, причем с ориентацией на долгосрочные партнерские отношения, легли в основу теории стейкхолдеров Э. Фримана, с точки зрения которого стейкхолдер – это группа или индивидуум, который может оказать влияние на достижение организацией своих целей или на работу организации в целом [41].

Отечественная практика управленческой деятельности в строительной отрасли за почти 30-летний период реформ и преобразований открыто показала свою гибкость, релевантность, ориентацию на результат, но проблема взаимоотношений с заинтересованными сторонами по-прежнему актуальна, так как каждая из них имеет прямое, либо косвенное влияние. Основной задачей стейкхолдер-менеджмента является создание таких условий, при которых предприятие инвестиционно-строительного комплекса могло бы успешно и стабильно развиваться на благо государства, заинтересованных сторонам и общественности, при этом максимально сокращая стратегические неожиданности. Как правило, стейкхолдерам от предприятий инвестиционно-строительного комплекса важно получить результат в виде налогов в бюджет (государству); своевременной и достойной оплаты труда (персоналу); экологически чистой придомовой территории и экологически безопасных строений (для заказчиков строительства или будущих жителей домов); получения прибыли и дивидендов от реализации инвестиционно-строительных проектов (для акционеров и инвесторов). Перечисленные ожидания выражаются в основных составляющих устойчивого развития предприятия инвестиционно-строительного комплекса. Кроме этого они должны учитываться при разработке инструментария по обеспечению устойчивого развития рассматриваемых предприятий.

Проанализировав основные точки зрения на методику оценки уровня устойчивости развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса и, учитывая интересы заинтересованных сторон (стейкхолдеров) выявлена необходимость в разработке авторского подхода. Оценка уровня устойчивости развития предприятия инвестиционно-строительного комплекса предлагается провести в рамках следующих составляющих: рыночная, социальная, экологическая, финансовая.

Рассмотрим основные показатели авторской методики подробнее.

Стейкхолдеры при сотрудничестве с любым предприятием большое внимание уделяют положению предприятия на рынке, в частности таким показателям как

доля рынка, результативность работы. Если учесть особенности нашего исследования и применить их к инвестиционно-строительному комплексу, то стейкхолдеров (коммерческих предприятий) будет интересовать, как правило, количество квадратных метров, сданных в эксплуатацию, ответственное выполнение договорных обязательств (в виде отсутствия переносов срока сдачи объектов в эксплуатацию), объемы продаж и результативность инвестиционно-строительной деятельности. Покупателя недвижимости (физического лица) будет интересовать ответственность предприятия в области соблюдения договорных условий. Так как проблема долевого строительства и долгостроев в России достаточно актуальна, то покупатель будет, прежде всего, исследовать вопросы качества строительства (в частности внешний вид объектов, отделка и качество оформления придомовой территории) и своевременность срока сдачи объектов в эксплуатацию (прописанных в договоре). Интересы стейкхолдеров представляют актуальным исследовать рыночную составляющую оценки уровня устойчивого развития предприятия. Информационной базой для оценки будут являться годовые отчеты предприятий инвестиционно-строительного комплекса, а также результаты маркетинговых исследований, направленных на выявление сложившейся деловой репутации на рынке. На данном этапе необходимо исследовать ряд показателей.

Во-первых, положение предприятия в отрасли. В данном направлении необходимо определить основных конкурентов – предприятий инвестиционно-строительной отрасли. Далее нужно оценить:

- площадь введенных объектов в эксплуатацию за год (кв.м.),
- перенос сроков ввода объектов в эксплуатацию (кв.м.),
- долю рынка (%) (таблица 6).

Наиболее важным является показатель – перенос сроков ввода объектов в эксплуатацию, так как значительное их затягивание перерастает в долгострой и снижает репутацию предприятия среди заинтересованных сторон (стейкхолдеров).

Таблица 6 – Положение предприятия в отрасли

Наименование застройщика	Площадь введенных объектов в эксплуатацию, м ²			В т.ч. с переносом срока ввода объектов в эксплуатацию, м ²			Доля рынка, %		
	1 год	2 год	3 год	1 год	2 год	3 год	1 год	2 год	3 год
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
Общий итог							100%	100%	100%

Во-вторых, объемы продаж. Здесь оценивается выручка предприятия, полученная от реализации результатов деятельности предприятий инвестиционно-строительного комплекса. К ним могут быть отнесены продажа жилья в новостройках, на вторичном рынке, корпоративные помещения, складские застройки и пр. (таблица 7).

Таблица 7 – Объем продаж предприятия

Объем продаж	1-й год	2-й год	3-й год	Изменение абсолютное		Изменение относительное	
				2-й-1-й годы	3-й-2-й годы	2-й-1-й годы	3-й-2-й годы
1. Новостройки, тыс. руб.							
2. Вторичное жилье, тыс. руб.							
3. Корпоративные застройки и складские помещения, тыс. руб.							
3. Парковки, тыс. руб.							
Объем продаж всего, тыс. руб.							

В-третьих, коэффициент результативности инвестиционно-строительной деятельности предприятия. Он рассчитывается как вычитание из объема общего строительства объема труднореализуемых результатов инвестиционно-строительной деятельности. Далее полученное значение делится на объем строительных результатов инвестиционно-строительной деятельности. В

результате рассчитывается коэффициент результативности. Показатель близкий к единице свидетельствует о результативности инвестиционно-строительной деятельности. Показатель близкий к нулю говорит об обратном. Результаты расчетов занесены в таблицу 8.

Таблица 8 – Коэффициент результативности инвестиционно-строительной деятельности предприятия

Коэффициент	1-й год	2-й год	3-й год	Изменение абсолютное		Изменение относительное	
				2-й-1-й годы	3-й-2-й годы	2-й-1-й годы	3-й-2-й годы
Коэффициент результативности предприятия							

Обобщающая оценка рыночной составляющей устойчивого развития предприятия приведена в таблице 9.

Таблица 9 – Обобщающая оценка рыночной составляющей устойчивого развития предприятия

Исследуемый комплекс показателей	Состояние	Оценка
1. Положение предприятия в отрасли	Площадь застройки растет Отсутствует перенос сроков сдачи объектов в эксплуатацию Доля рынка увеличивается	Все условия соблюдаются – 1 балл Условия соблюдаются частично – 0,75 балла Условия не соблюдаются 0 – баллов
2. Объем продаж предприятия	Увеличивается в динамике	Все условия соблюдаются – 1 балл Условия соблюдаются частично – 0,75 балла Условия не соблюдаются 0 – баллов
3. Коэффициент результативности инвестиционно-строительной деятельности предприятия	Увеличивается в динамике. Близок к единице.	Показатель равен 1-0,7 – 1 балл Показатель равен 0,6-0,4 – 0,5 балла Показатель ниже 0,4 – 0 баллов
Итого		Сумма баллов п.1+ п.2+ п.3
Средняя по рыночной составляющей устойчивости предприятия		(Сумма баллов п.1+ п.2+ п.3) / число оценок – 3

По результатам проведенной оценки рыночной составляющей устойчивого развития предприятия рассчитывается интегральный показатель с помощью

суммирования оценочных баллов. Например, если положение предприятия в отрасли по основным параметрам будет иметь следующие характеристики: площадь застройки сокращается, присутствует перенос сроков сдачи объектов в эксплуатацию, доля рынка снижается, то предприятию необходимо поставить ноль баллов. Последующие параметры оцениваются по той же методике. В результате оценки баллы суммируются и делятся на число исследуемых показателей, то есть 3.

Кроме рыночной составляющей, стабильность работы предприятия инвестиционно-строительного комплекса зависит от степени лояльности персонала. В частности, персоналу важно, чтобы предприятие стабильно выплачивало заработную плату, обеспечивало предприятие всеми регламентированными социальными благами, способствовало развитию и продвижению по карьерной лестнице и т.п. В связи с этим в качестве второй составляющей при оценке уровня устойчивого развития предприятия будет выступать – социальная составляющая. Информация о движении персонала и о расходах на персонал предоставляется отделом кадров предприятия. В данном аспекте нужно уделить внимание показателям:

1) коэффициент текучести кадров, характеризует стабильность состава работников предприятия. Рассчитывается как соотношение уволенных к среднесписочной численности персонала предприятия. При этом принимается, что естественная текучесть кадров составляет 3–5 % [71, с. 149];

2) коэффициент отношения средней заработной платы на предприятии к средней заработной плате по региону, данный показатель характеризует уровень материального состояния работающих на предприятии. Рассчитывается как средняя заработная плата на предприятии к средней заработной плате по региону;

3) коэффициент затрат на развитие персонала, развитие персонала – это целая система действий, направленных на развитие сотрудников и объединяющих в себе несколько личных подсистем:

- обучение персонала в ходе адаптации (затрат на обучение новичков, затраты на введение в должность и наставничество),
- обучение в виде повышения квалификации (затраты на обучение по программам повышения квалификации, на проведение тренингов и пр.),
- формирование кадрового резерва (затраты на получение высшего образования за счет средств предприятия).

Коэффициент затрат на развитие персонала характеризует уровень вложений предприятия на развитие персонала. Рассчитывается как соотношение затрат на развитие персонала к средним затратам на персонал по аналогичным предприятиям инвестиционно-строительного комплекса в регионе.

Большое значение в социальном развитии предприятий инвестиционно-строительного комплекса играют затраты на дополнительный социальный пакет и дополнительные социальные гарантии. В данном аспекте актуальным будет расчет коэффициента затрат на социальную защиту работников, который вычисляется по следующему алгоритму. Нужно определить сумму затрат предприятия на социальную защиту работников и полученную сумму следует разделить на общее число работников в отчетном году. В результате получим коэффициент социальных расходов на одного работника.

Все перечисленные показатели приведены в таблице 10.

Таблица 10 – Показатели социальной составляющей устойчивого развития предприятия

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год	Изменение абсолютное		Изменение относительное	
				2-й-1-й годы	3-й-2-й годы	2-й-1-й годы	3-й-2-й годы
1. Текучесть кадров, %							
2. Коэффициент отношения средней зарплаты на предприятии к средней заработной плате по региону							
3. Коэффициент затрат на развитие персонала							
4. Коэффициент затрат на социальную защиту работников							

По результатам проведенной оценки социальной составляющей устойчивого развития предприятия рассчитывается интегральный показатель с помощью суммирования оценочных баллов. Например, если коэффициент текучести кадров снижается, и находится в рамках естественной текучести, то предприятию ставится 1 балл. Если коэффициент отношения средней зарплаты на предприятии к средней заработной плате равен 0,7, то предприятию ставится 0,5 балла. Последующие параметры оцениваются по той же методике. После обобщения результатов оценки баллы суммируются и делятся на число исследуемых показателей, в данном случае на 4.

В таблице 11 представлена оценка социальной составляющей устойчивого развития предприятия.

Таблица 11 – Оценка социальной составляющей устойчивого развития предприятия

Показатель	Состояние	Оценка
1. Коэффициент текучести кадров, %	Коэффициент текучести кадров снижается, или находится в рамках естественной текучести (3-5%)	Коэффициент текучести равен 3-5% – 1 балл Коэффициент текучести кадров 6-12% – 0,5 балла Коэффициент текучести выше 12% – 0 баллов
2. Коэффициент отношения средней зарплаты на предприятии к средней заработной плате по региону	Увеличивается в динамике	Коэффициент равен 0,9-1 – 1 балл Коэффициент равен 0,8-0,5 – 0,5 балла Коэффициент менее 0,5 – 0 баллов
3. Коэффициент затрат на развитие персонала	Увеличивается в динамике	Коэффициент равен 0,9-1 – 1 балл Коэффициент равен 0,8-0,5 – 0,5 балла Коэффициент менее 0,5 – 0 баллов
4. Коэффициент затрат на социальную защиту работников	Увеличивается в динамике	Коэффициент равен 0,9-1 – 1 балл Коэффициент равен 0,8-0,5 – 0,5 балла Коэффициент менее 0,5 – 0 баллов
Итого		Сумма п. 1 + п.2 + п.3 + п. 4
Средняя по социальной составляющей устойчивости предприятия		(Сумма п. 1 + п. 2 + п. 3 + п. 4) / 4

Кроме рыночной и социальной составляющей общественность (общество как стейкхолдер) будет интересоваться экологическая составляющая устойчивого развития предприятия инвестиционно-строительного комплекса, которая будет заключаться в чистоте придомовой территории, сохранении зеленых насаждений в черте города. Большое внимание общественности уделяется и вопросам применения экологически безопасных строительных материалов, которые не приносят вред окружающей среде и ее субъектам.

Перечисленное выше, требует внимания к исследованию экологической составляющей при оценке уровня устойчивого развития предприятия инвестиционно-строительного комплекса. В данном направлении нужно оценить стоимость расходов на экологические мероприятия и их результативность в динамике. В рамках исследуемой проблемы к экологическим расходам предприятий инвестиционно-строительного комплекса относят:

– затраты, связанные с загрязнением окружающей среды в процессе строительной деятельности. Здесь имеется ввиду соблюдение законодательства в области природно-охранной деятельности, соблюдение ГОСТов и СНИПов. К основным нормативно-правовым актам в рассматриваемой сфере относятся Градостроительный кодекс РФ от 29.12.2004 г. № 190-ФЗ (ред. от 25.12.2018 г.) и Федеральный закон от 27.12.2002 г. № 184-ФЗ (ред. от 29.07.2017 г.) «О техническом регулировании». В сфере стандартизации загрязнения окружающей среды процессы строительной деятельности регулируются ГОСТ Р 54694-2012 «Оценка соответствия. Экологические требования к объектам недвижимости» (ISO 15392:2008). Большое значение в рамках исследования устойчивого развития в строительстве принадлежит ГОСТ Р 57274.2-2016 «Устойчивое развитие в строительстве». Названный стандарт является одной из частей серии европейских стандартов EN15443 и устанавливает конкретные принципы и требования для оценки экологических показателей строительных объектов с учетом технических и функциональных показателей объекта. Оценка

экологических показателей строительных объектов является одной из составляющих оценки устойчивого развития строительных объектов.

Перечисленные нормативно-правовые акты требуют их соблюдения, что выражается в планировании и осуществлении определенного объема затрат;

– затраты, связанные с компенсацией негативных последствий при строительстве и др. Эти затраты требуют к себе особого пристального внимания. В данные затраты включены судебные издержки, наличие претензий со стороны общественных организаций, которые требуют восстановления территории (посадка деревьев, озеленение территории, восстановление водных и исторических объектов). В качестве примера, можно привести незаконные застройки, осуществленные на берегу озера Увильды, которые в результате долгих судебных споров подлежат сносу, а территория требует восстановления от лиц и предприятий, которые совершили данные незаконные действия;

– затраты по обеспечению экологических условий (чистоты строительной площадки, соблюдение требований законодательства в области экологии). Представленные затраты являются обобщающими и характеризуют уровень экологической активности предприятий. К представленным затратам относят затраты на своевременный вывоз мусора со строительных площадок в регламентированное на территории города (региона) место; затраты на минимально возможное воздействие на водные объекты, почву, воздух, источники питьевой воды. Рассчитываются как доля затрат предприятия на экологические мероприятия в общих затратах строительной организации.

