

**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 «Экономическая безопасность»**

**ВКР ПРОВЕРЕН**

Рецензент, \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_/ И.А. Зорина /  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 г.

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ**

Зав. кафедрой ЭБ, д.э.н., доцент  
\_\_\_\_\_/ А.В. Карпушкина /  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 г.

Анализ рисков экономической безопасности предприятия и предложения  
по их нейтрализации (на примере ООО «ЗСК»)

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

**ЮУрГУ – 38.05.01. 2021 557. ВКР**

**Консультант,**

\_\_\_\_\_/ \_\_\_\_\_/  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 г.

**Руководитель ВКР, к.э.н., доцент**

\_\_\_\_\_/ М.И. Раскатова /  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 г.

**Консультант,**

\_\_\_\_\_/ \_\_\_\_\_/  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 г.

**Автор**

студент группы ЭУ – 568  
\_\_\_\_\_/ Е.А. Макарова /  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 г.

**Консультант,**

\_\_\_\_\_/ \_\_\_\_\_/  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 г.

**Нормоконтролер, ст. лаборант**

\_\_\_\_\_/ Е. В. Курышова /  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 г.

**Челябинск 2021**

## АННОТАЦИЯ

Е.А. Макарова «Анализ рисков экономической безопасности предприятия и предложения по их нейтрализации (на примере ООО «ЗСК». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ – 568, 89 с., 10 ил., 21 табл., 45 форм., библиогр. список – 41 наим.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью оценки рисков и их нейтрализации в деятельности ООО «ЗСК».

Предметом исследования является система обеспечения экономической безопасности ООО «ЗСК».

В выпускной квалификационной работе на основе научных трудов рассмотрены теоретические аспекты управления рисками и угрозами в строительной отрасли. Также выполнен анализ уровня экономической безопасности организации ООО «ЗСК» и дана ее общая характеристика, произведен анализ основных финансовых показателей деятельности и определены потенциальные угрозы экономической заключительной части работы были выявлены основные риски для предприятия и разработаны механизмы их нейтрализации.

Результаты работы имеют практическую значимость для деятельности предприятия ООО «ЗСК».

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В РФ В УСЛОВИЯХ ЗАПРЕТА ФИНАНСИРОВАНИЯ СТРОЕК С УЧАСТИЕМ НАСЕЛЕНИЯ.....	9
1.1 Условия долевого строительства в рамках нового законодательства.....	9
1.2 Влияние правовых изменений на экономическую безопасность основных игроков рынка жилищного строительства .....	12
1.3 Характеристика рисков экономической безопасности строительной отрасли.....	16
2 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ.....	24
2.1 Общие сведения об объекте.....	24
2.2 Характеристика рынка жилья в городе Тюмень.....	30
3 АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ЗСК».....	41
3.1 Экспресс-анализ деятельности организации ООО «ЗСК».....	41
3.2 Анализ краткосрочной платежеспособности, ликвидности ООО «ЗСК».....	45
3.3 Оценка долгосрочной платежеспособности и финансовой устойчивости ООО «ЗСК».....	49
3.4 Расчет показателей деловой активности ООО «ЗСК».....	57
3.5 Оценка эффективности деятельности ООО «ЗСК».....	60
4 АНАЛИЗ РИСКОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «ЗСК» И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ИХ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ.....	62
4.1 Анализ рисков ООО «ЗСК».....	62
4.2 Предложения по формированию системы управления рисками ООО «ЗСК».....	67
4.3 Мероприятия по нейтрализации наиболее значимых рисков ООО «ЗСК».....	75
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	82
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	86
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	89
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Альбом иллюстраций.....	89

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность.** Управление рисками любого предприятия в настоящий момент развития экономики и промышленности является одной из важнейших задач управления. В данной работе рассматривается отрасль строительства.

Развитие экономики и решение важнейших социально–экономических проблем во многом определяет строительный сектор экономики, в котором осуществляется обновление на современной технической основе производственных фондов, развитие и совершенствование социальной сферы, реконструкция, модернизация и техническое перевооружение промышленного производства.

Строительная сфера относится к наиболее опасным отраслям экономики, деятельность которой всегда сопряжена с многочисленными рисками. Строительный комплекс России представляет собой сложную межотраслевую производственно-хозяйственную систему, элементами которой являются предприятия, осуществляющие производство строительных материалов, изделий и конструкций, выполняющие работы по проектированию, возведению и реновации зданий и сооружений.

Проблема обеспечения устойчивости строительного бизнеса обусловлена состоянием: общих финансово-экономических проблем страны и региона; взаимодействия властных структур и субъектов рынка на уровне региона; взаимодействия субъектов строительного рынка; организации внутрипроизводственных отношений деятельности самих строительных предприятий.

Экономическая безопасность является состоянием эффективного использования ресурсов застройщиком, направленных на предотвращение угроз и обеспечение стабильности функционирования организации в настоящее время и в будущем.

Степень разработанности проблемы исследования. В строительной отрасли

проблема классификации рисков достаточно широко представлена в работах таких видных ученых–экономистов, как: Абчук В.А., Асаул А.Н., Васильев В.М., Горбунов А.А., Грачева М.В., Каштан Л.М., Лапуста М.Г., Меркин Р.М.

**Цель и задачи.** Целью выпускной квалификационной работы является анализ рисков ООО «ЗСК» и разработка предложений по их нейтрализации в целях повышения экономической безопасности.

Для того, чтобы достичь поставленную цель, необходимо решить следующие задачи:

- 1) рассмотреть риски, характерные для строительной отрасли;
- 2) дать общую характеристику объекта исследования;
- 3) провести экономический анализ деятельности ООО «ЗСК»;
- 4) проанализировать риски, присущие ООО «ЗСК»;
- 5) разработать предложения по нейтрализации рисков ООО «ЗСК» в целях повышения экономической безопасности.

**Объектом** выпускной квалификационной работы является деятельность предприятия ООО «ЗСК». Предметом исследования являются риски строительного предприятия.

**Практическая значимость работы.** Практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в выделении наиболее опасных для предприятия рисков и разработке конкретных предложений по их нейтрализации.

**Методология и методы.** При написании выпускной квалификационной работы использованы как теоретические, так и практические способы исследования. К теоретическим методам относились следующие: классификация, изучение и анализ литературы, анализ документации, архивных источников. В практических методах использовался расчёт коэффициентов, метод экспертных оценок.

**Информационная база.** В качестве информационной базы исследования применялась различная учебная литература, научные статьи, данные российских и зарубежных Интернет-ресурсов.

# 1 ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В РФ В УСЛОВИЯХ ЗАПРЕТА ФИНАНСИРОВАНИЯ СТРОЕК С УЧАСТИЕМ НАСЕЛЕНИЯ

## 1.1 Условия долевого строительства в рамках нового законодательства

Проблема долевого строительства и обманутых дольщиков, сыграла огромную роль в преобразовании Российского законодательства. Недвижимость является неотъемлемой частью жизни общества. Долевое участие в строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости является наиболее популярным способом удовлетворения потребности юридических и физических лиц в недвижимости.

В России возникновение долевого строительства берет начало еще в 90–е года XX века. Это было связано с переходом от планово-распорядительной экономики страны к рыночным отношениям.

Потребность в жилье в наибольшей мере реализовалась с помощью безвозмездной передачи объектов в право пользование нуждающимся людям, которым требовалось улучшение жилищных условий. На основе этого, долевое строительство, как правовой институт отсутствовал.

В дальнейшем, в связи с появлением новой формы вовлечения денежных средств в строительство, в условиях рыночной экономики, создается такое нововведение, как договор участия в долевом строительстве. Данная форма отношений имела множество преимуществ для каждой из сторон договора. Участники процесса долевого строительства вступали в подобные отношения, так как выделяли для себя ряд преимуществ.

Во-первых, возможность оплаты в рассрочку.

Во-вторых, как правило, цена объектов долевого строительства, была существенно ниже не только рыночной цены готового, но и «вторичного» жилья.

В-третьих, у участников долевого строительства была возможность корректировки индивидуальной планировки с учетом их интересов.

Для застройщиков преимущество в долевом строительстве, связано с

возможностью привлекать денежные средства на строительство без уплаты процентов.

Следует отметить, что до вступления в законную силу в 2005 году Федерального закона от 30 декабря 2004 г. № 214 – ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», в дальнейшем – Закон о долевом строительстве, а также отношения в долевом строительстве, связанные с привлечением денежных средств не были четко законодательно регламентированы, что приводило к нарушениям прав и интересов юридических и физических лиц. Следовательно, возникло такое явление как «обманутые дольщики» [36].

Закон о долевом строительстве является основой правового регулирования отношений по долевому строительству объектов недвижимости. В нем сформулированы такие важные понятия как: «договор участия в долевом строительстве», «застройщик», «объект долевого строительства», указаны способы обеспечения исполнения застройщиком обязательств, установлен правовой режим участия дольщиков в строительстве объектов недвижимости, законные штрафные неустойки, обязательная государственная регистрация и другое [2].

За последние годы законодателями предпринято множество шагов по повышению уровня безопасности сделок на рынке первичной недвижимости.

Закономерно, что «обманутых дольщиков» стало гораздо меньше.

Одним из главных событий в обеспечении безопасности в рамках долевого строительства стало принятие Федерального закона №218 – ФЗ «О публично-правовой компании по защите прав граждан – участников долевого строительства при несостоятельности (банкротстве) застройщиков и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [1].

В конце 2018 года Правительство Российской Федерации утвердило новую схему финансирования жилищного строительства. С июля 2019 года средства

дольщиков будут храниться на специальных счетах до момента введения объектов в эксплуатацию. Строить новые жилые дома можно будет только с привлечением собственных средств девелопера или заемных денег из банков.

В дальнейшем, Государственная Дума, на основе одобрения Совета Федерации, принимает Федеральный закон от 27 июня 2019 г № 151 – ФЗ о внесении изменений в Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [2].

Данный закон полностью исключает случаи «обманутых дольщиков», а также утверждает множество положительных аспектов для дольщиков.

Например, гражданин, который использовал материнский капитал на приобретение жилищной площади, при прекращении договора участия в долевом строительстве вправе вернуть материнский капитал и использовать его повторно. Уточнен порядок определения рыночной стоимости при выплате возмещения участникам долевого строительства. Будет применяться показатель на дату, которая не может быть более чем на 3 месяца ранее даты принятия решения о возмещении. Закреплена процедура передачи Фонду защиты прав граждан – участников долевого строительства прав застройщика на земельный участок с находящимися на нем неотделимыми улучшениями в случае выплаты возмещения участникам строительства.

Однако это не значит, что покупатели потеряют возможность приобрести квартиру в строящемся доме. Покупатель по-прежнему сможет выбрать понравившийся объект, заключить договор с застройщиком, но расплачиваться будет через банк, осуществляющий финансирование строительства.

## 1.2 Влияние правовых изменений на экономическую безопасность основных игроков рынка жилищного строительства

С 1 июля 2019 года российские застройщики «лишились» возможности привлекать деньги дольщиков напрямую.