Информация об экологических затратах предприятий инвестиционно-строительного комплекса, как правило, предоставляется в годовом отчете, где прописывается стоимость расходов и их основные направления. Кроме этого имеется возможность провести сравнение подобных затрат предприятия со среднеотраслевыми, что позволит заинтересованным сторонам (стейхолдерам) оценить уровень ответственности предприятия перед обществом по вопросам

окружающей среды и провести сравнение с основными конкурентами. Все перечисленные показатели приведены в таблице 12.

Таблица 12 – Показатели экологической составляющей устойчивого развития предприятия

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год	Изменение абсолютное		Изменение относительное	
				2-й-1-й годы	3-й-2-й годы	2-й-1-й годы	3-й-2-й годы
1. Затраты на ликвидацию негативных экологических последствий, тыс. руб.							
2. Доля затрат предприятия на экологические мероприятия в общих затратах							

Итоговая оценка экологической составляющей приведена в таблице 13.

Таблица 13 – Оценка экологической составляющей устойчивого развития предприятия

Показатель	Состояние	Оценка
1. Затраты на ликвидацию негативных экологических последствий, тыс. руб.	Снижаются в динамике	Показатель снижается на 5% и более – 1 балл Показатель снижается от 0,1-5% - 0,5 балла Показатель не снижается – 0 баллов
2. Доля затрат предприятия на экологические мероприятия в общих затратах	Не более 3%, среднеотраслевое значение, [35].	Затраты менее 3% в доле затрат предприятия – 1 балл Затраты равны 3% в доле затрат предприятия – 0,5 балла Затраты более 3% в доле затрат предприятия – 0 баллов
Итого		Сумма п. 1+ п. 2
Средняя по экологической составляющей устойчивости предприятия		$(\text{Сумма п. 1} + \text{п. 2}) / 2$

По результатам проведенной оценки экологической составляющей устойчивого развития предприятия рассчитывается интегральный показатель с помощью суммирования оценочных баллов. Например, если затраты на ликвидацию негативных экологических последствий увеличиваются ежегодно (в

сравнении с предыдущим годом) на 5%, то присваивается 0 баллов. Если в результате расчета доля затрат предприятия на экологические мероприятия в общих затратах, составляет больше 3%, то предприятию также присваивается 0 баллов. В результате оценки баллы суммируются и делятся на число исследуемых показателей, то есть 2, в итоге получая 0 баллов по экологической составляющей устойчивого развития предприятия. Здесь необходимо особо отметить, что необходимо не допускать роста затрат на ликвидацию негативных экологических последствий, стремиться минимизировать. Показатель доли затрат предприятия на экологические мероприятия в общих затратах нужно контролировать, так как они могут расти с ростом общих затрат предприятия, но их доля должна быть в рамках среднеотраслевых и составлять не более 3% [36]. Заинтересованные стороны (стейкхолдеры) имеют разные интересы по отношению к предприятию, в частности собственников и инвесторов будет интересовать стабильность получения доходов и финансовая устойчивость предприятия. Она выражается в способности предприятия приносить прибыль, полноценно функционировать и оплачивать свои обязательства перед контрагентами за счет собственных средств. Именно поэтому в разрабатываемой методике еще одной составляющей при оценке уровня устойчивого развития предприятия является финансовая составляющая. В качестве информационной базы выступает бухгалтерская отчетность, а именно баланс и отчет о финансовых результатах за три последних отчетных периода. По данным отчетности необходимо провести горизонтальный и вертикальный анализ активов и пассивов предприятия, а также финансовых результатов. По результатам анализа формируется заключение о структуре баланса, выручки и прибыли предприятия.

На следующем этапе проводится анализ ликвидности баланса, расчет показателей ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости. Необходимо рассчитать коэффициенты и сравнить их с нормативными значениями. По поводу определения последнего в литературе ведутся постоянные дискуссии и разные ученые приводят собственные данные. В этой связи интерес

вызывает исследование в области определения нормативных значений Ю.Н. Галицкой и С.В. Курковой, результаты которого приведены в их работе «Особенности оценки финансового состояния деятельности строительной организации» [20]. Авторы, проанализировав деятельность 25-ти строительных организаций привели уточненные значения нормативных значений различных финансовых показателей, которые будут использованы в предлагаемой методике. В итоге в рамках данного этапа проводится анализ рассчитанных показателей в динамике.

На третьем этапе предлагается рассчитать показатели деловой активности и сопоставить их с нормативными. По результатам этапа провести анализ полученных результатов в динамике, формируются выводы.

На четвертом этапе предлагается провести расчет показателей эффективности деятельности предприятия, в частности рассчитать показатели рентабельности продаж и рентабельности собственного капитала. Представить сравнение рассчитанных показателей с результатами предыдущих периодов (лет). По результатам данного этапа следует провести анализ рассчитанных данных в динамике и сформировать заключение об эффективности деятельности предприятия.

В таблице 14 приведены показатели финансовой составляющей устойчивого развития предприятия.

Таблица 14 – Показатели финансовой составляющей устойчивого развития предприятия

Показатель	Формула	Оценка показателя	
		Нормативное значение	Динамика
Показатели ликвидности			
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	$(\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}) / \text{Краткосрочные обязательства}$	0,2-1,2	В рамках нормативных значений

Окончание таблицы 14

Показатель	Формула	Оценка показателя	
		Нормативное значение	Динамика
2. Коэффициент критической (быстрой) ликвидности	(Денежные средства +Краткосрочные финансовые вложения +Краткосрочная дебиторская задолженность + Прочие оборотные активы) / Краткосрочные обязательства	0,46	В рамках нормативных значений
Показатели финансовой устойчивости			
3. Коэффициент финансовой независимости (автономности)	Собственный капитал/ Валюта баланса	0,5	В рамках нормативных значений
4. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	(Собственный капитал – Внеоборотные активы) / Оборотные активы	0,27-1	В рамках нормативных значений
Показатели деловой активности			
5. Темп роста прибыли, %	Прибыль за отчетный период / Прибыль за предыдущий период*100%	-	Увеличение в сравнении с предыдущим годом
6. Темп роста выручки от продаж, %	Выручка за отчетный период / Выручка за предыдущий период*100%	-	Увеличение
7. Темп роста активов, %	Стоимость активов за отчетный период / Стоимость активов за предыдущий период * 100%	-	Увеличение
Показатели рентабельности деятельности предприятия			
8. Рентабельность продаж, рассчитанная по показателю чистой прибыли, %	Чистая прибыль / Выручка *100%	-	Увеличение
9. Рентабельность собственного капитала, %	Чистая прибыль / Средняя стоимость собственного капитала*100%	-	Увеличение

Оценка финансовой составляющей устойчивого развития предприятия приведена в таблице 15.

Таблица 15 – Оценка финансовой составляющей устойчивого развития предприятия

Показатель	Состояние	Оценка
Показатели ликвидности		
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	Находится в рамках нормативного значения	Находится в рамках нормативного значения – 1 балл
2. Коэффициент критической (быстрой) ликвидности		Не находится в рамках нормативного значения 0 – баллов
Показатели финансовой устойчивости		
3. Коэффициент финансовой независимости (автономности)	Находится в рамках нормативного значения	Находится в рамках нормативного значения – 1 балл
4. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами		Не находится в рамках нормативного значения 0 – баллов
Показатели деловой активности		
5. Темп роста прибыли, %	Темп роста увеличивается ежегодно	Темп роста увеличивается – 1 балл
6. Темп роста выручки, %		Темп роста неизменен – 0,5 балла
7. Темп роста активов, %		Темп роста снижается 0 – баллов
Показатели рентабельности деятельности предприятия		
8. Рентабельность продаж, рассчитанная по показателю чистой прибыли, %	Увеличивается в динамике	Показатели рентабельности увеличиваются – 1 балл
9. Рентабельность собственного капитала, %		Показатели рентабельности неизменны – 0,5 балла
		Показатели рентабельности снижаются 0 – баллов
Итого		Сумма показателей
Средняя по финансовой составляющей устойчивости предприятия		(Сумма показателей) / 9

На последнем этапе рассчитывается интегральный показатель уровня устойчивого развития предприятия.

Совокупная интегральная оценка уровня устойчивого развития предприятия = (Интегральный показатель рыночной составляющей + Интегральный показатель социальной составляющей + Интегральный показатель экологической составляющей + Интегральный показатель финансовой составляющей) / 4

Результаты сводятся в таблицу 16.

Таблица 16 – Расчет интегральной оценки уровня устойчивого развития предприятия

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год
1. Интегральный показатель рыночной составляющей			
2. Интегральный показатель социальной составляющей			
3. Интегральный показатель экологической составляющей			
4. Интегральный показатель финансовой составляющей			
Совокупная интегральная оценка уровня устойчивого развития предприятия. Рассчитывается как сумма п.1, п.2, п.3, п.4 деленная на 4			

Далее необходимо наглядно представить динамику показателей интегральной оценки уровня устойчивого развития предприятия, а также сравнить их с пороговыми значениями. Интегральный показатель показывает значения от 0 до 1. Его результат можно интерпретировать следующим образом:

1 – 0,9 – абсолютно устойчивый уровень развития предприятия. Предприятие способно эффективно функционировать и развиваться, а также выполнять все требования основных групп заинтересованных сторон (стейкхолдеров);

0,8 – 0,7 – высокий уровень устойчивости развития предприятия. Предприятие способно функционировать и развиваться, а также выполнять требования основных групп заинтересованных сторон (стейкхолдеров);

0,6 – 0,5 – развитие предприятия, близкое к устойчивому. Предприятие способно функционировать и частично выполнять требования основных групп заинтересованных сторон (стейкхолдеров);

0,4 – 0,3 – предкризисный уровень устойчивости развития предприятия. У предприятия имеются сложности в ходе осуществления текущей деятельности, отсутствует возможность выполнять требования основных групп заинтересованных сторон (стейкхолдеров);

0,2 – 0 – кризисный уровень развития предприятия. Предприятие не способно полноценно функционировать и развиваться, а также выполнять требования основных групп заинтересованных сторон (стейкхолдеров).

В заключении всех этапов формируется итоговая оценка уровня устойчивости развития предприятия.

Обобщенно методика оценки приведена в таблице 17.

Таблица 17 – Методика оценки уровня устойчивого развития предприятия

Этап / показатели	Цель
1. Оценка рыночной составляющей: – положение предприятия в отрасли: тип строительства, площадь, перенос сроков, доля рынка; – объемы продаж; – коэффициент конкурентоспособности результатов строительно-инвестиционной деятельности.	Сформировать представление о положении предприятия в отрасли, объемах продаж, деловой репутации предприятия на рынке
2. Анализ социальной составляющей: – коэффициент текучести кадров; – коэффициент отношения средней зарплаты на предприятии к минимальной заработной плате; – коэффициент затрат на социальную защиту работников.	Сформировать представление о движении персонала, уровне оплаты труда, а также о внимании руководства к проблеме развития персонала и его социальной обеспеченности
3. Анализ экологической составляющей: – затраты на ликвидацию негативных экологических последствий; – доля затрат предприятия на экологические мероприятия в общих затратах	Сформировать представление о затратах предприятия на экологические мероприятия (в динамике и в сравнении с межотраслевыми)
4. Анализ финансовой составляющей: – показатели ликвидности; – финансовой устойчивости; – деловой активности; – рентабельности деятельности предприятия	Сформировать представление о ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности деятельности предприятия
5. Расчет общего интегрального показателя	Сформировать представление об уровне устойчивости развития предприятия

Таким образом, проведенный обзор отечественных и зарубежных методических подходов к оценке уровня устойчивости развития предприятия, позволил сформировать авторский подход, включающий анализ различных составляющих (рыночной, социальной, экологической и финансовой),

обеспечивающих устойчивость развития предприятия инвестиционно-строительного комплекса.

Выводы по второму разделу

В зарубежной практике уделяется большое внимание достижению целей предприятия, результативности деятельности (социальной, экономической и экологической), а также эффективности ресурсов.

Отечественными учеными для оценки уровня устойчивого развития предлагается преимущественно оценивать:

- экономическую составляющую,
- экологическую составляющую,
- социальную составляющую.

В заключении предлагается рассчитать интегральный показатель устойчивого развития предприятия.

Специфика предприятий инвестиционно-строительного комплекса заключается в механизме их функционирования. К основным специфическим чертам были отнесены:

- влияние экономической ситуации на развитие предприятий;
- законодательное регулирование инвестиционно-строительной отрасли, длительный период инвестиционно-строительных работ;
- инновации (применение современных технологий в осуществлении строительной деятельности);
- учет рисков на стадиях реализации предприятием строительно-инвестиционного проекта.

В процессе исследования была разработана методика устойчивого развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса, включающая в себя:

- оценку рыночной составляющей (положение предприятия в отрасли: площадь сданных объектов в эксплуатацию, перенос сроков сдачи объектов в

эксплуатацию, доля рынка; объемы продаж предприятия; коэффициент результативности строительно-инвестиционной деятельности);

– анализ социальной составляющей (коэффициент текучести кадров; коэффициент отношения средней зарплаты на предприятии к средней заработной плате в регионе; коэффициент затрат на развитие персонала; коэффициент затрат на социальную защиту работников),

– анализ экологической составляющей (затраты на ликвидацию негативных экологических последствий, доля затрат предприятия на экологические мероприятия в общих затратах строительной организации),

– анализ финансовой составляющей (показатели ликвидности; финансовой устойчивости; деловой активности; рентабельности деятельности предприятия).

По итогам анализа перечисленных составляющих предлагается рассчитать общий интегральный показатель и сформировать вывод об уровне устойчивости развития предприятия.

Представленная методика дает важность максимально широко охватить интересы всех заинтересованных сторон (стейкхолдеров). В частности, в результате проведенной оценки, возможно, будет

– выявить способность предприятия инвестиционно-строительного комплекса функционировать и развиваться,

– выявить способность выполнять требования основных групп заинтересованных сторон (стейкхолдеров) (будет реализован принцип оценки устойчивого развития, которая предусматривает оценку степени удовлетворенности различных групп стейкхолдеров, учет их интересов).

3 ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ООО «СК ЛЕГИОН»

3.1 Характеристика предприятия

ООО Строительная компания «Легион» входит в число крупнейших компаний строительной отрасли города Челябинска и является абсолютным лидером в сегменте монолитно-кирпичного домостроения. Компания реализует проекты комплексного освоения территории. Строительство осуществляется по самым передовым технологиям. Компания одной из первых в Челябинске освоила технологии монолитного домостроения и успешно их применяет, благодаря использованию строительных материалов высшего качества, современной строительной техники и постоянному контролю качества в процессе строительства.

Бренд компании «Легион» появился в 1992 году. 2017 год был юбилейным годом для строительной компании «Легион». Уже более 25 лет компания благополучно развивается в строительной индустрии Южного Урала и более 15 лет в области капитального строительства жилья.

В основе концепции «Комфорт и безопасность», согласно которой возводятся все объекты «Легиона», лежит принцип комплексных архитектурно-планировочных, инженерных и организационных решений для создания объектов, кардинально отличающихся от типового панельного жилья. Настоящим украшением города являются жилые комплексы «Галион» и «Святогор». Одним из подходов в проектировании и строительстве, которые использует «Легион», является оптимальное использование городского пространства, выделенного под застройку. В одном комплексе совмещаются жилье, общественные помещения, подземные автопарковки с расположенными над ними благоустроенными дворами, спортивными сооружениями и детскими площадками. Железобетонный каркас здания с кирпичной кладкой наружных стен позволяет потребителю иметь индивидуальную планировку квартиры, воплотить в жизнь самые разнообразные

дизайнерские решения. Опыт успешной эксплуатации таких объектов показывает, что за подобным жильем будущее.

С 2007 года Легионом ведется строительство наиболее крупных проектов жилищного строительства в Челябинске. Первый из них, получивший название жилой комплекс «Александровский» расположен на Северо-Западе в Курчатовском районе города Челябинска. Здесь с 2007 года строился целый каскад жилых домов различной этажности (14-20 этажей), со встроенными подземными парковками. Первые этажи зданий предусмотрены под размещение предприятий торговли, сферы услуг и административные объекты. Согласно плану застройки микрорайона тут построено и введено в эксплуатацию почти 285 тысяч квадратных метров жилья. Строительство «Александровского» завершено в сентябре 2015 года.

Второй проект, под названием жилой комплекс «Подсолнухи», «Легион» возводил с 2011 года в Калининском районе г. Челябинска вдоль ул. Чичерина. Полоса застройки расположена от ул. Братьев Кашириных до пр. Победы и включает одиннадцать монолитно-кирпичных одноподъездных жилых секций - порядка 70 тысяч квадратных метров жилья. Проектом планировки предусмотрено строительство детского сада. Надземная парковка для 500 автомобилей сдана в эксплуатацию. Строительство жилого комплекса завершено в марте 2016 года.

Сегодня «Легион» реализует третий проект – жилой комплекс «Ньютон», который расположился около ледовой арены «Трактор», окружен улицами: Татищева, 250-летия Челябинска, академика Макеева и пр. Героя России Евгения Родионова. Данная локация, идеально сочетает в себе благоприятную экологию с возможностью пользования всеми благами существующей городской инфраструктуры.

Микрорайон для жизни «Ньютон» самый масштабный проект строительной компании «Легион», здесь будет построено около 500 000 кв. м жилья комфорт класса. Это грандиозный проект для тех, кто ценит качество жизни и достойное

окружение. Особое внимание уделено инфраструктуре района: парк, школа, детские сады, игровые и спортивные площадки, магазины и кафе – такой комплексный подход позволяет создать особую среду, пространство для комфортного проживания.

В микрорайоне «Ньютон» реализуется целый ряд технологических новшеств, например – выносное остекление, позволяющее увеличить площадь балконов и лоджий, принудительная вентиляция, которая не только помогает поддерживать чистоту воздуха в помещении, но и создает комфортный микроклимат вне зависимости от погоды за окном. Подъезды в «Ньютоне» выполнены на качественно ином уровне, на первых этажах предусмотрены специальные помещения для колясок и велосипедов. В домах устанавливаются бесшумные скоростные лифты, а подземные и наземные парковки закладываются с большим запасом мест.

«Легион» – динамично развивающаяся компания, в которую входят предприятия, обеспечивающие выполнение самых различных видов работ – от проектирования до строительства и эксплуатации объектов. Поддерживать высокие темпы строительства позволяют опыт и высокий профессионализм сотрудников. Сейчас компания имеет один из лучших в Челябинске парков строительных машин и механизмов, собственную мощную производственную базу.

Строительная компания «Легион» входит в число крупнейших компаний строительной отрасли Челябинска. В 2013 г. введено в эксплуатацию 57 634 кв.м., в 2014 г. 64 488 кв.м., в 2015 г. – 70 844 кв.м., в 2016 г. – 60 964 кв. м., в 2017 – 64 282 кв. м., в 2018 – 47720 кв. м.

Строительная компания «Легион» – группа компаний, которыми осуществляется полный комплекс мероприятий, необходимых для строительства и обслуживания многоквартирных жилых домов от проектирования до эксплуатации.

Многое из того, что необходимо для современного строительства «Легион»

производит самостоятельно. Подтверждением этому служит наличие собственной производственно-технической базы, которая включает в себя производство железобетонных сооружений, арматурных каркасов, металлоконструкций, лестничных маршей, железобетонных колонн, плит и других изделий. Имеется формовочный участок, на котором производятся сборные железобетонные изделия. Наличие собственного цементного склада позволяет бесперебойно снабжать стройку цементом. Благодаря спроектированному и построенному, строительной компанией «Легион» заводу по производству бетона, площадка постоянно обеспечена его необходимым объемом. Каждая партия бетона проверяется на качество и соответствие проектным параметрам в собственной лаборатории. Кроме этого, мощное материально-техническое оснащение «Легиона» подтверждается арсеналом машиностроительной техники: автомобильные и башенные краны, подъемные механизмы и другое строительное оборудование.

Качественное комплексное проектирование выполняется коллективом профессионалов проектного отдела, входящего в состав компании.

Обслуживание домов собственной управляющей компанией позволяет содержать построенные «Легионом» жилые комплексы в полном порядке.

За 25 лет существования, компания получила множество наград и признаний со стороны различных организаций во всевозможных профессиональных конкурсах и премиях. Одна из первых наград – международное признание «Факел Бирмингема», полученный в штате Алабама за деятельность и динамичное развитие компании. Особо значимой наградой было для ООО «Легион-С» стать лауреатом ежегодной премии «Признание – 2006», инициированной городской Думой совместно с Администрацией г. Челябинска «За вклад в развитие градостроительства».

Структура управления СК «Легион» представлена на рисунке 4.

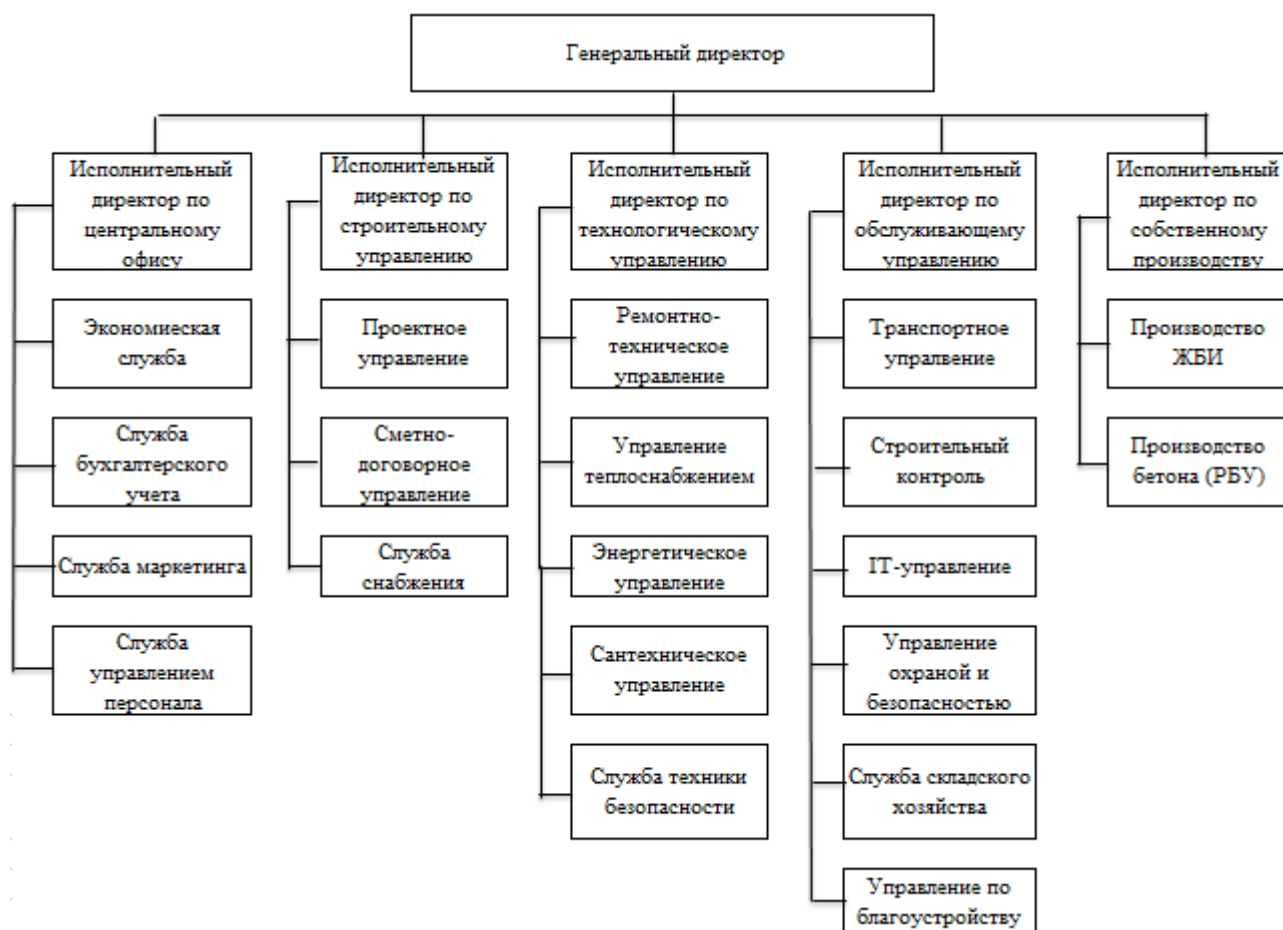


Рисунок 4 – Структура управления ООО «СК Легион»

Таким образом, ООО «СК Легион» это динамично развивающаяся строительная компания, входящая в число крупнейших строительных предприятий региона. Компания осуществляет строительство жилых домов в микрорайоне «Ньютон». Имеет собственную техническую базу и комплекс направлений по его обслуживанию (изготовление строительных материалов, обслуживание строительной территории и т.д.).

3.2. Анализ конкурентной среды и оценка уровня устойчивости развития ООО «СК Легион»

В ходе проведенного исследования была разработана авторская методика оценки уровня устойчивости развития предприятия, которая будет апробирована на примере строительной компании ООО «СК Легион».

На первом этапе оценим рыночную составляющую устойчивого развития ООО «СК Легион». Положения предприятия в отрасли оценим в таблице 18.

Таблица 18 – Положение предприятия в отрасли по Челябинской области

Наименование застройщика	Площадь введенных объектов в эксплуатацию, м ²			В т.ч. с переносом срока ввода объектов в эксплуатацию, м ²			Доля рынка, %		
	2016 год	2017 год	2018 год	2016 год	2017 год	2018 год	2016 год	2017 год	2018 год
1.ООО «СК Легион»	60964	64282	47720	0	0	0	12	14	6
2.ООО «Грифлайт»	82154	79521	75898	42358	57412	75898	17	17	10
3.ОАО СК «Челябинск гражданстрой»	81214	50478	66019	52147	25456	0	17	11	9
4.АПРИ Флай Плэнинг	41258	42569	54656	22145	32017	27523	8	9	7
5.СК Каскад	24821	25698	48596	0	0	0	5	6	6
6.ПСК Строй-Т	36985	40215	41569	20145	15478	21269	8	9	5
Прочие строительные компании	160424	157436	440097	59784	63258	69874	33	34	57
Общий итог	487820	460199	772101	136795	130363	398639	100	100	100

Как видно из расчетов, ООО «СК Легион» – это одна из крупнейших строительных компаний в Челябинской области, которая входит в пятерку лучших строительных компаний в сегменте жилой недвижимости. Информация о площади введенных в эксплуатацию объектов ООО «СК Легион» представлена на рисунке 5.

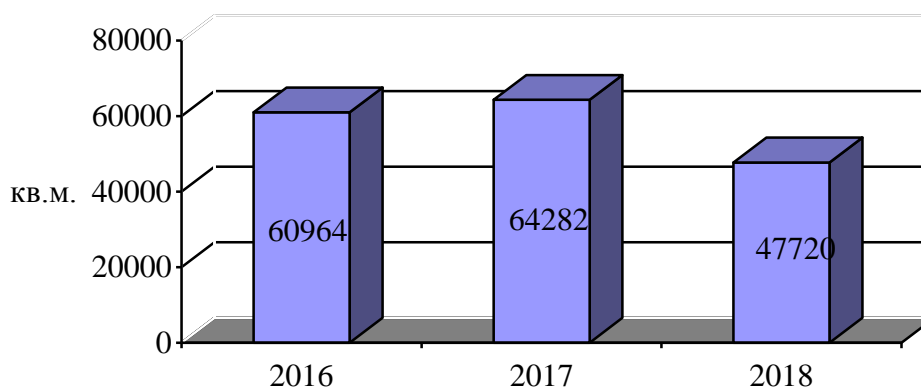


Рисунок 5 – Динамика площади введенных объектов в эксплуатацию ООО «СК Легион», кв.м.

Данные рисунка 5 свидетельствуют о снижении площадей введенных в эксплуатацию в 2018 году на 13244 кв. м. в сравнении с 2016 годом. Данная динамика связана со снижением спроса на жилье и с законодательными преобразованиями правил долевого строительства. Положительным моментом является отсутствие переносов сроков сдачи объектов в эксплуатацию, в сравнении с конкурентами. Также отсутствие переноса сроков характеризует ООО «СК Легион», как застройщика, ведущего ответственную и осмотрительную политику.

Динамика доли рынка ООО «СК Легион» приведена на рисунке 6.

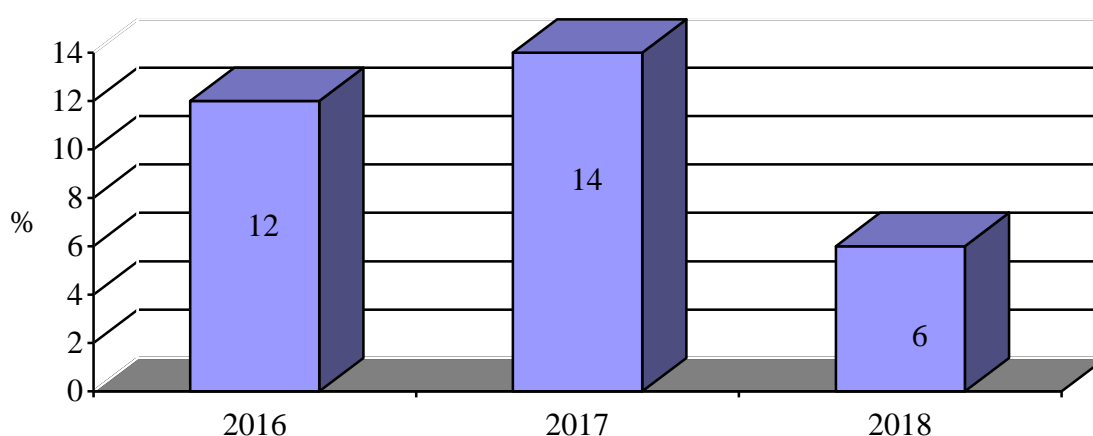


Рисунок 6 – Динамика доли рынка ООО «СК Легион», %

Однако негативным аспектом является то, что ООО «СК Легион» ежегодно снижает долю своего участия на строительном рынке Челябинской области. В 2018 году доля рынка сократилась на 8% в сравнении с 2017 годом. Такую динамику доли рынка возможно объяснить сокращением площади введенных объектов в эксплуатацию в сравнении с конкурентами.

Далее оценим объем продаж ООО «СК Легион». В данном аспекте оценивается выручка предприятия, полученная от реализации результатов деятельности предприятия, в частности (таблица 19):

- объем продаж недвижимости в новостройках;

– объем продаж недвижимости во вторичном жилье (представленном на реализацию предприятия физическими лицами взамен на недвижимость в новостройке);

– объем продаж корпоративных застроек и складских помещений;

– объем продаж мест на парковках.