Для этого создается специальный счет (эскроу). Покупатель вносит на него средства. Девелопер получает доступ к счету после сдачи дома в эксплуатацию и регистрации права собственности хотя бы одним из покупателей. Это позволит избежать появления долгостроев и обманутых дольщиков. Деньги покупателей теперь хранятся на банковских счетах эскроу, а строительство ведется за счет банковских же кредитов.

Эскроу-счет – это специальный счет в банке, который открывается для расчетов между покупателем квартиры в строящемся доме и застройщиком.

Чтобы открыть эскроу-счет, необходимо подписать трехсторонний договор между банком, покупателем и застройщиком. Покупатель (депонент) вносит средства на данный счет в качестве оплаты строящегося жилья. Если жилье приобретается в ипотеку, то вместо заемщика деньги на него зачисляет банк, выдавший кредит на квартиру.

С этого момента ни дольщик, ни продавец жилья (застройщик) не могут распоряжаться деньгами. Как только здание вводится в эксплуатацию и покупатели начинают оформлять квартиры в собственность, банк переводит средства с эскроу-счетов застройщику. Применение эскроу-счетов регламентируется законом в п. 3 главы 45 ГК РФ.

Таким образом, банк через эскроу-счет выполняет обеспечительную функцию по обязательствам застройщика, а по своей сути расчет через эскроу-счет мало чем отличается от расчета через аккредитив. В целом, эскроу-счет лучше подходит для проведения расчетов по договорам долевого участия, чем аккредитив, хотя по своей сути они очень близки.

Воспользоваться средствами дольщиков застройщики могут только после

того, как сдадут дом в эксплуатацию. Рынок пока достаточно спокойно отреагировал на реформу, цены на жилье хотя и подросли, но не так драматически, как это прогнозировалось. При этом эксперты отмечают, что на адаптацию к новым условиям потребуется еще несколько лет. Согласно прежней схеме работы, застройщик получал право начинать продажи квартиры еще на ранней стадии строительства жилого дома. Это позволяло быстрее привлекать средства для строительства. Новая схема, подразумевает использование девелопером собственных или заемных средств, при возведении жилого объекта.

Однако в рамках новой схемы, продажи квартир по-прежнему будут открываться на ранних стадиях строительства. Этому способствует желание банков, выделяющих кредиты на строительство, минимизировать собственные риски, за счет привлечения денег покупателей на эскроу-счета.

Таким образом, чем больше денег привлечет застройщик в самом начале проекта, тем выгоднее для него станет кредит выдаваемый банком.

Рассмотрим на схеме как выглядит работа по новым условия. На рисунке 1.1 представлена схема проектного финансирования от банка.



Рисунок 1.1 – Проектное финансирование застройщика от банка

Банки будут выдавать ровно столько средств, на сколько запланировано произвести строительных работ по ежемесячному графику. Банк финансирует

застройщика строго по графику финансирования, который жестко привязан к графику строительства. При выполнении этапа, как правило, месячного или квартального, банк направляет на объект службу финансово-строительного контроля, которая проверяет объемы и качество работ, стоимость затрат на соответствие запланированным данным. Только после подтверждения всех данных и устранения недочетов Банк перечисляет оставшуюся сумму по этапу строительства застройщику и открывает аванс на следующие этапы.

Такая схема работы, позволяет полностью исключить недобросовестность застройщиков и гарантировать покупателю квартиры в запланированных срок и в надлежащем качестве.

Участие банка в строительстве не будет бесплатным. Затраты на финансирование строительства в виде стоимости обслуживания кредита и выплаты процентов будут учитываться застройщиками при определении цен на жилье. Чем дороже получаемые застройщиком кредиты, тем дороже станут квартиры в новостройках для покупателей.

Схема привлечения средств на строительство через эскроу-счета защищает большинство покупателей от возможных финансовых потерь.

Деньги покупателя новостройки сохранятся в любом случае – средства с эскроу-счета не подлежат изъятию, даже если сам покупатель окажется должником. Однако гарантия сохранности средств неизбежно выразится в увеличении стоимости квартир.

Ранее застройщик мог привлекать кредитные средства лишь для покрытия разницы между стоимостью строительства и деньгами, привлеченными от дольщиков. При новой схеме финансирования доступа к средствам дольщиков на этапе строительства у застройщика не будет. Тем самым объем кредитных средств, привлекаемых строительными компаниями для возведения домов, возрастет до 85%, что значительно увеличит себестоимость строительства [4].

А это значит, что при переходе на эскроу-счета жилье в новостройках может подорожать по оценкам различных экспертов рынка недвижимости на 10–30

процентов.

На примере вышеизложенного текста рассмотрим благоприятные и не благоприятные условия для обеих сторон.

Благоприятные факторы для застройщиков:

– постоянное финансирование строительства, независимое от сезонности продаж и других обстоятельств;

– контроль со стороны банка за проведением операций по счету и соблюдением сторонами установленных договором сроков распоряжения денежными средствами;

– минимизация рисков неоплаты.

Благоприятные факторы для дольщиков:

– дольщик имеет полную гарантию получения жилья по зафиксированной цене, либо гарантию возврата денег;

– уверенность в получение квартиры;

– контроль со стороны банка соответствия и полноты представленных документов условиям договора счета эскроу.

Не благоприятные факторы для застройщиков:

– застройщик вынужден брать кредит банке под процент, который придется закладывать в стоимость возводимого жилья. В залог банк берет строящиеся квартиры;

– данная схема работы не только приводит к удорожанию самого строительства, но и ставит строительную компанию в зависимость от банка;

– пересмотр собственной финансовой модели, что также может сказаться на конечной стоимости объекта и срокам сдачи;

– часть небольших застройщиков не сможет работать в данных условиях и уйдет с рынка.

Не благоприятные факторы для дольщиков:

– ограничение гарантированной государством суммы на счету в случае отзыва лицензии у банка;

– эскроу-счета – относительно новый продукт для России, поэтому открыть счет эскроу можно далеко не во всех банках, предложение пока сильно ограничено;

– при необходимости провести дорогостоящую сделку, сумма свыше 10 млн. рублей является личным риском покупателя;

– увеличение среднерыночной стоимости жилья;

– возможное увеличение процентных ставок по ипотечному кредиту.

Подводя итоги можно сделать следующий вывод. Вступление в силу поправок 214–ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 г., внесли значительные изменения на рынке жилищного строительства. Нововведение составило угрозу для малых и средних компаний, так как шансов на существования у них не осталось, им пришлось покинуть рынок, поскольку цель нововведений состояла в санации строительной отрасли. На рынке останутся только «крупные» игроки, которые будут диктовать свои условия [2].

С другой стороны, такая ситуация может вызвать существенные изменения на рынке ипотечных кредитов, заставив банки предложить более выгодные кредитные решения.

Структура рынка новостроек сейчас будет серьезно меняться, и можно предположить, что для конечного потребителя это означает повышение цен, а для бизнеса означает консолидацию и монополизацию рынка.

### 1.3 Характеристика рисков экономической безопасности строительной отрасли

Под риском в безопасности следует понимать события материального или финансового ущерба при реализации различных видов угроз опасности, которые носят вероятный характер.

Рассмотрим все существующие виды рисков, и выделим риски для строительной отрасли.

Анализ риска начинают с выявления источников риска и его причин.

Качественный анализ риска это:

- выявление факторов риска, этапов и работ, при выполнении которых риск возникает;
- установление потенциальных областей риска;
- идентификация рисков.

Количественный анализ риска состоит в определении абсолютной величины возможных потерь, отнесенная к некоторой базе, например, имуществу фирмы, общим затратам на данный вид деятельности, ожидаемой прибыли или доходу от проекта.

Количественные методы анализа рисков позволяют дать численное определение отдельных рисков и рисков инвестирования бизнес – процесса в целом, определить степень риска, допустимую для проекта.

Основные методы качественного анализа рисков: статистические методы оценки, метод экспертных оценок, метод аналогий, аналитические методы:

1) статистические методы оценки описывают их с использованием показателей: ожидаемого значения (обобщенная количественная характеристика); дисперсии, среднеквадратического отклонения (абсолютная мера риска); коэффициента вариации (относительная мера риска). Исследуют также закон распределения проявления последствий влияния частного риска, и представляют математическое описание его воздействия на результаты проекта. Требуют большого числа наблюдений;

2) метод экспертных оценок использует опыт экспертов для определения значимости определенных, заранее выделенных частных рисков;

3) метод аналогий используется, если имеется достаточно большой статистический материал по аналогичным проектам и процессам в прошлом.

Аналитические методы исследования риска делятся на две группы:

1) методы без расчета распределения вероятностей;

2) методы с учетом распределения вероятностей.

Методы без расчета распределения вероятностей известны: анализ чувствительности критериев эффективности, анализ сценариев, метод корректировки параметров проекта:

1) анализ чувствительности заключается в получении модельных оценок эффекта для широкого диапазона возможных условий реализации проекта. В результате получают развернутую картину (графики, таблицы) показателей эффективности для различных условий и границы внешних условий при которых данный вариант капиталовложений является выгодным вообще или более выгодным, чем другой сопоставимый вариант капиталовложений;

2) метод сценариев, который предполагает одновременное непротиворечивое изменение всей группы переменных, определяющих величину и динамику денежных потоков по проекту;

3) метод корректировки параметров проекта и экономических нормативов основан на замене проектных значений переменных на их ожидаемые значения.

Вторую группу аналитических методов представляют методы оценки с учетом распределения вероятностей. К ним относят методы, основанные на использовании теории принятия решений (критерии принятия решений в условиях неопределенности, в условиях риска анализ вероятностных распределений потока платежей, «деревья решений», метод Монте-Карло или имитационное моделирование):

– метод деревьев решений используется для анализа рисков проектов, имеющих обозримое число вариантов развития;

– метод имитационного моделирования Монте-Карло создает дополнительную возможность при оценке риска за счет того, что делает возможным создание случайных сценариев. Результат анализа риска выражается не каким-либо единственным значением NPV, а в виде вероятностного распределения всех возможных значений этого показателя;

– имитационное моделирование – метод удачно сочетается с другими экономико-статистическими методами, а также с теорией игр и другими методами исследования операций [21].

Качественный анализ проектных рисков должен включать не только чисто описательный, идентификационный или «инвентаризационный» аспект определения конкретных видов рисков данного проекта, выявление возможных причин их возникновения, анализ предполагаемых последствий их реализации и предложений по минимизации, по компенсации выявленных рисков, но и стоимостную оценку, как последствий, так и всех минимизирующих и компенсирующих риск конкретного проекта мероприятий.

Первым шагом в проведении качественного анализа проектных рисков является четкое определение (выявление, идентификация, наименование, описание – «инвентаризация») всех возможных рисков проекта, для чего применяется классификация проектных рисков.