Таблица 19 – Объем продаж ООО «СК Легион»

Объем продаж	2016 год	2017 год	2018 год	Изменение абсолютное		Изменение относительное	
				2017- 2016	2018- 2017	2017- 2016	2018- 2017
1. Новостройки, тыс. руб.	260306	145662	866509	-114644	720847	55,96	594,88
2. Вторичное жилье, тыс. руб.	45879	246829	307473	200950	60644	538,00	124,57
3. Корпоративные застройки и складские помещения, тыс. руб.	79852	68787	36123	-11065	-32664	86,14	52,51
3. Парковки, тыс. руб.	11875	14143	5389	2268	-8754	119,10	38,10
Объем продаж всего, тыс. руб.	397912	475421	1215494	77509	740073	119,48	255,67

Динамика объема продаж ООО «СК Легион» приведена на рисунке 7.

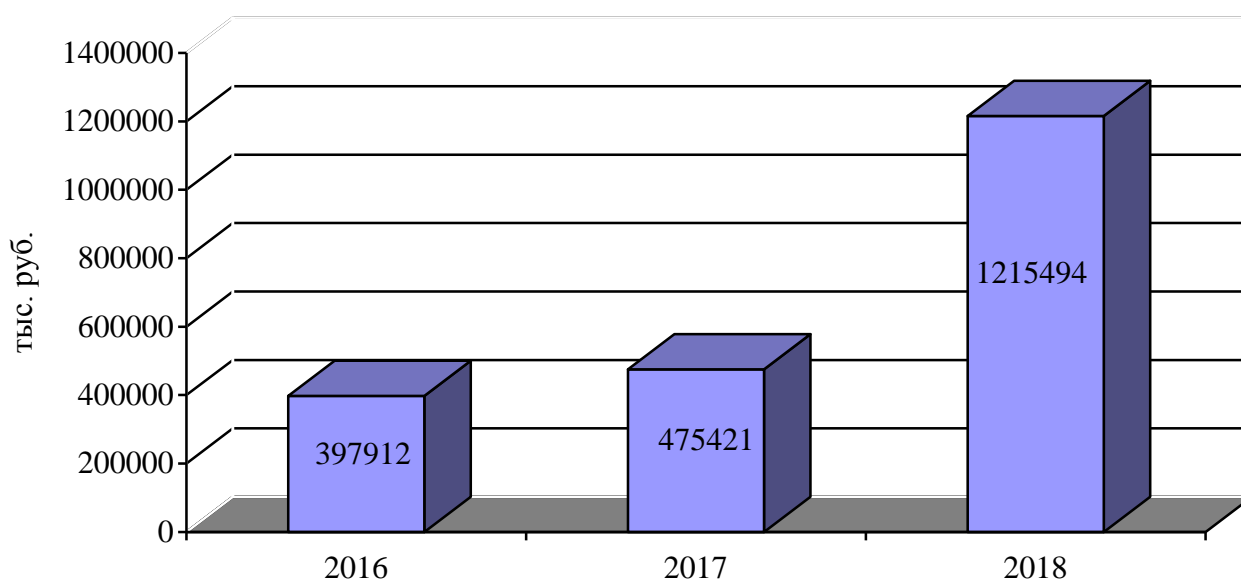


Рисунок 7 – Динамика объема продаж ООО «СК Легион», тыс. руб.

Объем продаж ООО «СК Легион» ежегодно увеличивается. В 2017 году рост составил 77509 тыс. руб. преимущественно за счет реализации вторичного жилья (которое передано на реализацию физическими лицами, в зачет покупки жилья в новостройке) и парковочных мест. В 2018 году объем продаж увеличился на 740073 тыс. руб. за счет реализации недвижимости в новостройках и вторичной недвижимости. Наблюдается снижение в 2018 году объема продаж корпоративных застроек и парковочных мест.

На последнем этапе оценки рыночной составляющей рассчитывается коэффициент результативности инвестиционно-строительной деятельности ООО «СК Легион». Результаты расчетов занесены в таблицу 20.

Таблица 20 – Коэффициент результативности инвестиционно-строительной деятельности ООО «СК Легион»

Коэффициент	2016 год	2017 год	2018 год	Изменение абсолютное		Изменение относительное	
				2017-2016	2018-2017	2017-2016	2018-2017
Коэффициент результативности предприятия	0,72	0,7	0,64	-0,02	-0,06	97	91

Динамика коэффициента результативности предприятия ООО «СК Легион» приведена на рисунке 8.

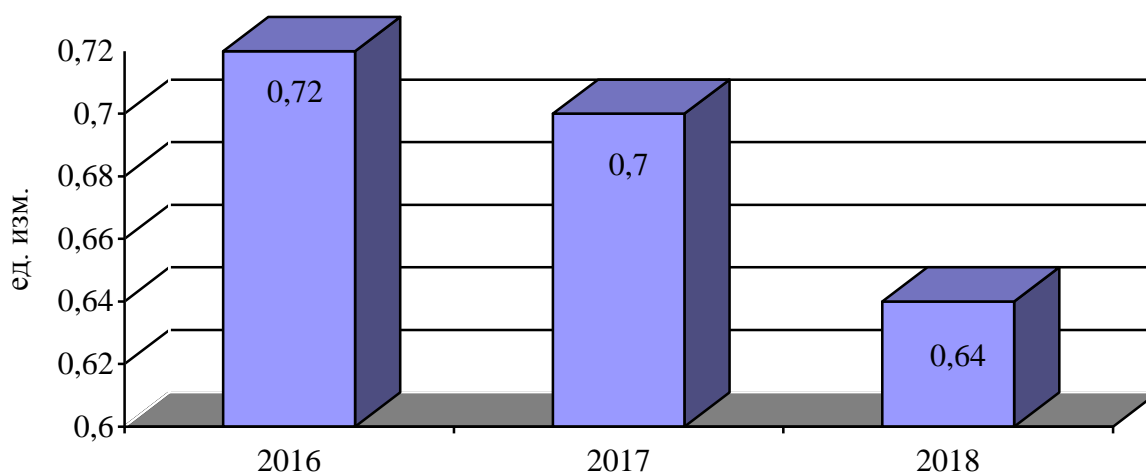


Рисунок 8 – Динамика коэффициента результативности инвестиционно-строительной деятельности предприятия ООО «СК Легион»

Коэффициент результативности инвестиционно-строительной деятельности ООО «СК Легион» также показывает динамику снижения. Сокращение коэффициента составило 0,02 в 2017 году и 0,06 в 2018 году. Такая динамика коэффициента говорит о ежегодном снижении результативности инвестиционно-строительной деятельности компании и росте труднореализуемой недвижимости.

Обобщающая оценка рыночной составляющей устойчивого развития ООО СК Легион» приведена в таблице 21.

Таблица 21 – Обобщающая оценка рыночной составляющей устойчивого развития ООО «СК Легион»

Исследуемый комплекс показателей	Состояние	Оценка
1.Положение предприятия в отрасли	Площадь застройки снижается Отсутствует перенос сроков сдачи объектов в эксплуатацию Доля рынка уменьшается	Условия соблюдаются частично – 0,75 балла 2016, 2017, 2018 годы = 0,75 балл
2.Объем продаж предприятия	Увеличивается в динамике	Все условия соблюдаются – 1 балл 2016, 2017, 2018 годы = 1 балл
3. Коэффициент результативности инвестиционно-строительной деятельности предприятия	Снижается в динамике. Близок к единице.	Показатель равен 1-0,7 – 1 балл Показатель равен 0,6-0,4 – 0,5 балла Показатель ниже 0,4 – 0 баллов 2016 = 1 балл 2017, 2018 годы = 0,5 балла
Итого		Сумма баллов п.1+ п.2+ п.3
		2016=0,75+1+1=2,75
		2017=0,75+1+0,5=2,25
		2018=0,75+1+0,5=2,25
Средняя по рыночной составляющей устойчивости предприятия		(Сумма баллов п.1+ п.2+ п.3) / число оценок – 3
		2016=2,25/3=0,75
		2017=2,25/3=0,75
		2018= 2,75/3 = 0,92

Анализируя полученные результаты в ходе анализа рыночной составляющей устойчивого развития ООО «СК Легион» можно определить проблемным моментом снижение коэффициента результативности инвестиционно-

строительной деятельности. Это происходит за счет роста труднореализуемых объектов недвижимости. К ним преимущественно относятся квартиры площадью более 100 кв. м.

На втором этапе оценки, проводимой по авторской методике оценки уровня устойчивости развития предприятия, предлагается оценить социальную составляющую устойчивости развития ООО «СК Легион» по таким показателям, как: коэффициент текучести кадров; коэффициент отношения средней зарплаты на предприятии к средней заработной плате по региону; коэффициент затрат на развитие персонала; коэффициент затрат на социальную защиту работников. Рассчитанные показатели социальной составляющей устойчивого развития ООО «СК Легион» приведены в таблице 22.

Таблица 22 – Показатели социальной составляющей устойчивого развития
ООО «СК Легион»

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год	Изменение абсолютное		Изменение относительное	
				2017- 2016	2018- 2017	2017- 2016	2018- 2017
1. Текучесть кадров, %	7	11	13	4	2	157	118
2. Коэффициент отношения средней зарплаты на предприятии к средней заработной плате по региону	0,79	0,76	0,63	-0,03	-0,13	96	83
3. Коэффициент затрат на развитие персонала	0,62	0,59	0,55	-0,03	-0,04	95	93
4. Коэффициент затрат на социальную защиту работников	0,77	0,74	0,73	-0,03	-0,01	96	99

Динамика коэффициента текучести кадров ООО «СК Легион» приведена на рисунке 9.

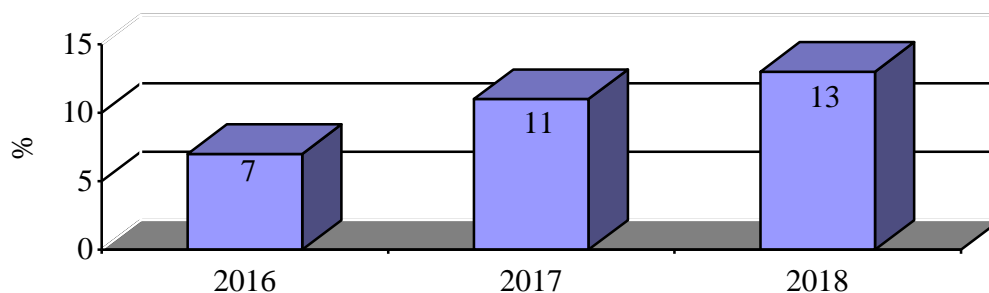
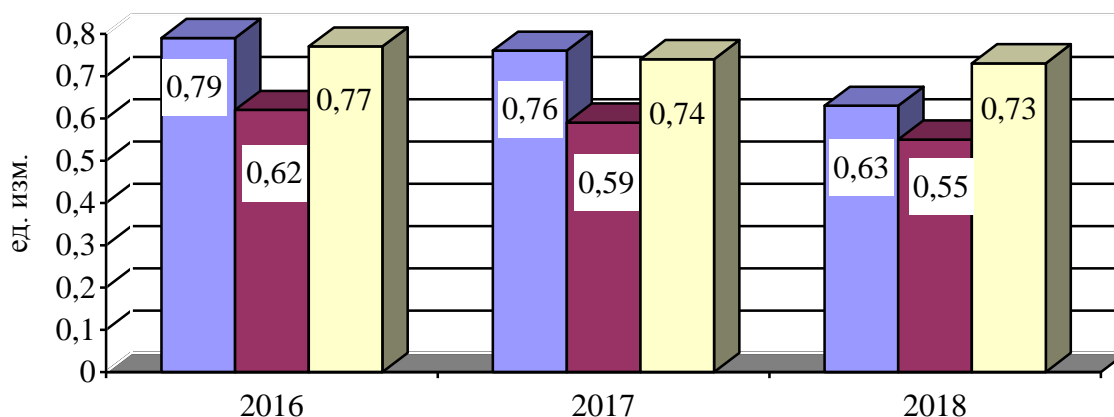


Рисунок 9 – Динамика коэффициента текучести кадров ООО «СК Легион», %

Текущая текучесть кадров ООО «СК Легион» с каждым годом увеличивается (на 4% в 2017 году и на 2 % в 2018 году), что свидетельствует о нестабильности состава работников предприятия. При постоянной среднесписочной численности работников наблюдается рост числа уволенных. Наиболее часто увольняются рабочие, остальные категории стабильны.

Динамика остальных коэффициентов социальной составляющей устойчивого развития ООО «СК Легион» приведена на рисунке 10.



- Коэффициент отношения средней зарплаты на предприятии к средней заработной плате по региону
- Коэффициент затрат на развитие персонала
- Коэффициент затрат на социальную защиту работников

Рисунок 10 – Динамика коэффициентов социальной составляющей ООО «СК Легион», %

Коэффициент отношения средней зарплаты на предприятии к средней заработной плате по региону снижается с 0,79 до 0,63, что свидетельствует о низких темпах роста оплаты труда в сравнении с другими предприятиями региона. Коэффициент затрат на развитие персонала сократился на 0,07 за счет снижения затрат на обучение персонала в ходе адаптации (затрат на обучение новичков, затраты на введение в должность и наставничество), обучение в виде повышения квалификации (затраты на обучение по программам повышения квалификации и проведение тренингов), формирование кадрового резерва (затраты на получение высшего образования за счет средств предприятия). Коэффициент затрат на социальную защиту снижается на 0,04 в 2018 году в сравнении с 2016 годом за счет уменьшения затрат на дополнительный социальный пакет и дополнительные социальные гарантии. По результатам проведенной оценки социальной составляющей устойчивого развития ООО «СК Легион» рассчитывается интегральный показатель с помощью суммирования оценочных баллов. В таблице 22 представлена оценка социальной составляющей устойчивого развития предприятия.

Таблица 22 – Оценка социальной составляющей устойчивого развития

ООО «СК Легион»

Показатель	Состояние	Оценка
1. Коэффициент текучести кадров, %	Коэффициент текучести кадров увеличивается, а в 2018 году становится более 12%, а в предыдущие годы меньше	Коэффициент текучести кадров 6-12% – 0,5 балла Коэффициент текучести выше 12% – 0 баллов Коэффициент текучести выше 12% – 0 баллов 2016, 2017 годы = 0,5 балла 2018 годы – 1 балл
2. Коэффициент отношения средней зарплаты на предприятии к средней заработной плате	Снижение в динамике	Коэффициент равен 0,8-0,5 – 0,5 балла 2016, 2017, 2018 годы = 0,5 балла
3. Коэффициент затрат на развитие персонала	Снижается в динамике	Коэффициент равен 0,8-0,5 – 0,5 балла 2016, 2017, 2018 годы = 0,5 балла

Окончание таблицы 22

4. Коэффициент затрат на социальную защиту работников	Снижается в динамике	Коэффициент равен 0,8-0,5 – 0,5 балла 2016, 2017, 2018 годы = 0,5 балла
Итого		Сумма п. 1 + п.2 + п.3 + п. 4
		2016=0,5+0,5+0,5+0,5=2
		2017=0,5+0,5+0,5+0,5=2
		2018=0+0,5+0,5+0,5=1,5
Средняя по социальной составляющей устойчивости предприятия		(Сумма п. 1 + п. 2 + п. 3 + п. 4) / 4
		2016=2/4=0,5
		2017=2/4=0,5
		2018=1,5/4 = 0,37

Анализируя полученные результаты в процессе исследования социальной составляющей устойчивого развития ООО «СК Легион» можно определить проблемными моментами:

- рост коэффициента текучести кадров;
- снижение средней заработной платы в сравнении с другими предприятиями инвестиционно-строительного комплекса региона;
- снижение затрат на развитие персонала и на социальную защиту работников.

Можно заключить, что основной причиной этого является неэффективная система материального и нематериального стимулирования, которая действует на предприятии.

На следующем этапе апробации авторской методики оценки уровня устойчивости развития предприятия была оценена экологическая составляющая устойчивого развития ООО «СК Легион» по показателям:

- затраты на ликвидацию негативных экологических последствий (штрафы и другие санкции);
- доля затрат предприятия на экологические мероприятия в общих затратах.

Все перечисленные показатели приведены в таблице 23.

Таблица 23 – Показатели экологической составляющей устойчивого развития
ООО «СК Легион»

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год	Изменение абсолютное		Изменение относительное	
				2017- 2016	2018- 2017	2017- 2016	2018- 2017
1. Затраты на ликвидацию негативных экологических последствий, тыс. руб.	14789	15755	18742	966	2987	107	119
2. Доля затрат предприятия на экологические мероприятия в общих затратах, %	2	2,71	2,99	0,71	0,28	136	110

На рисунке 11 приведена динамика затрат на ликвидацию негативных экологических последствий ООО «СК Легион».

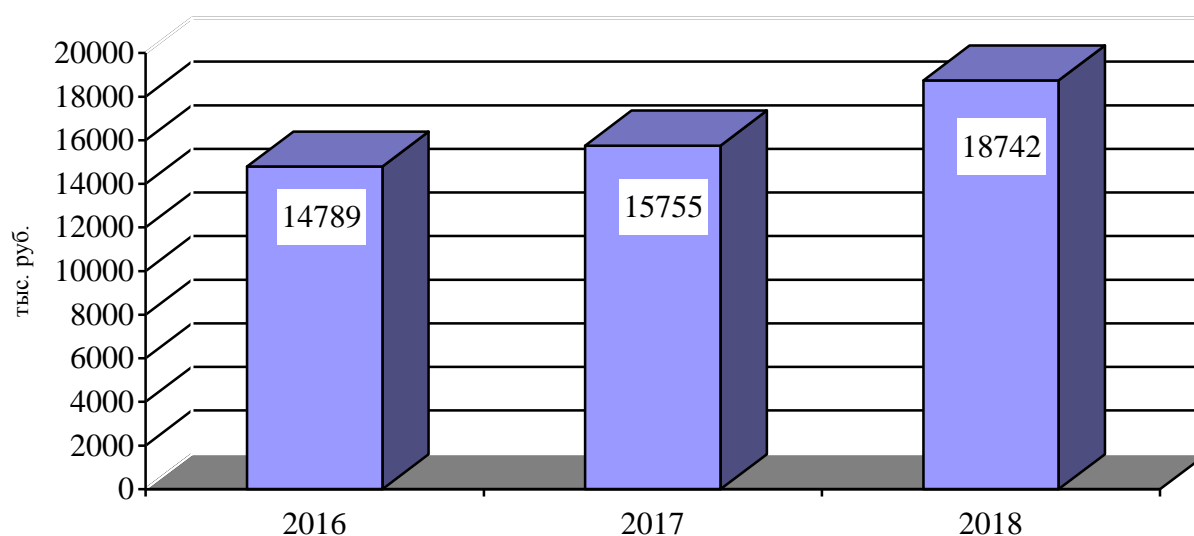


Рисунок 10 – Динамика затрат на ликвидацию негативных экологических последствий ООО «СК Легион», тыс. руб.

Затраты на ликвидацию негативных экологических последствий ООО «СК Легион» ежегодно увеличиваются. Рост затрат в 2017 году составил 966 тыс. руб., а в 2018 году – 2987 тыс. руб. Такая динамика свидетельствует о

том, что на предприятии недостаточно эффективно реализован контроль за данным участком деятельности.

На рисунке 12 приведена доля затрат предприятия на экологические мероприятия в общих затратах ООО «СК Легион».

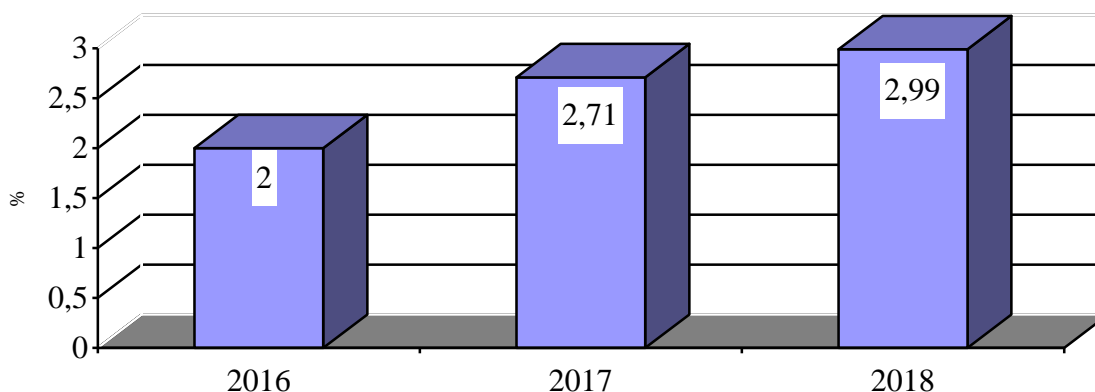


Рисунок 12 – Доля затрат предприятия на экологические мероприятия в общих затратах ООО «СК Легион», %

Затраты предприятия на экологические мероприятия в общих затратах ООО «СК Легион» каждый год увеличиваются. В 2017 году рост составил 0,71%, а в 2018 году 0,28%. Положительным моментом является то, что затраты не превышают 3% (порогового значения, установленного в соответствии с результатами отраслевых исследований, проведенных Е.В. Кулагиной [36]).

Итоговая оценка экологической составляющей устойчивого развития ООО «СК Легион» приведена в таблице 24.

Таблица 24 – Оценка экологической составляющей устойчивого развития предприятия

Показатель	Состояние	Оценка
1. Затраты на ликвидацию негативных экологических последствий, тыс. руб.	Растет в динамике	Показатель не снижается – 0 баллов 2016, 2017, 2018 годы = 0 баллов
2. Доля затрат на экологические мероприятия в общих затратах	Не более 3%	Затраты менее 3% в доле затрат – 1 балл 2016, 2017, 2018 годы = 1 балл
Итого		Сумма п. 1+ п. 2=0+1=1
		2016=0+1=1
		2017=0+1=1
		2018=0+1=1

Окончание таблицы 24

Показатель	Состояние	Оценка
Средняя по экологической составляющей устойчивости предприятия		(Сумма п. 1 + п. 2) / 2
		2016=1/2=0,5
		2017=1/2=0,5
		2018=1/2=0,5

Анализируя полученные результаты в процессе исследования экологической составляющей устойчивости развития ООО «СК Легион» можно определить проблемными моментами рост затрат на ликвидацию негативных экологических последствий, а также доли затрат предприятия на экологические мероприятия в общих затратах. Однако следует отметить, что при этом они находятся в рамках нормативных значений (3 %). Можно заключить, что причиной проблемы является отсутствие эффективного контроля в рассматриваемой сфере.

На следующем этапе апробации авторской методики оценки уровня устойчивости развития предприятия была оценена финансовая составляющая устойчивого развития ООО «СК Легион» по показателям: ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, а также рентабельности деятельности предприятия.

В таблице 25 приведены показатели финансовой составляющей устойчивого развития ООО «СК Легион».

Таблица 25 – Показатели финансовой составляющей устойчивого развития ООО «СК Легион»

Показатель	Норматив	2016 год	2017 год	2018 год	Изменение абсолютное		Изменение относительное	
					2017- 2016	2018- 2017	2017- 2016	2018- 2017
					Показатели ликвидности			
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-1,2	0,03	0,72	0,29	0,69	-0,43	2400	40
2. Коэффициент критической (быстрой) ликвидности	0,46	0,04	0,73	0,30	0,69	-0,43	1825	41

Окончание таблицы 25

Показатель	Норматив	2016 год	2017 год	2018 год	Изменение абсолютное		Изменение относительное	
					2017- 2016	2018- 2017	2017- 2016	2018- 2017
Показатели финансовой устойчивости								
3. Коэффициент финансовой независимости (автономности)	0,5	0,04	0,07	0,06	0,03	-0,01	175	86
4. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	0,27-1	-0,26	0,23	0,06	0,49	-0,01	17	17
Показатели деловой активности								
5. Темп роста прибыли, %	-	102,36	42,13	113,04	-60,23	70,91	41	268
6. Темп роста выручки, %	-	125,91	119,47	255,66	-6,44	136,19	95	214
7. Темп роста активов, %	-	168,99	98,68	127,36	-70,31	28,68	58	129
Показатели рентабельности деятельности предприятия								
8. Рентабельность продаж, рассчитанная по показателю чистой прибыли, %	-	33,86	5,14	5,28	-28,72	0,14	15	103
9. Рентабельность собственного капитала, %	-	41,31	4,72	11,04	-36,59	6,32	11	234

На рисунке 13 приведена динамика коэффициентов ликвидности ООО «СК Легион»: коэффициент абсолютной ликвидности и коэффициент критической ликвидности.

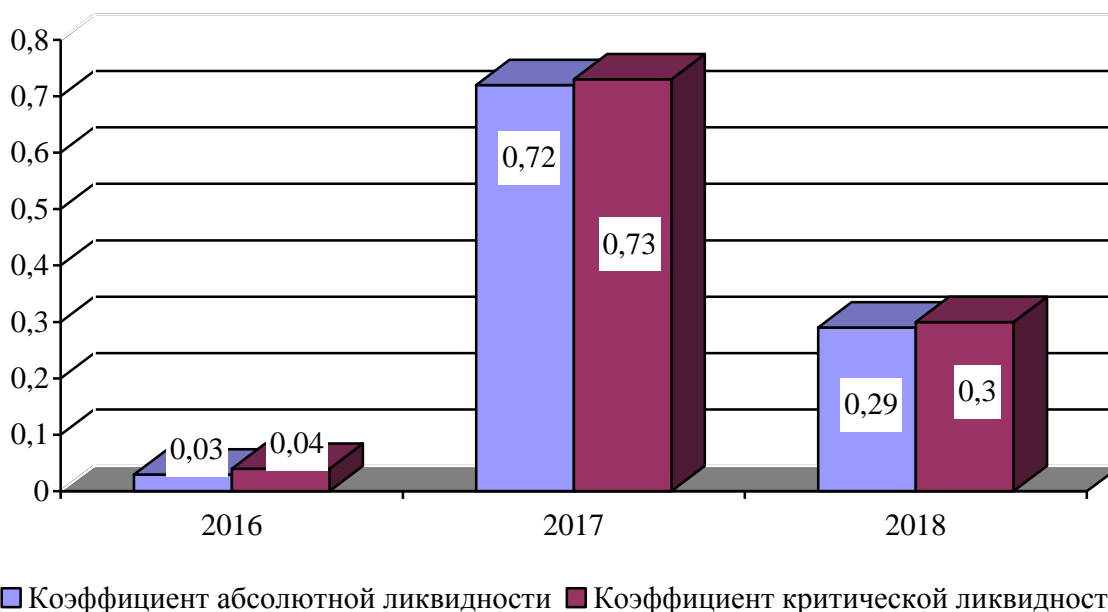


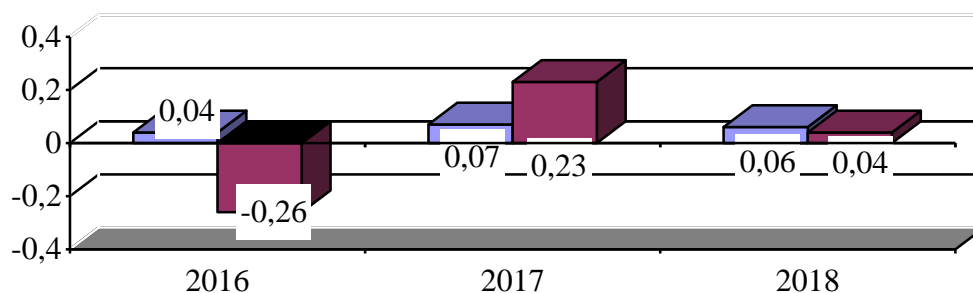
Рисунок 13 – Динамика коэффициентов ликвидности ООО «СК Легион»

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2017 году увеличивается на 0,69 в связи с ростом денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. В 2018 году наблюдается динамика снижения коэффициента до 0,29 в связи с резким снижением денежных средств по данным бухгалтерского баланса. Положительным моментом можно считать значение коэффициента в 2017-2018 году в рамках рекомендуемой нормы для строительных предприятий. Это говорит о том, что предприятие способно оплатить краткосрочную задолженность за счет имеющихся денежных средств.

Коэффициент критической ликвидности имеет похожую динамику, но он не достигает рекомендованных значений в 2016 и 2018 годы. Это свидетельствует о том, что предприятие не способно быстро погасить краткосрочные обязательства оборотными активами.

На рисунке 14 приведена динамика коэффициентов финансовой устойчивости ООО «СК Легион»:

- коэффициента финансовой независимости (автономии);
- коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами.



- Коэффициент финансовой независимости (автономии)
- Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами

Рисунок 14 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости ООО «СК Легион»

Коэффициент финансовой независимости (автономии) имеет достаточно низкие значения в связи с высоким объемом заемного капитала в структуре пассивов ООО «СК Легион». Собственный капитал занимает минимальный объем равный 0,04-0,07 в 2016-2018 годы. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами также не достигает нормативных значений. Это говорит о том, что ООО «СК Легион» не способно осуществлять финансирование текущей деятельности только собственными оборотными средствами.

На рисунке 15 приведена динамика темпов роста прибыли от продаж, выручки и активов ООО «СК Легион».

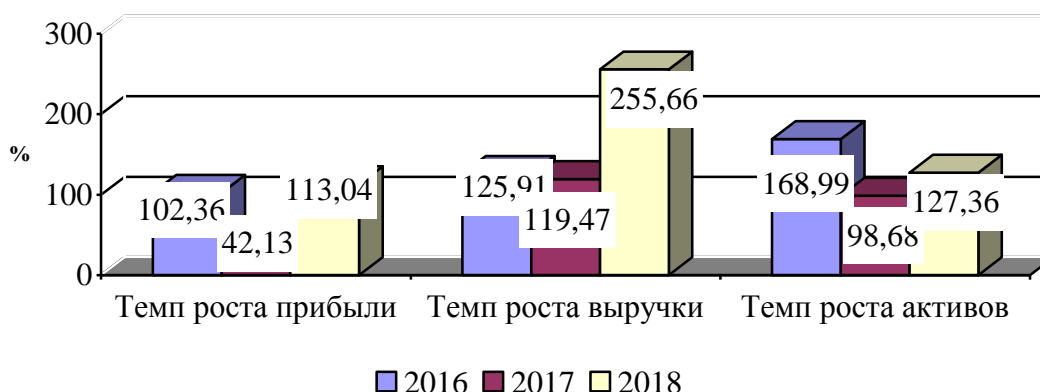


Рисунок 15 – Динамика темпов роста прибыли от продаж, выручки и активов ООО «СК Легион»

Рассматривая темпы роста представленных показателей можно заключить, что в 2017 году наблюдается снижение темпов роста прибыли (за счет роста расходов) и темпов роста активов (за счет их выбытия, согласно данным бухгалтерского баланса). Но в 2018 году ситуация нормализуется и темп роста всех показателей увеличивается. За счет окончания строительства новых объектов в микрорайоне «Ньютон» и сдачи их в эксплуатацию выручка ООО «СК Легион» увеличивается в 2,5 раза.