Выше перечисленные направления рисков можно рассматривать с трех позиций:

- 1) с точки зрения истоков, причин возникновения данного типа риска;
- 2) с позиций изучения гипотетических негативных последствий возможной реализации данного риска;
- 3) исходя из обсуждения конкретных мероприятий, позволяющих минимизировать рассматриваемый риск.

Маркетинговые проектные риски возникают по следующим причинам:

- 1) неправильный выбор рынков сбыта продукции, неверное определение стратегии, операций на рынке, неточный расчет емкости рынка, неправильное определение мощности производства;
- 2) непродуманность, неотлаженность или отсутствие сбытовой сети на предполагаемых рынках сбыта; задержка в выходе на рынок.

Основные причины возникновения военно-политических рисков, которые могут привести к убыткам инвестора и даже к потере проекта:

- 1) изменение торгово-политического режима и таможенной политики;
- 2) изменение в налоговой системе, в валютном регулировании внешнеполитической деятельности страны;
- 3) нестабильность страны;
- 4) изменение законодательства;
- 5) социальные риски.

Последствия неблагоприятных исходов юридических рисков:

- 1) неотлаженное законодательство;
- 2) нечетко оформленные документы, подтверждающие право собственности, аренды и т. д.

Причины возникновения экономических рисков: неустойчивое законодательство в части требований к окружающей среде: аварии; изменение отношения к проекту властей [22].

В настоящее время сфера строительства является активной и динамично-развивающейся отраслью экономики, по которой можно судить о развитии экономики России в целом.

В связи с этим необходимо рассмотреть алгоритм контроля в управлении подрядчиками, который выглядит следующим образом:

- 1) планирование контрактов;
- 2) запрос информации от подрядчиков (аттестация);
- 3) выбор подрядчиков (методы оценки предложений);
- 4) администрирование контрактов.

В рамках процедуры планирования контрактов обязательным условием является проведение экспресс-анализа инвестиционных проектов, целью которого является исключение из оценки проектов, не имеющие коммерческого или социально-экономического эффекта, либо значительно уступают по альтернативным проектам.

Строительные риски можно разделить по периодам на две категории:

- 1) категория А – до завершения строительства;

2) категория Б – после завершения строительства.

Риски категории А приносят материальный ущерб строительству, увеличивают его стоимость. Их причины: задержки в строительстве; невыполнение обязательств поставщиком, дефекты в оборудовании, технологии; срывы сроков строительства (монтажа) по вине подрядчика.

Риски категории Б: риски низкого качества продукции; менеджмента; реализации продукции; экспортно-импортные; транспортные; снабжения; несовместимости оборудования; типа «форс-мажор»; физический ущерб.

Специфически риски – редко встречающиеся проектные риски, свойственные только определенному проекту.

Все мероприятия, позволяющие минимизировать проектный риск можно условно разделить на группы:

1) диверсификация рисков, позволяющая, например, разделить риск между участниками проекта;

2) страхование проектных рисков, которое в условиях переходного периода отечественной экономики к рыночным отношениям делает только первые шаги;

3) увеличение доли отчислений на непредвиденные обстоятельства.

Любое из мероприятий, минимизирующих риск, можно отнести к той или иной из перечисленных групп.

Кроме того, это мероприятие всегда будет «платным» с точки зрения увеличения проектных затрат.

Итак, основными результатами качественного анализа рисков является:

1) выявление конкретных рисков проекта и порождающих их причин;

2) анализ и стоимостной эквивалент гипотетических последствий возможной реализации отмеченных рисков;

3) предложение мероприятий по минимизации ущерба и их стоимостная оценка.

К дополнительным, то также весьма значимым результатам качественного анализа следует отнести определение пограничных знаний возможного изменения

всех факторов (переменных) проекта, проверяемых на риск [7].

Перечень потенциальных угроз для строительной отрасли выглядит следующим образом:

1) возрастающее влияние административных рисков подразумевает изменение законодательства, замену сотрудников административных и контролирующих органов, изменение их позиции относительно структуры компании в связи с отсутствием или быстрым изменением конкретных законов;

2) коррупция при распределении государственных и муниципальных заказов;

3) риск усиления социальной напряженности. Это выражается в резком росте недовольства, недоверия к власти, конфликтной ситуации в мире, финансовой депрессии, ухудшении демографических условий;

4) недобросовестная конкуренция может нанести ущерб другим компаниям или нанести ущерб их деловой репутации;

5) монополизация рынков. Монопольное положение считается желательным для строительной компании, так как позволяет избежать ряда проблем, связанных с конкуренцией: занять более выгодное положение на рынке, сконцентрировав сложившуюся экономическую власть в собственных руках; влиять на других участников рынка и навязывать свои требования;

6) трудности с персоналом (кадрами). Строительные организации постоянно стоят перед выбором: содержать огромный штат рабочих с простоями при низкой загруженности или привлекать дополнительных, зачастую неквалифицированных, работников при высокой загруженности на объекте;

7) ошибки при отборе генеральных поставщиков и подрядчиков, связанные с их квалификацией.

Таким образом, система показателей для измерения экономической безопасности строительного сектора должна включать в себя как минимум следующие основные направления:

1) анализ финансово-хозяйственной деятельности;

2) операционный анализ;

- 3) анализ денежных потоков и рисков хозяйственной деятельности;
- 4) мониторинг;
- 5) анализ и диагностика угроз экономической безопасности строительной отрасли на основе показателей (параметров) социально – экономического развития отрасли имеет первостепенное значение в современных реалиях [25].

Основная проблема застройщиков в настоящей работе рассмотрены на примере предприятия ООО «ЗСК».

#### Выводы по разделу один

Применение эскроу-счетов регламентируется законом в п. 3 главы 45 ГК РФ. С этого момента ни дольщик, ни продавец жилья (застройщик) не могут распоряжаться деньгами.

Структура рынка новостроек сейчас будет серьезно меняться, и можно предположить, что для конечного потребителя это означает повышение цен, а для бизнеса означает консолидацию и монополизацию рынка.

## 2 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ

### 2.1 Общие сведения об объекте

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «ЗСК» создано в 1998 году в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Полное наименование – Общество с ограниченной ответственностью «ЗАУРАЛЬСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ», сокращенное наименование – ООО «ЗСК».

Учредителем Общества является физическое лицо, гражданин Российской Федерации, имеющий 100% долю.

Расположен в Тюменской области, город Тюмень, Советская улица, дом 55/10 этаж 2, помещение 16.

Срок функционирования предприятия составляет более 22 лет.

Штат ООО «ЗСК» состоит из 114 человек.

Средний срок строительства одного жилого дома, в том числе собственно–строительные работы составляет 1,5 года.

Компания осуществляет деятельность заказчика–застройщика, и посреднических услуг, связанных с недвижимым имуществом. А также сдачей в наем недвижимого имущества.

Основным видом деятельности является «Деятельность заказчика – застройщика, генерального подрядчика».

Данный застройщик работает по законодательству, принятому до того, когда в качестве соинвесторов было разрешено привлекать физические и юридические лица (по так называемым договорам долевого участия).

В соответствии с этими договорами были построены комплексы, законодательство запретило привлекать в качестве соинвесторов физические и юридические лица в 2019 году. Однако к этому моменту действовало несколько

договоров. Это касается завершенного строительства жилого комплекса «Кристалл» и не завершенного жилого комплекса «DOC», который продолжает строиться на прежних условиях, а не на условиях видоизменённого законодательства. На рисунке 2.1. отражена схема финансовых потоков ООО «ЗСК».

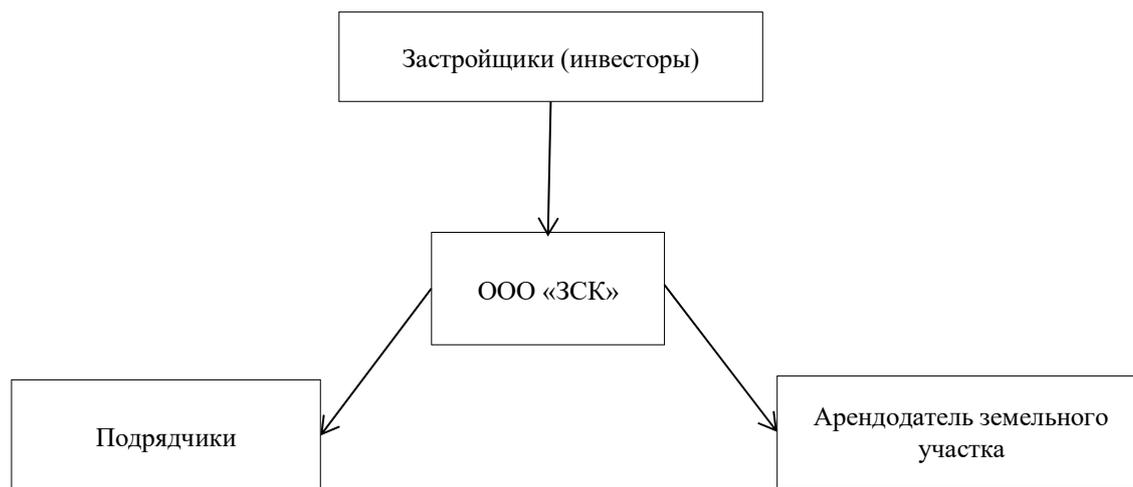


Рисунок 2.1 – Схема финансовых потоков ООО «ЗСК»

Деньги на строительство поступают в компанию ООО «ЗСК» на основе заключенных договоров ДДУ.

Основные партнёры ООО «ЗСК» являются: ПАО «ВТБ»; ПАО «Сбербанк»; АО «РоссельхозБанк»; АО «Банк ДОМ РФ»; АО «Альфа-банк»; ПАО «Запсибкомбанк»; ОАО АКБ «РОСБАНК»; ОАО «УРАЛСИБ»; ПАО «Промсвязьбанк»; ООО СК «Северкомплектсервис»; ООО «Техстрой»; ООО «Аб1, архитектурное бюро»; ООО ПК «Инжиниринг»; ООО «КУБ»; ООО «СМУ – 15».

За всё время существования с участием ООО «ЗСК» было введено в строительство 650 000 квадратных метров жилых и нежилых помещений. Изначально, свою деятельность компания начинала, как застройщик элитного

жилья. ООО «ЗСК» первая компания, построившая элитный комплекс в городе Тюмень. Сегодня компания охватывает все сегменты гражданского строительства. В том числе:

- 1) жильё премиум класса – 4 объекта;
- 2) жильё класса стандарт – 5 объектов;
- 3) коттеджное жильё (объекты загородной недвижимости);
- 4) объекты жилой коммерческой недвижимости.

Наиболее наглядно это представлено на рисунке 2.2.



Рисунок 2.2 – Характеристика завершенных жилищных комплексов

Деятельность заказчика-застройщика предполагает несколько способов организации оказания соответствующих услуг, для ООО «ЗСК» выбрана технология, представленная на рисунке 2.3.