На рисунке 16 приведена динамика показателей рентабельности деятельности ООО «СК Легион».

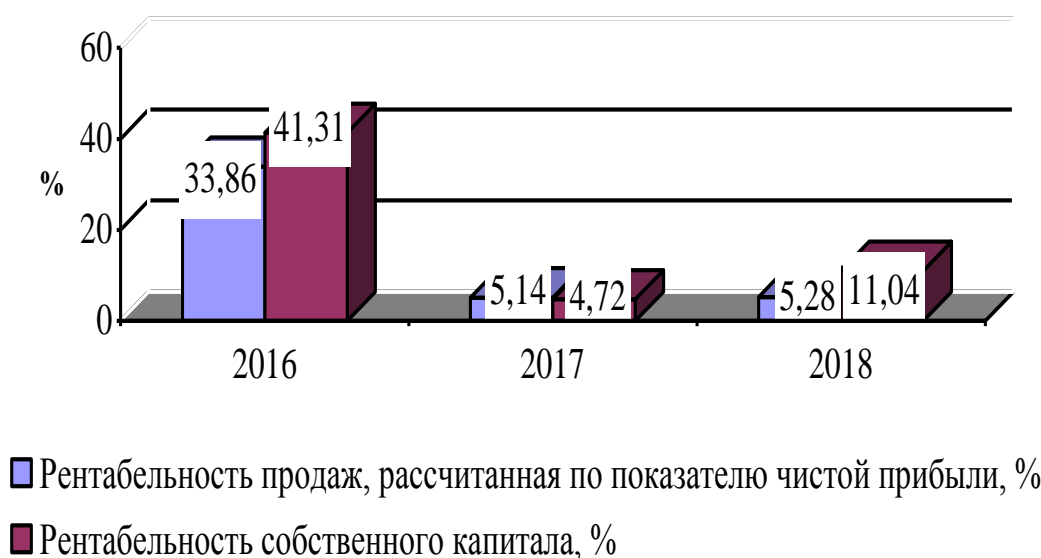


Рисунок 16 – Динамика показателей рентабельности деятельности ООО «СК Легион»

В 2017 году наблюдается резкое снижение показателей рентабельности (на 28,72% и 36,59% соответственно). Такую динамику рентабельности продаж, рассчитанную по показателю чистой прибыли, возможно, объяснить снижением чистой прибыли предприятия в 2017 году (почти в 6 раз) за счет роста расходов предприятия на строительство. Рентабельность собственного капитала снижается по той же причине (чистая прибыль резко падает, при росте собственного капитала).

Полная оценка финансовой составляющей устойчивого развития ООО «СК Легион» приведена в таблице 26.

Таблица 26 – Оценка финансовой составляющей устойчивости развития ООО «СК Легион»

Показатель	Состояние	Оценка
Показатели ликвидности		
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	Ниже нормативного значения в 2016 году Находится в рамках нормативного значения в 2017-2018 годы	Не находится в рамках нормативного значения 0 – баллов 2016 год = 0 баллов Находится в рамках нормативного значения – 1 балл 2017, 2018 год = 1 балл
2. Коэффициент критической (быстрой) ликвидности	Ниже нормативного значения в 2016 и 2018 годах, выше в 2017 году	Не находится в рамках нормативного значения 0 – баллов 2016, 2018 годы = 0 баллов Не находится в рамках нормативного значения 0 – баллов 2017 год = 1 балл
Показатели финансовой устойчивости		
3. Коэффициент финансовой независимости (автономности)	Ниже нормативного значения	Не находится в рамках нормативного значения 0 – баллов 2016, 2017, 2018 годы = 0 баллов
4. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	Ниже нормативного значения	Не находится в рамках нормативного значения 0 – баллов 2016, 2017, 2018 годы = 0 баллов
Показатели деловой активности		
5. Темп роста прибыли, %	Темп роста увеличивается в 2016 и 2018 году, а в 2017 году снижается	Темп роста увеличивается – 1 балл Темп роста снижается 0 – баллов 2016, 2018 год = 1 балл 2017 год = 0 баллов
6. Темп роста выручки, %	Темп роста увеличивается в 2016-2018 годы	Темп роста увеличивается – 1 балл 2016, 2017, 2018 годы = 1 балл
7. Темп роста активов, %	Темп роста увеличивается в 2018 году	Темп роста увеличивается – 1 балл Темп роста снижается 0 – баллов 2016, 2018 год = 1 балл 2017 год = 0 баллов
Показатели рентабельности деятельности предприятия		
8. Рентабельность продаж, рассчитанная по показателю чистой прибыли, %	Увеличивается в 2016, 2018 годы, а в 2017 году снижается	Показатели рентабельности увеличиваются – 1 балл Показатели рентабельности снижаются 0 – баллов 2016, 2018 год = 1 балл 2017 год = 0 баллов

Окончание таблицы 26

Показатель	Состояние	Оценка
9. Рентабельность собственного капитала, %	Увеличивается в 2016, 2018 годы, а в 2017 году снижается	Показатели рентабельности увеличиваются – 1 балл Показатели рентабельности снижаются 0 – баллов 2016, 2018 год = 1 балл 2017 год = 0 баллов
Итого		2016=0+0+0+0+1+1+1+1+1=5
		2017=1+1+0+0+0+1+0+0+0=3
		2018=1+0+0+0+1+1+1+1+1=6
		(Сумма показателей) / 9
Средняя по финансовой составляющей устойчивости предприятия		2016=5/9=0,55
		2017=3/9=0,33
		2018=6/9=0,67

Анализируя полученные результаты в процессе исследования финансовой составляющей устойчивости развития ООО «СК Легион» можно определить, что проблемными моментами стали:

– недостаточная критическая (быстрая) ликвидность предприятия (свидетельствует о том, что строительное предприятие не способно быстро погасить краткосрочные обязательства посредством ликвидных оборотных активов),

– низкое значение коэффициента финансовой независимости (автономии) (свидетельствует о низкой доли собственности владельцев предприятия в общей сумме средств),

– низкое значение коэффициента обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами (свидетельствует о том, что ООО «СК Легион» не способно осуществлять финансирование текущей деятельности только собственными оборотными средствами).

На последнем этапе рассчитаем интегральный показатель уровня устойчивого развития ООО «СК Легион».

Результаты сведём в таблицу 27.

Таблица 27 – Расчет интегральной оценки уровня устойчивого развития

ООО «СК Легион»

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год
1. Интегральный показатель рыночной составляющей	0,75	0,75	0,92
2. Интегральный показатель социальной составляющей	0,5	0,5	0,37
3. Интегральный показатель экологической составляющей	0,5	0,5	0,5
4. Интегральный показатель финансовой составляющей	0,55	0,33	0,67
Совокупная интегральная оценка уровня устойчивого развития предприятия. Рассчитывается как сумма п.1, п.2, п.3, п.4 деленная на 4	0,57	0,52	0,61
Уровень устойчивости развития	Развитие предприятия, близкое к устойчивому. Предприятие способно функционировать и частично выполнять требования основных групп заинтересованных сторон (стейкхолдеров)		

В результате проведенного исследования уровня устойчивости развития ООО «СК Легион» было выявлено, что развитие предприятия, близкое к устойчивому. ООО «СК Легион» способно функционировать и частично выполнять требования основных групп заинтересованных сторон (стейкхолдеров).

Наиболее проблемными сторонами предприятия являются социальные и экологические составляющие.

К основным социальным проблемам ООО «СК Легион» были отнесены:

- рост текучести кадров (отмечается рост коэффициента текучести кадров);
- снижение средней заработной платы в сравнении с другими предприятиями инвестиционно-строительного комплекса в регионе;
- снижение затрат на развитие персонала и на социальную защиту работников.

В области экологии проблемными моментами стал рост затрат на ликвидацию негативных экологических последствий, а также доли затрат предприятия на

экологические мероприятия в общих затратах (но при этом они находятся в рамках нормативных значений – 3 %).

Рост устойчивости развития обеспечивается посредством финансовой составляющей, которая демонстрирует увеличение темпа роста выручки от продаж, прибыли от продаж и активов. Проблемными сторонами стала недостаточная критическая (быстрая) ликвидность предприятия, которая свидетельствует о том, что предприятие не способно быстро погасить краткосрочные обязательства оборотными активами. Низкое значение коэффициента финансовой независимости (автономии) значительно ниже нормативного значения, что свидетельствует о низкой доле собственного капитала предприятия в общей сумме источников финансирования. Следующим проблемным моментом стало низкое значение коэффициента обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами, которое свидетельствует о том, что ООО «СК Легион» не способно осуществлять финансирование текущей деятельности только собственными оборотными средствами. Наблюдается снижение показателей рентабельности предприятия, что свидетельствует о снижении эффективности управления продажами и активами предприятия по причине падения чистой прибыли предприятия почти в 6 раз.

Наиболее благоприятной составляющей уровня устойчивости развития ООО «СК Легион» является рыночная. В данном случае проблемным моментом является снижение коэффициента результативности инвестиционно-строительной деятельности за счет роста труднореализуемых объектов недвижимости. Чаще к таким относятся большие по площади квартиры (более 100 кв. м).

Таким образом, выявив основные проблемы предприятия необходимо разработать рекомендации ООО «СК Легион» по обеспечению его устойчивого развития.

3.3 Разработка рекомендаций по обеспечению устойчивого развития ООО «СК Легион»

В рамках имеющихся проблем для обеспечения устойчивого развития ООО «СК Легион» предлагается (рисунок 17):

- снизить текучесть кадров за счет совершенствования материального и нематериального стимулирования;
- снизить затраты на ликвидацию негативных экологических последствий за счет ужесточения контроля в рассматриваемой сфере;
- повысить платежеспособность предприятия за счет доведения запасов до оптимального уровня;
- повысить финансовую устойчивость предприятия за счет повышения эффективности использования внеоборотных активов (сдача в аренду или продажа неиспользуемых основных средств);
- увеличить коэффициент результативности инвестиционно-строительной деятельности за счет внедрения мероприятий, направленных на стимулирование продаж в отношении труднореализуемых объектов недвижимости (к ним относятся объекты недвижимости площадью более 100 кв. м.).

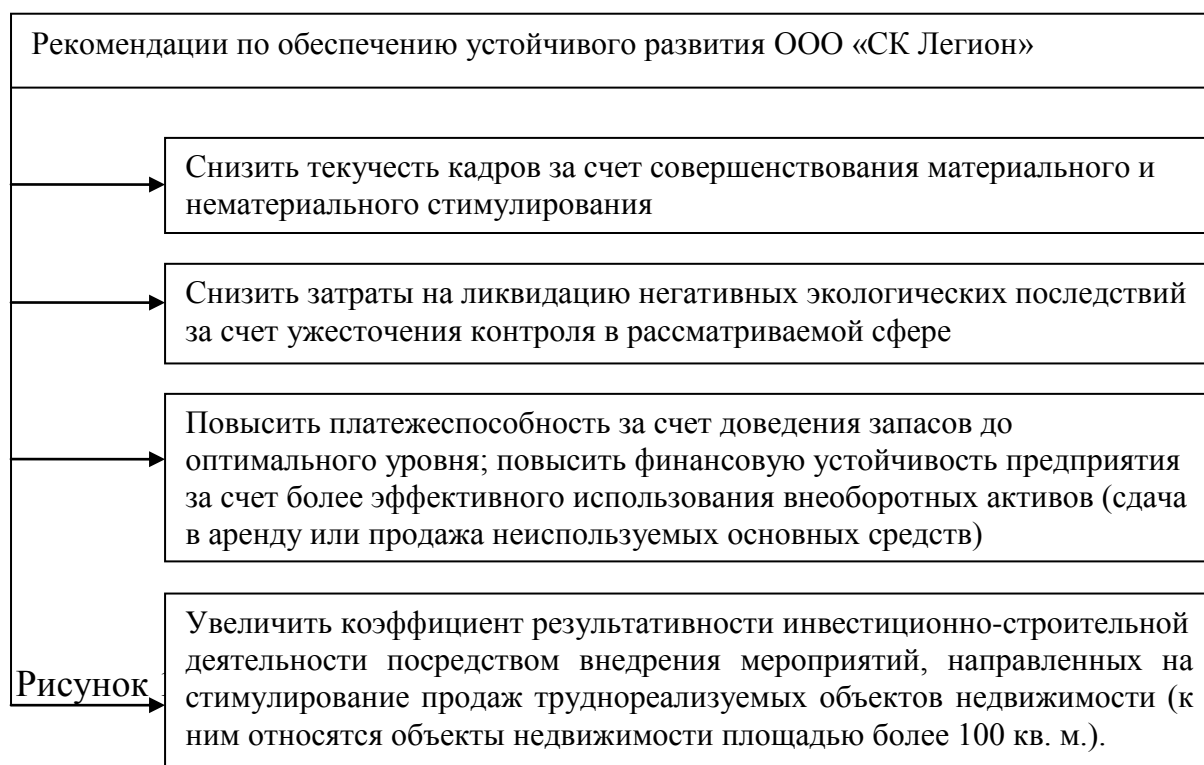
Рассмотрим каждую рекомендацию подробнее.

Первая рекомендация – снизить текучесть кадров за счет совершенствования материального и нематериального стимулирования работников.

Эффективное стимулирование персонала – это проверенный путь к построению инициативного, ответственного штата. Среди способов стимуляции выделяют материальную мотивацию персонала и нематериальные методы поощрений.

Система материальных вознаграждений может помочь служащим прийти к самоконтролю и повышенной работоспособности. Достойная заработная плата, рассчитанная с учетом выплат конкурирующих фирм, заставляет работников демонстрировать высокий уровень работоспособности. Также грамотная тактика

премирования с прозрачным контролем результатов мотивирует на выполнение плана и повышение своих возможностей.



В качестве рекомендации предлагается создать систему материального стимулирования по уровням:

- организация в целом;
- структурное подразделение;
- индивидуальный уровень – работник.

На всех перечисленных уровнях предлагается утвердить перечень ключевых показателей эффективности (KPI). KPI является одним из инструментов, с помощью которого, можно проанализировать, насколько эффективно работает персонал для достижения целей компании.

Виды ключевых показателей эффективности:

- KPI результата – количественные и качественные показатели результата;
- KPI затрат – количество затрат ресурсов;
- KPI функционирования – насколько процесс выполнения соответствует установленному алгоритму;

– КРІ производительности – производные показатели, характеризующие соотношение полученного результата и времени, затраченного на его получение;

– КРІ эффективности (показатели эффективности) – это производные показатели, которые характеризуют соотношение полученного результата к затратам ресурсов.

Например, для оценки эффективности работы отдельно менеджера по продажам ООО «СК Легион» за месяц можно оценить по следующим критериям: какой процент клиентов, с которыми общался менеджер, совершили покупку недвижимости; средний объем продаж; выполнение плана продаж (например, минимальная норма за месяц – 350 000 тыс. руб., а заработная плата менеджера будет зависеть от того, на сколько процентов он перевыполнит план). Далее необходимо определить КРІ на уровне структурного подразделения. Если использовать тот же пример, то по экономической службе показатели будут следующими: объем продаж по экономической службе (в сравнении с планом), количество новых клиентов, затраты на продажи. Следующий уровень будет по всей организации и будет включать в себя реализацию плана продаж, затраты и прибыль. Премия должна рассчитываться на основании оценки всех уровней и быть равноценной вкладу работника в результативность функционирования предприятия.

Мотивация персонала материальным образом хороша до тех пор, пока работники не привыкают к регулярной системе поощрений. Выйти из такого положения просто, так как нужно включать в работу нематериальные методы стимулирования труда работников. Нематериальным стимулирование называется стиль управления персоналом с применением различных не денежных мероприятий поощрения. Это целый комплекс работы социального плана, главные цели которого:

- повысить работоспособность, лояльность сотрудников;
- поддерживать благоприятную рабочую среду;

- поднять производительность труда;
- улучшить рабочие условия;
- выработать командный дух.

В данном направлении для ООО «СК Легион» следует предложить использовать:

- особые условия приобретения недвижимости построенной предприятием (система беспроцентной рассрочки, льготные условия приобретения, скидка и др.);

- бесплатное страхование (в т. ч. медицинское);

- мотивационная доска, или другими словами доска достижений. Например, в экономической службе, возможно, разместить доску, где ежедневно отмечать результаты каждого сотрудника за прошлый день и в разрезе месяца. Так в экономической службе будет постоянно поддерживаться конкурирующая среда между менеджерами по продажам;

- включение сотрудников в процесс принятия решений. На основании практического опыта работники организации могут вносить рациональные предложения и рекомендации. Это, с одной стороны, позволит выявить потенциальные источники проблем или направления развития. С другой стороны, это способствует увеличению вовлеченности сотрудников, которые будут понимать, что их мнение важно для организации.

Вторая рекомендация – снизить затраты на ликвидацию негативных экологических последствий за счет ужесточения контроля в рассматриваемой сфере.

В ООО «СК Легион» необходимо создать систему контроля за соблюдением нормативно-правовых актов в экологической сфере. Для этого на предприятии необходимо закрепить перечень ответственных лиц, разработать регламент его работы и определить ключевые показатели эффективности его работы. В данном направлении эффективным будет закрепление ответственными исполнительного директора по строительству, исполнительного директора по технологическому

управлению, исполнительного директора по обслуживающему управлению, исполнительного директора по собственному производству. Регламент контроля за соблюдением нормативно-правовых актов в экологической сфере будет включать список ответственных, перечень закрепленных работ, сроки их выполнения. К основным ключевым показателям эффективности системы контроля за соблюдением нормативно-правовых актов в экологической сфере будут относиться: количество нарушений и размер штрафных санкций.

Третья рекомендация – повысить платежеспособность за счет доведения запасов до оптимального уровня; повысить финансовую устойчивость предприятия за счет более эффективного использования внеоборотных активов (сдача в аренду или продажа неиспользуемых основных средств).

Доведение запасов до оптимального уровня возможно за счет четко спланированной работы специалистов по снабжению. В частности необходимо провести анализ структуры запасов предприятия, определить время их нахождения на складе, рассчитать оборачиваемость по видам. По результатам проведенного анализа необходимо специалисту по снабжению пересмотреть график поставок запасов со сроком хранения более 100 дней.

Повысить финансовую устойчивость предприятия возможно за счет более эффективного использования внеоборотных активов. У ООО «СК Легион» в наличии есть неиспользуемая и редко используемая техника, которую возможно продать или сдать в аренду. В качестве примера, возможно, привести кран и бульдозер, которые не участвуют в строительных работах, но состоят на балансе у предприятия. Кроме этого у предприятия есть краны и другая техника, которые простаивают долгое время в процессе подготовки к строительным работам или после их окончания пока идет строительство и отделка объектов перед сдачей в эксплуатацию. Перечисленную технику на время простоя, возможно, сдавать в аренду, что сможет повысить доходность предприятия.

Перечисленные рекомендации за счет более эффективного использования внеоборотных активов (продажа невостребованной техники), увеличения

денежных средств (сдачи техники в аренду), а также оптимизации запасов смогут повысить платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия.

Четвертая рекомендация – увеличить коэффициент результативности инвестиционно-строительной деятельности посредством внедрения мероприятий, направленных на стимулирование продаж труднореализуемых объектов недвижимости (к ним относятся объекты недвижимости площадью более 100 кв. м.).

ООО «СК Легион» практикует свободную планировку квартир. Свободная планировка квартир позволяет клиентам выбрать конфигурацию квартиры, отвечающую всем запросам. Для удобства выбора планировочного решения компания спроектировала различные варианты для семьи любого состава. По желанию покупателя несколько квартир могут быть объединены в единое жилое пространство. Квартиры передаются собственникам в соответствии с выбранной планировкой, либо в свободной планировке.

Наиболее продаваемые квартиры в ООО «СК Легион»: 1-комнатные квартиры от 35 м²; 2-комнатные квартиры – от 55 м². Реже реализуются 3-комнатные квартиры – от 79,7 м². К труднореализуемым относятся 4-комнатные квартиры площадью от 108 м². Для увеличения результативности инвестиционно-строительной деятельности необходимо стимулировать продажу 4-комнатных квартир площадью от 108 м². Это возможно осуществить за счет предложения различных дополнительных сервисов (сниженный процент ипотеки, особые условия рассрочки, помощь в ремонте и пр.). Данные меры способствуют продаже труднореализуемых объектов, а предприятие сможет увеличить свою выручку.

Таким образом, в результате предлагаемых рекомендаций ООО «СК Легион» сможет обеспечить устойчивое развитие предприятия и увеличить конкурентоспособность предприятия на строительном рынке.

Выводы по третьему разделу

ООО «СК Легион» это динамично развивающаяся строительная компания, входящая в число крупнейших строительных предприятий региона. Компания осуществляет строительство жилых домов в микрорайоне «Ньютон». Имеет собственную техническую базу и комплекс направлений по его обслуживанию (изготовление строительных материалов, обслуживание строительной территории и т.д.).

В результате проведенного исследования устойчивого развития ООО «СК Легион» было выявлено, что развитие предприятия, близкое к устойчивому. ООО «СК Легион» способно функционировать и частично выполнять требования основных групп заинтересованных сторон (стейкхолдеров).

Наиболее проблемными сторонами предприятия являются социальные и экологические составляющие. К основным социальным проблемам ООО «СК Легион» были отнесены: рост коэффициента текучести кадров; снижение средней заработной платы в сравнении с другими предприятиями инвестиционно-строительного комплекса региона; снижение затрат на развитие персонала и на социальную защиту работников. В области экологии проблемными моментами стал рост затрат на ликвидацию негативных экологических последствий, а также доли затрат предприятия на экологические мероприятия в общих затратах (но при этом они находятся в рамках нормативных значений – 3 %). Рост устойчивости демонстрирует финансовая составляющая, которая показывает увеличение темпа роста выручки, прибыли от продаж и активов. Проблемными сторонами стало недостаточная критическая (быстрая) ликвидность предприятия (свидетельствует о том, что предприятие не способно быстро погасить краткосрочные обязательства оборотными активами). Низкое значение коэффициента финансовой независимости (автономии) значительно ниже нормативного значения, что свидетельствует о низкой доле собственного

капитала в общей сумме капитала компании. Следующим проблемным моментом стало низкое значение коэффициента обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами, которое свидетельствует о том, что ООО «СК Легион» не способно осуществлять финансирование текущей деятельности только собственными оборотными средствами. Наблюдается снижение показателей рентабельности предприятия, что свидетельствует о снижении эффективности управления продажами и активами предприятия по причине падения чистой прибыли предприятия почти в 6 раз.

Наиболее благоприятной составляющей устойчивого развития ООО «СК Легион» является рыночная. В данном случае проблемным моментом является снижение коэффициента результативности инвестиционно-строительной деятельности за счет роста труднореализуемых объектов недвижимости. Чаще к таким относятся квартиры площадью более 100 кв. м.

Выявив основные проблемы предприятия, был разработан ряд рекомендаций ООО «СК Легион» по обеспечению его устойчивого развития. В частности, предлагается:

- снизить текучесть кадров за счет совершенствования материального и нематериального стимулирования;
- снизить затраты на ликвидацию негативных экологических последствий за счет ужесточения контроля в рассматриваемой сфере;
- повысить платежеспособность за счет доведения запасов до оптимального уровня; повысить финансовую устойчивость предприятия за счет более эффективного использования внеоборотных активов (сдача в аренду или продажа неиспользуемых основных средств);
- увеличить коэффициент результативности инвестиционно-строительной деятельности посредством внедрения мероприятий, направленных на стимулирование продаж труднореализуемых объектов недвижимости (к ним относятся объекты недвижимости площадью более 100 кв. м.).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенной работы изучены теоретические аспекты обеспечения устойчивого развития предприятия в конкурентной среде, в частности, определены сущность и содержание понятия «устойчивое развитие» предприятия, описаны факторы, влияющие на уровень устойчивости развития предприятия, рассмотрена конкурентная среда и ее основные характеристики.

Представлен обзор отечественных и зарубежных методических подходов к оценке уровня устойчивости развития предприятия. Выявлена специфика предприятий инвестиционно-строительного комплекса. Разработан инструментарий по оценке уровня устойчивости развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса.

Устойчивость развития предприятия – это способность предприятия функционировать и развиваться, а также способность выполнять требования основных групп заинтересованных сторон (стейкхолдеров).

Перечислены основные факторы устойчивого развития предприятия.

1. Рыночные факторы. Здесь рассматривается комплекс показателей, явлений и процессов, формирующих и определяющих функционирование рыночного механизма. Основными показателями результативности воздействия указанных факторов будет являться спрос на результаты деятельности строительно-инвестиционно-строительного комплекса, доля рынка, перенос сроков сдачи объектов в эксплуатацию, объем продаж, коэффициент результативности.

2. Социальные факторы – это комплекс воздействий на предприятия со стороны персонала и общественности. В рамках предприятия к социальным факторам следует отнести динамику движения персонала, количество увольнений, состояние коэффициента текучести кадров, динамика средней заработной платы, затраты на развитие и на социальную защиту и т.д.

3. Экологические факторы – это комплекс воздействий на предприятия со стороны экологии. Так как предприятия строительно-инвестиционного комплекса

имеют прямое отношение к работе с освоением территорий (в рамках строительных работ) они имеют большое влияние на экологические составляющие (вырубка леса для застройки, формирование котлованов для выкладки фундамента и т.д.). В рамках данной деятельности будет результативным увеличить объем затрат на экологические мероприятия, внедрение экологических инноваций для соблюдения экологической работы на строительной площадке и др.

4. Финансово-экономические факторы. Данные факторы оказывают прямое влияние на результативность деятельности предприятия, на его финансовую устойчивость, платежеспособность, рентабельность.

Предприятия функционируют в конкурентной среде, которая обеспечивает такое состояние отношений между хозяйствующими субъектами, в котором они находятся в зависимости от соответствующего уровня развития рынка, определяемого либо полной свободой предприятий, либо наличием барьеров, порожденных монополистическими процессами на рынке, либо государственным регулированием. Положительное влияние оказывают такие факторы, как наличие потенциальных конкурентов, платежеспособный спрос заказчиков и др. Отрицательными факторами для функционирования предприятия в конкурентной среде являются: региональная и локальная замкнутость рынков, проблема поиска партнеров и инвесторов для нового строительного инвестиционного проекта, а также административные, организационные барьеры при ведении строительного инвестиционной деятельности.

В зарубежной практике уделяется большое внимание достижению целей предприятия, результативности деятельности (социальной, экономической и экологической), а также эффективности ресурсов.

Отечественными учеными для оценки уровня устойчивого развития предлагается преимущественно оценивать:

- экономическую составляющую,
- экологическую составляющую,

- социальную составляющую.

В заключении предлагается рассчитать интегральный показатель устойчивого развития предприятия.

Специфика предприятий инвестиционно-строительного комплекса заключается в механизме их функционирования. К основным специфическим чертам были отнесены:

- влияние экономической ситуации на развитие предприятий;
- законодательное регулирование инвестиционно-строительной отрасли, длительный период инвестиционно-строительных работ;
- инновации (применение современных технологий в осуществлении строительной деятельности);
- учет рисков на стадиях реализации предприятием строительно-инвестиционного проекта.

В процессе исследования была разработана методика устойчивого развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса, включающая в себя:

- оценку рыночной составляющей (положение предприятия в отрасли: площадь сданных объектов в эксплуатацию, перенос сроков сдачи объектов в эксплуатацию, доля рынка; объемы продаж предприятия; коэффициент результативности строительно-инвестиционной деятельности);
- анализ социальной составляющей (коэффициент текучести кадров; коэффициент отношения средней зарплаты на предприятии к средней заработной плате в регионе; коэффициент затрат на развитие персонала; коэффициент затрат на социальную защиту работников),
- анализ экологической составляющей (затраты на ликвидацию негативных экологических последствий, доля затрат предприятия на экологические мероприятия в общих затратах строительной организации),
- анализ финансовой составляющей (показатели ликвидности; финансовой устойчивости; деловой активности; рентабельности деятельности предприятия).

По итогам анализа перечисленных составляющих предлагается рассчитать общий интегральный показатель и сформировать вывод об уровне устойчивости развития предприятия.

Представленная методика дает возможность максимально широко охватить интересы всех заинтересованных сторон (стейкхолдеров). В частности, в результате проведенной оценки, возможно, будет

- выявить способность предприятия инвестиционно-строительного комплекса функционировать и развиваться,

- выявить способность выполнять требования основных групп заинтересованных сторон (стейкхолдеров) (будет реализован принцип оценки устойчивого развития, которая предусматривает оценку степени удовлетворенности различных групп стейкхолдеров, учет их интересов).

В третьей главе на примере ООО «СК Легион» проведен анализ конкурентной среды и дана оценка уровня устойчивости развития предприятия. Разработаны рекомендации по обеспечению устойчивого развития ООО «СК Легион».

Результаты работы рекомендуется использовать при повышении устойчивого развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса. Выполненная работа имеет практическую ценность и рекомендована для предприятий инвестиционно-строительного комплекса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Elkington, J. Towards the Sustainable Corporation: Win-Win-Win Business Strategies for Sustainable Development / J. Elkington // California Management Review. – 1994. – № 36 (2). – P. 90 – 100.

2 Dyllick, T. Beyond the Business Case for Corporate Sustainability / T. Dyllick, K. Hockerts // Business Strategy And the Environment. – 2002. – No. 11. – P. 130-141.

3 Айхель, К.В. Акценты организации контроллинга отдельных направлений деятельности современных предприятий в контексте управления его устойчивости / К.В. Айхель, Д.И. Трубеев // Наука ЮУрГУ материалы 69-й научной конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации Южно-Уральский государственный университет. – 2017. – С. 250-254.