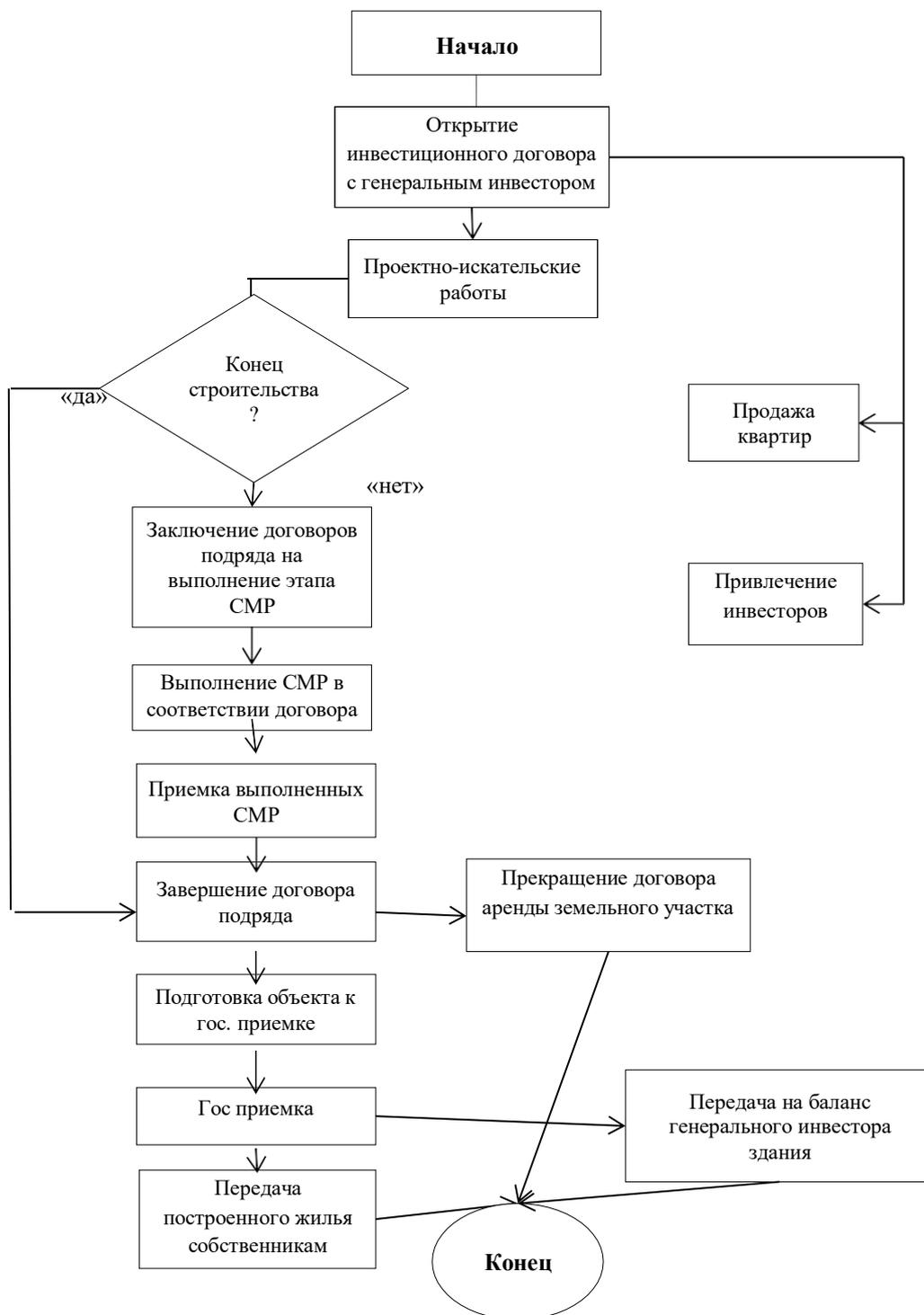


Рисунок 2.3 – Технология работы ООО «ЗСК»

Строительство выполняется подрядным способом, в соответствии с заключенными договорами подряда. Основные виды подрядных договоров представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Виды выполняемых работ по договору подряда

Вид работ	Организации
Генеральный подрядчик	ООО «СК Новатор»
Собственник земли	ООО «Профиль – 10»
Строительно-монтажных работы	ООО «Акварель»
Земляные работы	ООО «Сторойтехнолоджи»
Устройство оснований и фундамента	ООО «Мегаполис»
Строительные отделочные работы	ООО « Кристалл»
Устройство систем инженерных коммуникаций	ООО «Гражданинвестстрой»
Управляющая компания	ООО «Сервис ТИС»
Строительство инженерных коммуникаций	ООО «Прогноз» ООО «Геокад» ООО «Тюмень Водоканал» АО «Газпром» ООО «Восток»
Архитектурно-строительное проектирование	ООО «Мастерская архитектора Табанакова А.В» ООО «ИНЖ. СЕРВИС»
Прокладка телекоммуникационных линий	ООО «Русская компания»
Экспертиза проектной документации.	ООО «СертПромТест»
Электронные коммуникации	ООО «Восток»
Благоустройство территории.	ООО «КАСКАД-ЭНЕРГО»

Исходя из таблицы, можно сделать следующий вывод: в среднем над одним проектом работает около 20 компаний. Во главе генерального подрядчика ООО «СК Новатор» осуществляется строительство через субподрядные организации, что с большей вероятностью обеспечит бесперебойный процесс строительных работ и их качественный результат.

По объему текущего строительства ООО «ЗСК» входит в топ – 5 лучших застройщиков и занимает 4 место по городу Тюмень.

Организационная структура ООО «ЗСК» является линейно-функциональной.

Согласно такой структуре управления, формируются отделения по видам деятельности, в рамках которых выделяются ещё более мелкие со своим набором функций. При этом управление подчинёнными осуществляется посредством вертикальных связей, «сверху вниз»: линейный руководитель ставит задачи и назначает исполнителей. А те могут давать распоряжения своим подчинённым. Соответственно, для компании ООО «ЗСК», характерна строгая дисциплина и контроль, нацеленная на результат.

Структура управления предприятием ООО «ЗСК» представлена на рисунке 2.4.

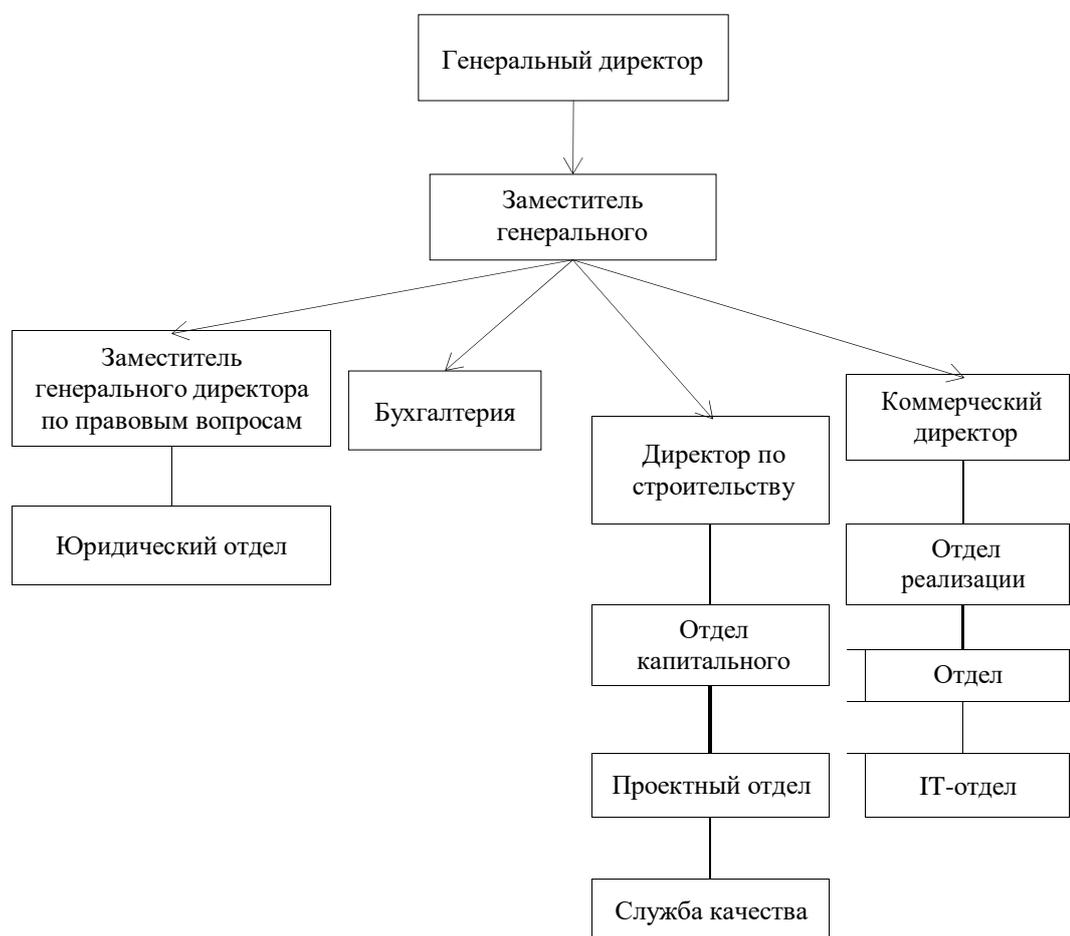


Рисунок 2.4 – Организационная структура ООО «ЗСК»

Линейно-функциональная структура всегда привлекала инвесторов, что существенно увеличивает производственные мощности и гарантирует получение дохода, т.к. позволяет передать ответственность функциональным руководителям, при это не теряя контроль.

Далее рассмотрим конкурентные преимущества компании ООО «ЗСК».

Для того, чтобы провести анализ конкурентоспособности компании, следует изучить рынок жилья в городе Тюмень.

## 2.2 Характеристика рынка жилья в городе Тюмень

Как каждый рынок, рынок жилой недвижимости, в целом, является комплексом экономических отношений, развивающихся в области покупки и продажи жилых помещений и базирующихся на теории сделки. Также в отличии от остальных рынков, рынок жилья имеет несколько исключительных свойств:

- отсутствие товаров-заменителей у жилой недвижимости;
- возможное большое количество участников одной сделки купли-продажи жилья (нотариус, агентство недвижимости, несколько покупателей и продавцов и т.п.);
- тесная взаимосвязь рынка жилья с рынком земли (особенно это характерно для частной застройки);
- четкое разделение рынка жилья на первичный и вторичный при условии существования устойчивой взаимосвязи и зависимости сегментов;
- присутствие у рынка жилья признаков рынка капитала (жилье, по сути, является выгодным объектом инвестирования средств);
- процесс приватизации, являющийся одним из обязательных элементов развития рынка жилья в настоящее время.

Сложившиеся качества рынка жилья служат причиной особенности прогресса жилищного строительства, обладающего несколькими чертами, в первых рядах которых находится социальная направленность этого строительства. Положение

жилищной сферы, в частности условия проживания населения играют немаловажную роль в развитии рынка жилья.

Будет ли довольно население своими жилищными условиями по большей части зависит от обеспеченности жильем.

Перечень объектов недвижимости приведен в ст. 130 ГК РФ. К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения. К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество [34].

Рынок недвижимости – сектор национальной рыночной экономики, представляющий собой совокупность объектов недвижимости, экономических субъектов, оперирующих на рынке, процессов функционирования рынка и механизмов, обеспечивающих функционирование рынка (инфраструктуры рынка).

Исследуя рынок недвижимости, а именно первичного жилья. Стоит учитывать и тот факт, что в 2020 году пандемия и противоэпидемические меры вызвали оправданные опасения во всех бизнес-сферах. Сложнейший мировой кризис ударил по отраслям, связанными с массовыми контактами людей: туризму, розничной торговле, недвижимости, предприятиям питания, перевозкам.

Если рассматривать рынок жилой недвижимости, то и здесь мы увидим влияние Всемирной пандемии на рынок жилой недвижимости. Но оно было разнородно по отношению к различным рыночным сегментам.

Сфера аренды, являясь наиболее гибкой и адаптивной, мгновенно отреагировала на внешние изменения, снизив ставки до 20%. Это, в частности, вызвало снижение доходов собственников.

Сегмент аренды загородного жилья, в противовес, мгновенно увеличил ставки. Особенно подорожало жилье премиум-класса. Это обусловливается желанием людей покинуть крупные города и с комфортом переждать неблагоприятный период.

Продажа загородной недвижимости не продемонстрировала роста, так как в ситуации резкого падения доходов граждан даже наличие интереса к покупке не обеспечивает платежеспособность компании, специализирующиеся на продаже и аренде жилья в пригороде, отмечают, что переход большинства сотрудников на удаленную работу не решил проблему инфраструктуры, которая значительно ограничивает развитие рынка загородной недвижимости. Поэтому цены в сегменте продаж растут лишь в отдельных проектах, когда комфорт и безопасность соотносимы с ценовыми границами.

Отмена карантина в июне привела к постепенному восстановлению спроса, чему поспособствовало внедрение государственной программы снижения процентных ставок по ипотеке до 6,5%. Перспективы развития рынка жилья на сегодняшний день не ясны. Они зависят от глубины падения и уровня восстановления доходов граждан.

Если в 2021 году они достигнут +2,8% к показателям 2020 года, учетная ставка останется на прежнем низком уровне, а сокращение строительства будет аналогичным 2020 году, то цена на квартиры будет расти.

Положительным фактором для первичного рынка недвижимости стала государственная программа льготной ипотеки, которая не действует на недвижимость вторичного рынка. Это инициирует перераспределение спроса и оттока потребителей из вторичного сектора в сегмент только что возведенных квартир.

Часть застройщиков прогнозирует рост цен на квартиры в новых домах, отталкиваясь от повышенного спроса на них. Остальные придерживаются мнения, что спрос снизится на 25%, а цены на жилье – до 10%.

По оценкам аналитиков, следует ожидать снижения цен на вторичном рынке

до 15% к началу 2021 года.

Среди факторов, которые также повлияют на рынок недвижимости в 2021 году:

- 1) минимальная ключевая ставка – 4,5%;
- 2) введение 13% налога на банковские вклады с 2021 года;
- 3) новые условия выплаты маткапитала;
- 4) безработица и снижение уровня заработной платы [27].

Меры поддержки рынка жилого и нежилого строительства. По данным на 2020 год, в эксплуатацию в России было введено 26,74 млн. квадратных метров жилого и коммерческого назначения. Эти показатели были выше на 9,2%, нежели показатели аналогичного периода в 2019 году. При этом объемы строительных договоров снизились на 2,9% в сравнении с предыдущим годом.

После введения карантина негативные последствия сразу же сказались на всех сегментах строительной отрасли. В 2020 году объем договоров подряда упал на 3,5% относительно аналогичного периода 2019 года.

В дальнейшем был срочно внедрен комплекс мер поддержки со стороны государства, которые заключались в следующем:

1) освобождение застройщиков от штрафов при нарушении строительства более чем на 6 месяцев, при наступлении нарушений после 3 апреля; заморозка ответственности перед дольщиками до 01.01.2021 г., отсутствие неустойки по ДДУ (договор долевого участия);

2) автоматическое продление разрешений на строительство, срок которых завершается в 2020 году на один год;

3) льготная ставка по ипотеке до 4,5%;

4) субсидирование ставки по кредитам в рамках проектного финансирования до 5,5% для застройщиков; приобретение нереализованного жилья через государственные гарантии у застройщиков в объеме 50 млрд. рублей; поддержка в проведении инженерных сетей для застройщиков по программе «Стимул».

Таким образом, меры государственной поддержки помогли рынку

строительства выбраться из кризисной ситуации, и уже к сентябрю 2020 года многие застройщики приступили к выполнению ранее намеченных планов.

Рассмотрим предложения новостроек города Тюмени. Объем предложения по районам.

В октябре на рынке появились предложения в 8 новых домах, которые находятся в районах Мыс, Тарманы, Матмасы, Патрушево. Общий объем новых квартир составил чуть более 1000 [35].



Рисунок 2.5 – Предложения новостроек по районам

На рисунке видно, что самая большая доля у районов Мыс, Тарманы, Матмасы – 12,37%. Следом идут Плеханово – 11,85%; Патрушева – 11,49%; Лесобазы – 7,39%; Дударева – 6,89%; 5-й Заречный мкр. – 6,65%.

Для наглядности проведем анализ рынка жилья, по наиболее востребованным квартирам, которыми наделен рынок Тюмени и выделим долю квартир, которую занимает первичный рынок жилья.

На рисунке 2.6 отображены доли квартир, приходящиеся на весь рынок жилья Тюмени, а на рисунке 2.7 – первичный рынок жилья.

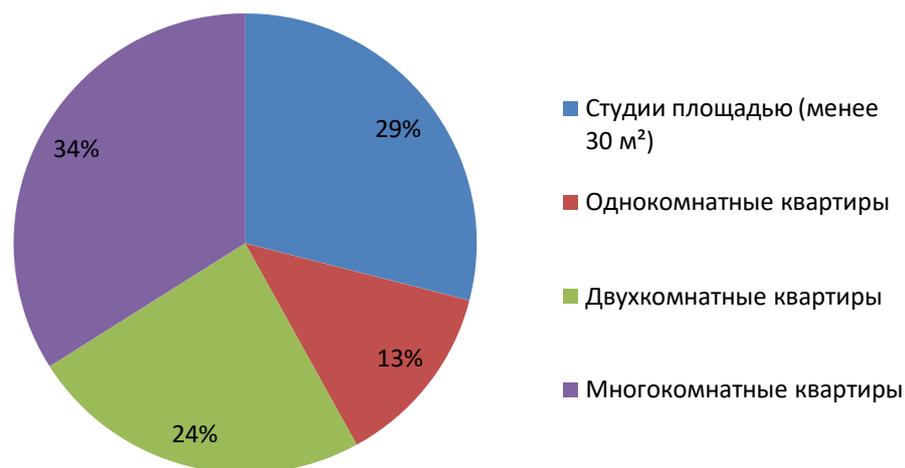


Рисунок 2.6 – Структура новостроек в г. Тюмени (2010 – 2015 гг.)

Предложения по новостройкам по площади квартир в ноябре 2020 г., %

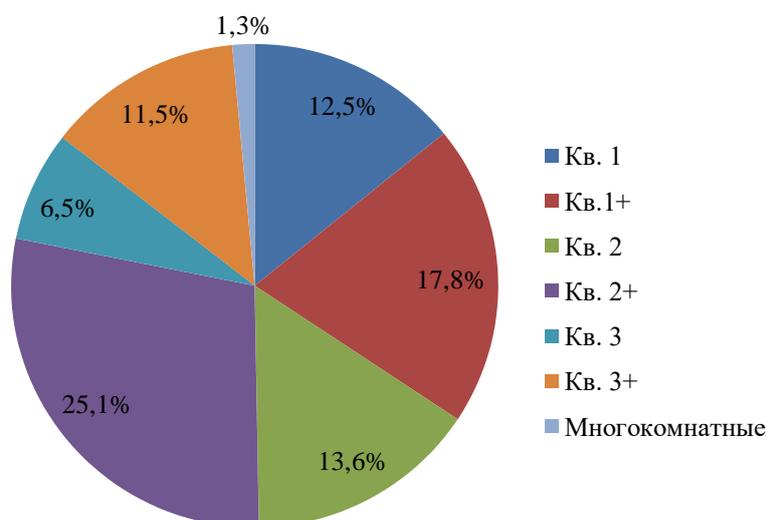


Рисунок 2.7 – Структура новостроек г. Тюмени (2015 – 2020 гг.)

Сравнивая два рисунка, можно сделать вывод, что первичному рынку жилья требуется такие популярные позиции, как квартиры формата 2 +, так как рынок достаточно наделен студиями и квартирами формата 1, 1 + [15].

То есть застройщикам стоит акцентировать внимание на застройку квартир

большой площади.

Проанализируем анализ цен за квадратный метр на рынке недвижимости города Тюмень. На рисунке 2.8 представлена динамика цен квадратного метра жилья в городе Тюмень [35].



Рисунок 2.8 – Динамика стоимость квадратного метра

На рисунке видно, что в ноябре удельная цена квадратного метра показала более серьезный рост по сравнению с октябрьским значением. Она увеличилась на 3,54%, что составило 77 593 руб./кв. м. Если сравнить с ноябрем 2019 года, рост составил 14,57%.

Следовательно, цены за квартиры по сравнению с октябрём достигли следующий ценовой диапазон: 2000 – 2500 тыс. руб. не изменилась, оставшись на уровне 45%.

В других форматах наблюдались такие тенденции:

- 1) 31% однокомнатных квартир в диапазоне 2500 – 3000 тыс. руб. за квартиру;
- 2) 59% квартир формата 1+ продают за 3000 – 4000 тыс. руб. за квартиру;
- 3) 35% полноценных «двушек» в ценовом сегменте 3500 – 4000 тыс. руб. за квартиру;
- 4) 44% квартир 2 + стоят 3500 – 4500 тыс. руб. за квартиру;
- 5) 20% полноценных «трешек» находятся в ценовом диапазоне более 4000 –

4500 тыс. руб. за квартиру.

Рассмотрим, как изменялись цены по классу и району.

В ноябре наблюдалось увеличение средней стоимости квадратного метра в домах класса «эконом» до 74 тыс. руб., в сегменте комфорт – класса – на 4,66% до 80 тыс. руб./кв. м.

Цена квадратного метра в бизнес–классе уменьшилась на 1,86%, что привело к среднему значению 125тыс. руб./кв. м.

На рисунке 2.9 отображены 5 новых ЖК, с элитными квартирами в городе Тюмень.



Рисунок 2.9 – Карта-схема элитных новостроек города Тюмень

Ликвидности стоимости данных квартир связана с их расположением, у набережной реки Туры.