4 Айхель, К.В. Роль и место риск-менеджмента в современной концепции управления предприятием / К.В. Айхель // Сервис: экономика, техника, образование межвузовский сборник научных трудов. – Челябинск. – 2016. – С. 54-58.

5 Айхель, К.В. Формирование устойчивого развития современных предприятий посредством управления рисками в рамках бизнес-инжиниринга / К.В. Айхель // Человек. Спорт. Медицина. – 2017. – № 1. – С. 54.

6 Антонова, Е.А. Система показателей как инструмент обеспечения устойчивого развития предприятия / Е.А. Антонова // Вестник Национальной академии туризма. – 2014. – №3 (31). – С. 79-85.

7 Антонова, Е.А. Оценка устойчивости развития предприятия / Е.А. Антонова, Т.А. Переверзева // Вестник Национальной академии туризма. – 2014. – №3 (31). – С.75-79.

8 Антонова, Е.А. Управление устойчивым развитием сферы услуг с использованием рыночных инструментов: на примере предприятий торговли Санкт-Петербурга: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Антонова Екатерина Александровна; [Место защиты: Балт. акад. туризма и

предпринимательства]. – Санкт-Петербург, 2014. – 26 с.

9 Асаул, М.А. Обеспечение устойчивости предпринимательских структур инвестиционно-строительной сферы: автореф. дис.... д-ра экон. наук: 08.00.05 / М.А. Асаул. – СПб, 2008. – 49 с.

10 Барканов, А.С. Проблемы обеспечения устойчивого функционирования и стратегического развития предприятий строительной отрасли, 2018 / А.С. Барканов//<http://dislib.ru/ekonomika/9733-1-problemi-obespecheniya-ustoychivogo-funkcionirovaniya-strategicheskogo-razvitiya-predpriyatij-stroitelnoy-otrasli.php>

11 Бегун, Т.В. Методика оценки устойчивого развития предприятия / Т.В. Бегун // Проблемы современной экономики. – 2015. – № 4. – С. 358-361.

12 Беляева, О.М. Современные методы ценообразования, как инструмент обеспечения устойчивости развития предприятия / О.М. Беляева // Социально-экономические проблемы и закономерности развития северо-кавказского федерального округа Сборник научных трудов по материалам региональной научно-практической конференции. – 2016. – С. 59-63.

13 Боброва, В.В. Стратегия как инструмент обеспечения устойчивости предприятия / В.В. Боброва, О.Н. Маторнова // Формирование рыночного хозяйства: теория и практика сборник научных статей. – Оренбург, 2013. – С. 34-39.

14 Бобылев, С.Н. Устойчивое развитие: методология и методики измерения / С.Н. Бобылев, Н.В. Зубаревич, С.В. Соловьева, Ю.С. Власов // Экономика. – 2017. – № 8. – С. 80-89.

15 Богданова, Е.Н. Управление конкурентоустойчивостью как основа развития организационной среды строительно-инвестиционного предприятия / Е.Н. Богданова // Вестник МГОУ. – 2015. – № 4. – С. 53-60.

16 Бородин, А.И. Инструментарий стратегического управления устойчивым развитием промышленного предприятия / А. И. Бородин, Е. Стрельцова // Ученые записки Петрозаводского государственного университета. Серия: Общественные

и гуманитарные науки. – 2014. – № 3(140). – С. 100-105.

17 Горшенина, Е.В. Мониторинг устойчивого развития промышленного предприятия / Е.В. Горшенина, Н.А. Хомяченкова // Российское предпринимательство. – 2011. – Том 12. – № 1. – С. 63-67.

18 Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 25.12.2018) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (часть 1). – Ст. 16.

19 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.

20 Галицкая, Ю.Н. Особенности оценки финансового состояния деятельности строительной организации / Ю.Н. Галицкая, С.В. Куракова // Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. – Омск, 2014. – С. 114-119.

21 Гусев, С.А. Мониторинг состояния устойчивого развития промышленного предприятия / С.А. Гусев // Вестник Челябинского государственного университета. – 2012. – № 24 (278). – С. 83–88.

22 Гусев, С.А. Устойчивое развитие предприятия: к вопросу о дефиниции / С.А. Гусев // Российское предпринимательство. – 2018. – № 2. – С. 30-35.

23 Денисов, К.А. Методы формирования стратегии устойчивого развития промышленного предприятия на инновационной основе: дис.... канд. экон. наук: 08.00.05 / К.А. Денисов. – СПб.: Питер, 2014. – 131 с.

24 Дубков, С.В. Модели и методы обеспечения устойчивости инновационного развития экспортоориентированных предприятий: автореф. дис.... канд. экон. наук: 08.00.05 / С.В. Дубков. – М., 2015. – 25 с.

25 Жабина, Н.В. Методика исследования устойчивого развития предприятия на основе эконометрических моделей / Н.В. Жабина, В.П. Невежин // Научный журнал «Бизнес и общество». – 2015. – №4 (8). – С. 12-20.

26 Зайцев, О.Н. Оценка экономической устойчивости промышленных предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 Экономика и упр. нар.хоз-вом (экон. безопасность; экономика, орг. и упр. предприятиями, отраслями, комплексами – пр-сть) / О.Н. Зайцев / Тихоокеанский гос. ун-т. – Хабаровск: Изд-во Тихоокеанского гос. ун-та, 2007. – 23 с.

27 Езерская, С.Г. Экономическая устойчивость промышленного предприятия: методологические аспекты и методы оценки: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 Экономика и упр. нар.хоз-вом (экон. безопасность; экономика, орг. и упр. предприятиями, отраслями, комплексами – пр-сть) / С.Г. Езерская / Иван. гос. ун-т. Иваново: Изд-во Иван.гос. ун-та, 2004. – 27 с.

28 Ильичева, А.В. Формирование механизма оценки устойчивого развития территориально-промышленного комплекса: автореф. дис.... канд. экон. наук: 08.00.05 / А.В. Ильичева. – М., 2014. – 24 с.

29 Калашникова, И.А. Проблемы формирования стратегии развития предприятия / И.А. Калашникова // Управление предприятием. – 2019. – № 1. – С. 11-17.

30 Калпаева, З.А. Инвестиционно-строительный комплекс: понятие и особенности развития / З.А. Калпаева, А.А. Кочербоева // Известия вузов Кыргызстана. – 2015. - № 9. – С. 55-57.

31 Капранова, Н.Н. Современное предприятие в конкурентной среде / Н.Н. Капранова // Молодой ученый. – 2014. – №21. – С. 328-332.

32 Кислинская, М.В. Сбалансированная оценка эффективности управления конкурентоспособностью промышленных предприятий / М.В. Кислинская, В.Б. Кислинский // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2012. – № 10–1. – С. 45– 52.

33 Колосова, Т.В. Управление устойчивым развитием предприятий в условиях внедрения инноваций: монография / Т.В. Колосова. – Нижний Новгород: ННГАСУ, 2012. – 29 с.

34 Коробкова, З.В. Экономический механизм устойчивого развития

предприятия в условиях растущей хозяйственной глобализации // Функционирование предприятий в российской экономике: проблемы и решения: сб. науч. тр. / Под ред. В.В. Титова, В.Д. Марковой. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2008. – С. 57-68.

35 Куксова, И.В. Мониторинг развития инновационного потенциала как инструмента обеспечения устойчивости предприятий / И.В. Куксова // Инновационный Вестник Регион. – 2015. – № 4. – С. 68-70.

36 Кулагина, Е.В. Инструменты и методы, обеспечивающие устойчивость предприятия / Е.В. Кулагина // Вестник Астраханского государственного технического университета. – 2019. – № 18. – С. 59-67.

37 Кулагина, Е.В. Повышение устойчивости предприятия в условиях конкурентной среды / Е.В. Кулагина // Вестник АГТУ. – 2007. – № 3 (38). – С. 212–216.

38 Кучерова, Е.Н. Формирование механизмов устойчивого развития предприятий в современных условиях: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 - Экономика и упр. нар.хоз-вом. – М.: МГИУ, 2011. – 29 с.

39 Кэмпбел, Д. Стратегический менеджмент. / Д. Кэмпбел, Дж. Стаунхаус, Б. Хьюстон. – М.Норма, 2003. – 290 с.

40 Ленгинович, С.Г. Конкурентная среда: методы исследования / С.Г. Ленгинович // Экономическая наука и практика: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2014 г.). – Чита: Издательство Молодой ученый, 2014. – С. 88-91.

41 Мустафин, Д.И. Проблемы устойчивого развития. История появления и становления концепции устойчивого развития / Д.И. Мустафин. – М.: Академия, 2015. – 230 с.

42 Никулина, Н.Н. Организация коммерческой деятельности предприятий / Н.Н. Никулина, Л.Ф. Суходоева, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 319 с.

43 Носов, А.В. Страхование как инструмент обеспечения устойчивости организации / А.В. Носов // Образование, наука, практика: инновационный

аспект. Сборник материалов Международной научно-практической конференции, посвященной Дню российской науки. – 2015. – С. 57-60.

44 Ойкен, В. Основные принципы экономической политики (фрагменты работы) / В. Ойкен. – М.: Норма, 2001. – 218 с.

45 Пармененков, К.Н. Методы анализа состояния конкурентной среды / К.Н. Пармененков // Журнал «Аудит и финансовый анализ». – 2015. – № 1. – С. 25-29.

46 Пахомов, Е.В. Текущее состояние строительной отрасли РФ / Е.В. Пахомова, М.С. Овчинникова // Молодой ученый. – 2019. – №2. – С. 255-260.

47 Перский, Ю.К. Методологические подходы к оценке устойчивости предприятия как эколого-социо-экономической системы / Ю.К. Перский // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 39. – С. 14-22.

48 Портер, М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер. Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

49 Постановление Правительства РФ от 26.12.2014 № 1521 (ред. от 07.12.2016) «Об утверждении перечня национальных стандартов и сводов правил (частей таких стандартов и сводов правил), в результате применения которых на обязательной основе обеспечивается соблюдение требований Федерального закона «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений» // Собрание законодательства РФ. – 2015. – № 2. – Ст. 465.

50 Радченко, Ю.С. Инструменты разработки стратегии развития строительных предприятий / Ю.С. Радченко // Экономика и управление в XXI веке: стратегии устойчивого развития: сборник статей VIII Международной научно-практической конференции. Пенза, 2019. – С. 14.-16.

51 Ратушный, А. Страхование строительно-монтажных рисков как элемент риск-менеджмента / А. Ратушный // ЭнергоРынок. – 2017. – № 1. – С. 80-85.

52 Саатчян, Т.С. Инвестиционно-строительные компании в условиях экономической неопределенности в Российской Федерации: проблемы, перспективы развития, оценка эффективности деятельности / Т.С. Саатчян // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. – № 3. –

С. 103-110.

53 Салимова, Т.А. Инструментарий оценки устойчивого развития организации / Т.А. Салимова, Д.Д. Гудкова // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2017. – № 5. – С. 151-160.

54 Светуных, С.Г. Подход к оценке устойчивого развития промышленного предприятия / С.Г. Светуных, В.П. Смолькин // Актуальные проблемы экономики и права. – 2014. – № 2. – С. 89-94.

55 Сидоров, А.В. Математическая модель устойчивого развития предприятия / А.В. Сидоров // Науковедение. – 2012. – №3. – С.1–22.

56 Строительный контроль. – <http://www.expert-chel.ru/ru/Строительный-контроль>

57 Сулов, С.Н. Понятие и факторы устойчивого развития организации / С.Н. Сулов / Символ науки. – 2019. – № 1. – С. 60-67.

58 Тарануха, Н.Л. Классификация методов оценки конкурентоспособности применительно к строительным предприятиям / Н.Л. Тарануха, М.М. Плетнева // Фотинские чтения. – 2017. - № 2. – С. 130-133.

59 Третьякова, Е.А. Анализ методического инструментария оценки устойчивого развития промышленных предприятий / Е.А. Третьякова, Т.В. Алферова, Ю.И. Пухова // Вестник Пермского университета. – 2019. – № 4. – С. 132-139.

60 Туснетова, А.И. Концепция стратегии устойчивого развития предприятия: определение и основные принципы / А.И. Туснетова, Ж.В. Доможилкина // Научно-технический прогресс: актуальные и перспективные направления будущего. Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции. Западно-Сибирский научный центр. – 2016. – С. 322-323.

61 Усик, Н.И. Формирование конкурентной среды и конкурентная политика / Н.И. Усик // Журнал «Теоретическая экономика». – 2012. – № 4. – С. 54.

62 Федеральный закон от 22.07.2008 № 123-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» // Собрание

законодательства РФ. – 2008. – № 30. – С. 3579.

63 Федеральный закон от 30.12.2009 № 384-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений» // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 1. – Ст. 5.

64 Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ (ред. от 28.11.2018) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // Собрание законодательства РФ. – 2011. – № 30 (ч. 1). – Ст. 4571.

65 Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 01.05.2019) №О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Собрание законодательства РФ. – 2013. – № 14. – Ст. 1652.

66 Филиппенко, Д.С. Организационно-экономическое обеспечение устойчивого развития предприятий в условиях глобализации экономики: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Д.С. Филиппенко. – Нижний Новгород, 2014. – 178 с.

67 Хмельницкий, В.И. Стратегия устойчивого развития предприятия как важнейший инструмент стратегического развития региона / В.И. Хмельницкий // Стратегические ориентиры развития региональной экономики. Материалы VII ежегодной международной конференции. – 2016. – С. 419-422.

68 Худякова, Т.А. Совершенствование подходов к управлению устойчивостью предприятия на основе внедрения контроллинговых технологий / Т.А. Худякова // Экономика и менеджмент систем управления. – 2017. - № 1. – С. 129-134.

69 Чикишев, С.В. Оценка экономической устойчивости строительных организаций: на примере Тюменской области: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / С.В. Чикишев. – Санкт-Петербург, 2010. – 18 с.

70 Чистякова, К.Ю. Основные участники строительного производства / К.Ю. Чистякова // Молодой ученый. – 2018. – №14. – С. 238-240.

71 Шаламова, О.В. Формирование системы управления устойчивым развитием промышленных предприятий: на примере машиностроения:

диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / О.В. Шаламова. – Оренбург, 2013. – 209 с.

72 Шепелева, Л.С. Риск - менеджмент как инструмент обеспечения экологической устойчивости предприятия / Л.С. Шепелева // Вестник Московского государственного университета приборостроения и информатики. Серия: Социально-экономические науки. – 2009. – № 16. – С. 176-185.

73 Шестаков, А.Б. Механизм планирования устойчивого развития промышленного предприятия: автореф. дис.... канд. экон. наук: 08.00.05 / А.Б. Шестаков. – М., 2015. – 23 с.

74 Шестерикова, Н.В. Формирование стратегии устойчивого развития предприятия на основе системы сбалансированных показателей: автореф. дис.... канд. экон. наук: 08.00.05 / Н.В. Шестерикова. – Нижний Новгород, 2009. – 24 с.

75 Chesbrough, H. Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology / H. Chesbrough. – Cambridge: Harvard Business School Press, 2003. – 272 p.

76 Bieńkowski, W., Miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek / W. Bieńkowski, Z. Czajkowski, M. Gomółka, B. Brocka-Palacz. –Warszawa: 156 SGH, 2008. – P. 30.

77 Gumerov, A. Multipole Fast Methods for the Helmholtz Equation in Three Dimensions / A. Gumerov. – London: PRESS, 2010. – P. 426.