Подводя итог, можно сделать следующий вывод: наиболее дорогие предложения по новостройкам в центральной части города: 118 тыс. руб./кв. м. В историческом центре и 105 тыс. руб./ кв. м. в районе Драмтеатра.

Третье место по цене за «квадрат» держит Европейский микрорайон с

показателем 88 тыс. руб./ кв. м. За год стоимость квадратного метра жилья на тюменском рынке недвижимости выросла в среднем на 10 тыс. руб. [6].

По проведенному выше анализу рынка жилья в городе Тюмень. Компания ООО «ЗСК» функционирует на рынке более 20 лет. Благодаря большому опыту в строительной отрасли, у компании есть постоянные клиенты. На протяжении всего времени, застройщик неизменно уделяет большое внимание качеству строительства на каждом этапе возведения дома, использует новые веяния в технологии строительства, что позволяет компании быть интереснее для своих клиентов.

Примером наилучшего сочетания цены и качества являются построенные и строящиеся объекты компании: Деловой центр «КапиталЪ»; Бизнес-центр «Альянс»; Загородная резиденции «Янтарный бор»; Жилой комплекс «Радуга»; Жилой комплекс «Манхэттен»; Жилой комплекс «Соседи»; Жилой комплекс «Акварель»; Жилой комплекс «Аристократ» [18].

Компания ООО «ЗСК» один из ведущих застройщиков как элитного жилья, так и жилья в сегменте эконом в городе Тюмени, что позволит удовлетворить потребности любого покупателя.

Так же по рисунку 2.8 видно, что застроенный комплекс. ЖК «Ньютон» имеет наименьшую стоимость, при том же расположении других комплексов.

Что в очередной раз подтверждает честную ценовую политику компанию. Конкурентные преимущества перед другими застройщиками состоят в том, Дополнительную ликвидность ООО «ЗСК» а также объектов недвижимости добавляет факт недвижимости добавляет факт размещения новостроек в привлекательных для проживания районах города: в историческом центре, в районе ТРЦ Кристалл, на ДOME обороны, на 2-й Луговой (рядом с Набережной) и в микрорайоне ДОК.

Основные конкурентные преимущества:

1) планировка жилых и общественных комплексов разнообразны и удобны. В построенных домах наличествует небольшие студии, квартиры формата 2+,

просторные 3-ёх комнатные квартиры роскошные многокомнатные квартиры, которые можно трансформировать в пентхаусы, двухэтажные квартиры с собственной террасой;

2) в построенных домах наличествует небольшие студии, квартиры формата 2+, просторные 3-ёх комнатные квартиры роскошные многокомнатные квартиры, которые можно трансформировать в пентхаусы, двухэтажные квартиры с собственной террасой;

3) демонстрационные квартиры, что даёт покупателю возможность оценить удобство планировки, качество отделки, а также других важных для принятия решений покупки квартиры элементов жилья;

4) наличие собственных офисов продаж;

5) улучшенная черновая отделка, позволяющая проводить финишные отделочные работы в более экономном варианте;

6) дизайнерская отделка холлов впервые предложена застройщиком ООО «ЗСК»;

7) комфортное благоустройство придомового пространства;

8) наличие особых условий ипотеки от застройщика по минимальному проценту [13].

Выводы по разделу два

По проведенному выше анализу рынка жилья в городе Тюмень. Компания ООО «ЗСК» функционирует на рынке более 20 лет. Благодаря большому опыту в строительной отрасли, у компании есть постоянные клиенты. На протяжении всего времени, застройщик неизменно уделяет большое внимание качеству строительства на каждом этапе возведения дома, использует новые веяния в технологии строительства, что позволяет компании быть интереснее для своих клиентов.

Компания ООО «ЗСК» один из ведущих застройщиков как элитного жилья,

так и жилья в сегменте эконом в городе Тюмени, что позволит удовлетворить потребности любого покупателя.

### 3 АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ЗСК»

#### 3.1 Экспресс-анализ деятельности организации ООО «ЗСК»

Экспресс-анализ деятельности организации помогает оценить динамику ключевых показателей ее деятельности, таких как чистая прибыль, выручка и прибыль от продаж. Экспресс-анализ деятельности для ООО «ЗСК» представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Экспресс-анализ деятельности для ООО «ЗСК» за 2017–2019 гг.

Показатели/год	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	3348	4813	4273
Издержки, тыс. руб.	2112	3722	3513
Себестоимость, тыс. руб.	2112	3722	3513
Коммерческие и управленческие расходы, тыс. руб.	23995	37119	4479
Чистая прибыль убыток, тыс. руб.	2660	81667	113726
Рентабельность деятельности организации (ROS), %	0,09	0,55	0,77

Часть показателей в таблице 3.1 рассчитываются по следующим формулам:

$$ROS = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100\%, \quad (3.1)$$

где ROS – рентабельность деятельности;

$$R_{\text{пр}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100\%, \quad (3.2)$$

где  $R_{\text{пр}}$  – рентабельность продаж.

Таким образом, в 2017-ом году, чистая прибыль предприятия низкая, т.к. у них в этом году только начинает завершать первую очередь строительства, в дальнейшем предприятие продолжает работать в плюс. В 2018-ом году, увеличивается эффективность работы предприятия, что отражается на чистой

прибыли и приводит к ее повышению. В 2019-ом предприятие не теряя темпы, продолжает эффективно работать, увеличивая прибыль.

Рентабельность деятельности организации (ROS) – это показатель, характеризующий степень выгодности, доходности или прибыльности деятельности организации. Он соотносит прибыль с затратами или ресурсами. Показатель рентабельности позволяет оценить, какую прибыль приносит организация с каждой единицы вложенных средств.

Для каждого вида деятельности нормальным считается свой коэффициент. В целом коэффициент в пределах от 1 до 5% говорит о том, что предприятие низкорентабельно, от 5 до 20% – среднерентабельно, от 20 до 30% – высокорентабельно. Свыше 30% – это уже сверхрентабельность.

Таким образом, проанализировав рентабельность продаж за трёхлетний период, можно сделать вывод, что предприятие высокорентабельно.

Расчетные данные для определения темповых показателей деятельности организации представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Расчетные данные для определения темповых показателей деятельности ООО «ЗСК»

Показатели/год	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	3348	4813	4273
Издержки, тыс. руб.	2112	3722	3513
Себестоимость, тыс. руб.	2112	3722	3513
Коммерческие и управленческие расходы, тыс. руб.	23995	37119	4479
Чистая прибыль убыток, тыс. руб.	2660	81667	113726
Рентабельность деятельности организации, %	0,09	0,55	0,77

Таблица 3.3 – Темповы показатели деятельности ООО «ЗСК»

Показатели	2018/2017 г.	2019/2018 г.
ТР выр.	143,76%	88,78%
ТР изд.	176,23%	94,38%
ТР пр.ч.	154,69%	10,02%

Все темповые показатели рассчитываются как отношение значения показателя

за отчетный год к значению за предыдущий год.

Положительную динамику деятельности организации можно выявить, если темповые показатели деятельности за определенный период соответствуют данному соотношению:

$$TR_{\text{ЧП}} \geq TR_{\text{ВР}} \geq TR_{\text{Изд}}, \quad (3.3)$$

где  $TR_{\text{ЧП}}$  – темпы роста чистой прибыли;

$TR_{\text{ВР}}$  – темпы роста выручки;

$TR_{\text{Изд}}$  – темпы роста издержек.

Итак, подводя итог по данным в таблице 3.2, можно сделать вывод, что в период с 2017 по 2019 год сохраняется положительная тенденция развития.

Далее, при проведении экспресс-анализа необходимо определить коэффициент сбалансированного роста (Е) для организации. Для начала, приведем исходные данные для расчета этого показателя (таблица 3.4).

Таблица 3.4 – Исходные данные для расчета модели сбалансированного роста для ООО «ЗСК», тыс. руб.

Показатели/год	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Выручка от продаж	3 348	4 813	4 273
Чистая прибыль (убыток)	2 660	81 667	113 726
Оборотные активы на конец года	1 290 496	1 803 457	896 449

Модель сбалансированного роста предполагает сначала расчет факторов сбалансированного роста – G, T и R, с помощью которых далее рассчитывается коэффициент сбалансированного роста E. Формулы расчета приведенных показателей представлены ниже:

$$G = \frac{\text{Выручка за отчетный год} - \text{Выручка за прошлый год}}{\text{Выручка за прошлый год}}, \quad (3.4)$$

$$T = \frac{\text{Оборотные активы на конец года}}{\text{Выручка за отчетный год}}; \quad (3.5)$$

$$R = \frac{\text{Прибыль за отчетный год}}{\text{Выручка за отчетный год}}; \quad (3.6)$$

$$E = \frac{R}{G \times T} \quad (3.7)$$

Расчет факторов и коэффициента сбалансированного роста представлен в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Расчет модели сбалансированного роста для ООО «ЗСК»

Период	Факторы роста			E
	R	G	T	
2017 – 2018	0,79	3347,00	385,45	0,09
2018 – 2019	16,97	4812,00	209,79	0,74

Теперь, следует дать оценку коэффициенту сбалансированного роста. Для этого существует ряд соотношений:

- если  $E > 1$  – денежный поток положительный, организация имеет положительные тенденции развития;
- если  $E < 1$  – денежный поток отрицательный, организация имеет отрицательные тенденции развития;
- если  $E = 1$  – денежный поток организации нейтрален.

На основе таблиц, представленных выше, можно сделать вывод, что ООО «ЗСК» имеет устойчивое развитие. В период 2017 – 2019 годы ООО «ЗСК» имеет положительную тенденцию развития и устойчивое финансовое положение, хотя денежный поток и нейтрален, но это из-за специфики отрасли [14].

### 3.2 Анализ краткосрочной платежеспособности, ликвидности ООО «ЗСК»

При определении ликвидности и платежеспособности организации необходимо провести анализ ликвидности баланса. Для этого используются данные актива и пассива баланса, сгруппированные определенным образом:

A1 – высоколиквидные активы: денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

A2 – быстрореализуемые активы: краткосрочная дебиторская задолженность;

A3 – медленно реализуемые активы: запасы, долгосрочная дебиторская задолженность, долгосрочные финансовые вложения, доходные вложения в материальные ценности;

A4 – труднореализуемые активы: внеоборотные активы за исключением долгосрочных финансовых вложений и доходных вложений в материальные ценности;

П1 – наиболее срочные пассивы: кредиторская задолженность, прочие краткосрочные обязательства;

П2 – краткосрочные пассивы: краткосрочные кредиты и займы;

П3 – долгосрочные пассивы: долгосрочные кредиты и займы;

П4 – постоянные пассивы: собственный капитал организации.

Существует три вида ликвидности баланса: абсолютная, текущая и перспективная. Ниже приведены условия существования того или иного вида ликвидности баланса.

Условие абсолютной ликвидности:

$$\begin{cases} A1 \geq П1 \\ A2 \geq П2 \\ A3 \geq П3 \\ A4 \leq П4 \end{cases}, \quad (3.8)$$

где A1 – наиболее ликвидные активы (высоко ликвидные активы);

А2 – быстрореализуемые активы – дебиторская задолженность сроком погашения до 12 месяцев;

А3 – медленно реализуемые активы состоят из запасов, дебиторской задолженности сроком погашения более 12 месяцев, долгосрочных финансовых вложений и доходных вложений в материальные ценности;

А4 – труднореализуемые активы представляют собой все внеоборотные активы (I раздел баланса) кроме долгосрочных финансовых вложений и доходных вложений в материальные ценности;

П1 – наиболее срочные пассивы, куда входят кредиторская задолженность, задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства;

П2 – краткосрочные пассивы, включают краткосрочные кредиты и займы (заемные средства, из раздела V «Краткосрочные обязательства»);

П3 – долгосрочные пассивы состоят из долгосрочных заемных средств (заемные средства из раздела IV «Долгосрочные обязательства»);

П4 – постоянные пассивы, включают собственный капитал предприятия.

Текущая ликвидность свидетельствует о платежеспособности в ближайшем будущем. Условие текущей ликвидности:

$$(A1 + A2) \geq (П1 + П2). \quad (3.9)$$

Перспективная ликвидность позволяет спрогнозировать долгосрочную ориентировочную платежеспособность.

Условие перспективной ликвидности:

$$A3 \geq П3. \quad (3.10)$$

В таблице 3.6 представлены исходные данные для определения ликвидности баланса ООО «ЗСК».

Таблица 3.6 – Исходные данные для определения типа ликвидности баланса и расчета показателей платежеспособности ООО «ЗСК», тыс. руб.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.
A1	100 990	403 423	31 730
A2	1 189 470	1 400 000	864 685
A3	36	34	34
A4	856 484	892 502	640 481
П1	2 142 578	2 629 869	1 356 786
П2	404	404	732
П3	0	0	0
П4	3 988	65 686	179 412

Таблица 3.2 – Оценка ликвидности баланса, тыс. руб.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.
A1+A2	1 290 460	1 803 423	896 415
П1+П2	2 142 982	2 630 273	1 357 518
Абсолютная ликвидность	Нет	Нет	Нет
Текущая ликвидность	Нет	Нет	Нет
Перспективная ликвидность	Да	Да	Да

Далее, необходимо провести анализ краткосрочной платежеспособности ООО «ЗСК». Для этого используются коэффициенты ликвидности организации, такие как абсолютная, критическая, текущая ликвидность, а также такой показатель как чистый оборотный капитал. Формулы расчета данных коэффициентов приведены ниже.

Коэффициент абсолютной ликвидности отражает ту часть краткосрочной задолженности организации, которую организация может погасить на данный момент. Формула расчета коэффициента абсолютной ликвидности:

$$K_{\text{абс.л.}} = \frac{A1}{П1 + П2}, \quad (3.11)$$

где A1 – наиболее ликвидные активы (высоко ликвидные активы);

П1 – наиболее срочные пассивы, куда входят кредиторская задолженность, задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства;

П2 – краткосрочные пассивы, включают краткосрочные кредиты и займы (заемные средства, из раздела V «Краткосрочные обязательства»).

Коэффициент критической ликвидности рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{крит. л.}} = \frac{A1+A2}{П1 + П2} \quad (3.12)$$

Коэффициент текущей ликвидности сравнивает активы, которые в течение года превратятся в денежные средства, с обязательствами, которые необходимо погасить за этот год. Данный коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{тек.л.}} = \frac{\text{Оборотные активы} - \text{Долгосрочная дебитерская задолженность}}{П1 + П2} \quad (3.13)$$

Чистый оборотный капитал (ЧОК) показывает превышение текущих активов над текущими пассивами. Он отражает совокупность ликвидных активов, которые обеспечивают страховой запас для кредиторов, характеризует уровень ликвидности основной деятельности. Данный показатель рассчитывается по формуле:

$$\text{ЧОК} = \text{Текущие активы} - \text{Текущие пассивы} \quad (3.14)$$

Расчет перечисленных выше показателей для ООО «ЗСК» представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Расчет показателей для ООО «ЗСК»

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Нормативные значения
К абс. л.	0,047	0,153	0,023	$\geq 0,2 \dots 0,5$
К крит. л.	0,6022	0,6856	0,6603	$\geq 0,7 \dots 1$
К тек. л.	0,6022	0,6857	0,6604	$\geq 1 \dots 2$
ЧОК	-852 486,0	-826 816,0	-461 069,0	$>0$

Из таблицы 3.3 можно сделать следующие выводы:

- 1) коэффициент абсолютной ликвидности ниже норматива, следовательно, ООО «ЗСК» испытывает проблемы с ликвидностью в краткосрочном периоде;
- 2) коэффициент критической ликвидности незначительно ниже норматива во все рассматриваемые периоды времени;
- 3) коэффициент текущей ликвидности и коэффициент критической ликвидности, практически не отличается. Это объясняется почти полным отсутствием у предприятия производственных запасов;
- 4) значение чистого оборотного капитала меньше 0 [14].

### 3.3 Оценка долгосрочной платежеспособности и финансовой устойчивости ООО «ЗСК»

Оценка долгосрочной платежеспособности организации необходима для того, чтобы знать, может ли организация обслуживать свой заемный капитал и в какой мере. В таблице 3.4 представлены исходные данные для оценки долгосрочной платежеспособности и финансовой устойчивости для ООО «ЗСК».

Таблица 3.4 – Исходные и расчетные данные для оценки долгосрочной платежеспособности и финансовой устойчивости ООО «ЗСК»

Показатели	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
Средняя величина кредиторской задолженности	126 474,0		110 003,5		61 941,5	
Средняя величина краткосрочных кредитов и займов	404,0		404,0		568,0	
Средняя величина долгосрочные кредиты и займы	0,0		0,0		0,0	
Показатели	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2018	31.12.2019
Заемный капитал	764 405	2 142 982	2 142 982	2 630 273	2 630 273	1 357 518
Долгосрочные кредиты и займы	0	0	0	0	0	0
Краткосрочные кредиты и займы	404	404	404	404	404	732
Кредиторская задолженность	104 918	148 030	148 030	71 977	71 977	51 906
Средняя величина заемного капитала	1 453 694		2 386 628		1 993 896	
Собственный капитал	1 338	3 988	3 988	65 686	65 686	179 412
Средняя величина собственного капитала	2 663		34 837		122 549	
Совокупные активы	765 743	2 146 980	2 146 980	2 695 959	2 695 959	1 536 930
Средняя величина совокупных активов	1 456 362		2 421 470		2 116 445	
Чистая прибыль	1 356	2 660	2 660	81 667	81 667	113 726
Прибыль до уплаты налогов и процентов (ЕВИТ)	1 356	2 660	2 660	81 667	81 667	113 726
Выплата основной суммы долго (погашение займов и кредитов)	0	0	0	0	0	0

СК – собственный капитал – итог III раздела бухгалтерского баланса организации;

ДК – долгосрочные кредиты и займы;

КК – краткосрочные кредиты и займы;

КЗ – кредиторская задолженность;

ЗК – заемный капитал.

Ниже представлены формулы для расчета финансовой устойчивости:

$$\text{ЗК} = \text{КК} + \text{ДК} + \text{КЗ}. \quad (3.15)$$

Стоимость заемного капитала:

$$\text{Стоимость ЗК} = \frac{|\% \text{ куплате}|}{(\text{Ср. вел. ДК} + \text{Ср. вел. КК})} \times 100\%. \quad (3.16)$$

ЕВИТ – прибыль организации до уплаты налогов и процентов:

$$\text{ЕВИТ} = \% \text{ к уплате} + \text{прибыль до налогообложения}. \quad (3.17)$$

ROA – рентабельность активов:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Ср. вел. активов}} \times 100\%. \quad (3.18)$$

Чтобы оценить стоимость заемного капитала, проводят сравнение данного показателя с ROE и ROA. Так, для ООО «ЗСК», стоимость заемного капитала на протяжении всего рассматриваемого периода значительно превышает ROE и ROA (показатели рентабельности) – финансовая система организации находится в опасности и может быть взломана. Также, за трехлетний период стоимость заемного капитала имеет тенденцию к росту, что свидетельствует о том, что у ООО «ЗСК» снижается самостоятельность деятельности.

Используя исходные данные из таблицы 3.4, можно рассчитать следующие коэффициенты, по которым оценивается финансовая устойчивость организации. Коэффициенты квоты собственника:

1) коэффициент соотношения заемного и собственного капитала, коэффициент финансовой устойчивости ( $Kз/с$ ) устанавливает соотношение между различными способами финансирования, отражаемыми в балансе, а также сравнивает величину собственного капитала и капитала кредиторов:

$$Kз/с = \frac{ЗК}{СК}; \quad (3.19)$$

2) коэффициент соотношения собственного капитала и совокупных активов, коэффициент финансовой независимости (финансовой автономии) ( $Kс/а$ ) – свидетельствует об удельном весе собственного капитала в валюте баланса:

$$Kс/а = \frac{СК}{\text{Совокупные активы}}; \quad (3.20)$$

3) коэффициент соотношения заемного капитала и совокупных активов, коэффициент финансовой напряженности ( $Kз/а$ ) – показывает удельный вес заемного капитала в валюте баланса:

$$Kз/а = \frac{ЗК}{\text{Совокупные активы}}; \quad (3.21)$$

4) коэффициент соотношения долгосрочной задолженности к собственному капиталу ( $Kд/с$ ) – показывает, в какой мере организация зависит от долгосрочных кредитов и займов при финансировании активов:

$$Kд/с = \frac{ДК}{СК}; \quad (3.22)$$

5) коэффициент соотношения краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности ( $K_{к/з}$ ) – отражает краткосрочную потребность организации в финансировании:

$$K_{к/з} = \frac{KK+KЗ}{DK+KK+KЗ}; \quad (3.23)$$

б) коэффициент финансового левириджа ( $K_{ф. л.}$ ) – показывает, сколько денежных единиц актива приносит каждая единица собственного капитала организации:

$$K_{ф. л.} = \frac{\text{Совокупные активы}}{СК}. \quad (3.24)$$

Коэффициенты покрытия:

1) коэффициент покрытия процентов ( $K_{п.п.}$ ) – сравнивает долю прибыли, доступную для обслуживания долга в части расходов на выплату процентов:

$$K_{п.п.} = \frac{ЕВИТ}{\text{платежи по процентам}}; \quad (3.25)$$

2) коэффициент покрытия долга ( $K_{п.д.}$ ) – сравнивает долю прибыли доступной для обслуживания долга в части расходов на выплату процентов и погашения основной суммы долга:

$$K_{п.д.} = \frac{ЕВИТ}{\text{Платежи по процентам} + \frac{\text{Выплата основной суммы долга}}{1-\text{ставка налогообложения (20%)}}}. \quad (3.26)$$

Расчет перечисленных выше коэффициентов финансовой устойчивости для ООО «ЗСК» приведен ниже в таблице 3.5.

Наиболее простые коэффициенты финансовой устойчивости характеризуют соотношения между активами и обязательствами в целом, без учета их структуры.

Таблица 3.5 – Коэффициенты финансовой устойчивости для ООО «ЗСК»

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Нормативное значение
Коэфф. соотношения заемного капитала к собственному капиталу	545,89	68,51	16,27	< 0,7
Коэфф финансовой автономности	0,002	0,014	0,058	> 0,5
Коэфф. финансовой напряженности	0,998	0,986	0,942	< 0,5
Коэфф. соотношения долгосрочной задолженности к собственному капиталу	0,000	0,000	0,000	< 1
Коэффициент соотношения краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности (Кк/з)	1,003	1,004	1,009	В зависимости от специфики бизнеса
Коэфф. финансового левериджа	546,888	69,509	17,270	Чем выше, тем лучше
Индекс финансового левериджа	546,888	69,509	17,270	> 1
Коэфф. покрытия процентов	0,649	8,815	7,191	> 1
Коэфф. покрытия долга	0,000	0,000	0,000	> 1

Коэффициент финансовой устойчивости (Кз/с) в период исследования не входит в границы нормы, что свидетельствует о том, что организация ООО «ЗСК» финансово не устойчива.

Коэффициент финансовой независимости (Кс/а) не входит в границы нормативных значений за весь исследуемый период – удельный вес собственного капитала в валюте баланса для ООО «ЗСК» имеет недостаточный размер, и организация финансово зависима в достаточной мере.

Коэффициент финансовой напряженности (К з/а) отсутствует, что означает, что у ООО «ЗСК» высокая степень зависимости от внешних источников финансирования.

Коэффициент отношения ДК к СК (Кд/с) за весь рассматриваемый период не входит в нормативные значения – у ООО «ЗСК» существует сильная зависимость от внешнего финансирования.

Коэффициент отношения краткосрочной задолженности к общей величине задолженностей (К к/з) за исследуемый период практически неизменен.

Коэффициент финансового левериджа (К ф.л.) за весь анализируемый период очень высокий.

Коэффициент покрытия процентов (К п.п) выше нормы – организация способна выплачивать задолженности.

Коэффициент покрытия долга (К п.д.) за исследуемый период отсутствует, свидетельствует об увеличении финансового риска у ООО «ЗСК».

Проведем расчет средневзвешенной стоимости ООО «ЗСК». WACC (Weight Average Cost of Capital) – это средневзвешенная стоимость капитала, показатель используется при оценке необходимости инвестирования в различные ценные бумаги, проекты и дисконтировании ожидаемых доходов от инвестиций и измерении стоимости капитала компании.

Средневзвешенная стоимость капитала показывает минимальный возврат средств предприятия на вложенный в его деятельность капитал, или его рентабельность.

Фактически WACC характеризует альтернативную стоимость инвестирования, тот уровень доходности, который может быть получен компанией при вложении не в новый проект, а уже в существующий.

Для расчета средневзвешенной стоимости капитала воспользуемся формулой (3.27), которая представлена ниже:

$$\begin{aligned} WACC = & SK_{ср} \times ROE + \text{Дол. } KЗ_{ср} \times \text{ст-ть } ЗК \times (1 - НК) + \\ & + Kр KЗ_{ср} \times \text{ст-ть } ЗК, \end{aligned} \quad (3.27)$$

где WACC – средневзвешенная стоимость капитала;

SK ср – доля средней величины собственного капитала в средней величине пассива (III раздела баланса «Капитал и резервы»);

ROE – рентабельность собственного капитала, %;

Дол. КЗ ср – доля средней величины долгосрочных кредитов и займов в средней величине пассивов;

Ст–ть ЗК – стоимость заемного капитала, %;

НК – налог на прибыль, %.

Исходные данные для расчета WACC, а также и сам расчет WACC для ООО «ЗСК» за каждый год трехлетнего периода, и за весь период представлен в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Расчет WACC для ООО «ЗСК»

Показатели	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2018	31.12.2019
Собственный капитал	1 338	3 988	3 988	65 686	65 686	179 412
Средняя величина собственного капитала	2 663		34 837		122 549	
Доля собственного капитала в пассивах	0,002		0,014		0,058	
Долгосрочные кредиты и займы	0	0	0	0	0	0
Средняя величина долгосрочных кредитов и займов	0		0		0	
Доля долгосрочных кредитов и займов в пассивах	0,000		0,000		0,000	
Краткосрочные кредиты и займы	404	404	404	404	404	732
Средняя величина краткосрочных кредитов и займов	404		404		568	
Доля краткосрочных кредитов и займов в пассивах	0,000		0,000		0,000	
Пассивы как валюта баланса по пассивам	765 743	2 146 980	2 146 980	2 695 959	2 695 959	1 536 930
Средняя величина пассивов	1 456 362		2 421 470		2 116 445	
Чистая прибыль (убыток)	2 660		81 667		113 726	
ROE	99,887		234,426		92,800	
Проценты к уплате	4 098		9 265		15 814	
Средняя величина заемного капитала	404		404		568	
Стоимость заемного капитала	10,144		22,933		27,842	
WACC	0,1855		3,3764		5,3809	

Для оценки динамики WACC, показатель сравнивают с ROE с точки зрения схожести динамики. Так, исходя из таблицы 3.6, можно заметить, что эти показатели различны, обусловлено это отсутствием собственного капитала у

компании. Следовательно, тенденции развития ООО «ЗСК» принимает больше отрицательные позиции, чем положительные [14].

### 3.4 Расчет показателей деловой активности ООО «ЗСК»

Показатели деловой активности часто называют коэффициентами текущей деятельности организации, они в основном измеряют эффективность использования организацией активов. Для оценки показателей деловой активности рассчитываются коэффициенты оборачиваемости. Оборачиваемость определяется либо числом оборотов, либо рассчитывается срок оборачиваемости в днях. К показателям деловой активности относят:

1) коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ( $N_{ДЗ}$ ):

$$N_{ДЗ} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Ср. вел. ДЗ}}, \quad (3.28)$$

$$N_{ДЗ} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Ср. вел. ДЗ}}, \quad (3.29)$$

$$N_{ДЗ} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Ср. вел. ДЗ}}; \quad (3.30)$$

2) средний период сбора дебиторской задолженности ( $O_{ДЗ}$ ):

$$O_{ДЗ} = \frac{365}{N_{ДЗ}}; \quad (3.31)$$

3) коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ( $N_{КЗ}$ ):

$$N_{КЗ} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Ср. вел. КЗ}}, \quad (3.32)$$

4) средний период сбора кредиторской задолженности (Окз):

$$Окз = \frac{365}{Окз}; \quad (3.33)$$

5) коэффициент оборачиваемости запасов (Nз):

$$Nз = \frac{\text{Себестоимость произведенной продукции}}{\text{Ср. вел. запасов}}; \quad (3.34)$$

6) длительность запасов (Оз):

$$Оз = \frac{365}{Nз}; \quad (3.35)$$

7) коэффициент оборачиваемости активов (Na):

$$Na = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Ср. вел. активов}}; \quad (3.36)$$

8) средний период оборота активов (Оа):

$$Оа = \frac{365}{Na}; \quad (3.37)$$

9) коэффициент оборачиваемости ЧОК (Nчок):

$$Nчок = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Ср.вел. ЧОК}}; \quad (3.38)$$

10) средний период оборота ЧОК (Очок):

$$\text{Очок} = \frac{365}{\text{Очок}}. \quad (3.39)$$

Для расчета показателей деловой активности для ООО «ЗСК» использовались данные, представленные в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Показатели деловой активности ООО «ЗСК»

Показатели	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2018	31.12.2019
Выручка от продаж	29 615,0	148 897,0	148 247,0	29 615,0	148 897,0	148 247,0
ДЗ	492 886	1 189 470	1 189 470	1 400 000	1 400 000	864 685
средняя ДЗ	841 178,0		1 294 735,0		1 132 342,5	
Кредиторская задолженность	104 918,0	148 030,0	148 030,0	71 977,0	71 977,0	51 906,0
Ср величина КЗ	126 474,0		110 003,5		61 941,5	
Запасы	23,000	36,000	36,000	34,000	34,000	34,000
средние запасы	29,500		35,000		34,000	
Активы	569 067,0	1 290 496,0	1 290 496,0	1 803 457,0	1 803 457,0	896 449,0
Ср величина Активов	929 781,5		1 546 976,5		1 349 953,0	

Приведенные коэффициенты деловой активности для ООО «ЗСК» рассчитаны и представлены в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Коэффициенты деловой активности ООО «ЗСК»

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Ндз	0,0	0,1	0,1
Одз, дни	10 395,78	3 182,56	2 795,59
Нкз	0,2	1,4	2,4
Окз, дни	1 563,04	270,40	152,92
Нз	71,6	106,3	103,3
Оз, дни	5,10	3,43	3,53
На	0,0	0,1	0,1
Оа, дни	17 949,42	5 935,89	5 210,91
Ноб.а	0,0	0,1	0,1
Ооб.а, дни	11 459,40	3 792,19	3 323,73

Дадим оценку показателям деловой активности ООО «ЗСК».

Коэффициент оборачиваемости ДЗ за трехлетний период имеет низкие значения. На 2019 год  $N_{дз} = 0,1$ , что означает, что дебиторская задолженность погашается в течении нескольких лет.

Коэффициент оборачиваемости КЗ за трехлетний период возрастает – кредиторская задолженность погашается, 2 – 3 раза в год, что является положительным моментом в развитии организации.

Также, существует рациональное соотношение:  $N_{дз} > N_{кз}$ ;  $O_{дз} < O_{кз}$ .

Для ООО «ЗСК» данное соотношение не соблюдается во всех рассматриваемых периодах, что свидетельствует об неэффективном функционировании организации.

Коэффициент оборачиваемости активов изменяется незначительно, динамика находится в состоянии стагнации [14].

### 3.5 Оценка эффективности деятельности ООО «ЗСК»

Оценка рентабельности организации состоит в оценке показателей эффективности функционирования организации, таких как ROS (рентабельность деятельности), ROA (рентабельность активов) и ROE (рентабельность собственного капитала).

Данные показатели рассчитывались ранее в работе, тем не менее, необходимо сравнить их динамику. Показатели представлены в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Показатели эффективности функционирования организации ООО «ЗСК»

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.
ROE (рент. собств. кап.),%	99,89	234,43	92,80
ROA (рент. акт.),%	0,18	3,37	5,37
ROS (рент. д. орг.),%	8,98	54,85	76,71

Все показатели эффективности имеют схожую динамику изменения. С 2017 по

2019 г. все представленные показатели высокие. Такую динамику можно оценить, как положительную тенденцию в развитии организации [14].

### Выводы по разделу три

Таким образом, был проведен анализ экономического состояния ООО «ЗСК», который включает в себя: экспресс-анализ деятельности предприятия, анализ краткосрочной платежеспособности, ликвидности, оценка долгосрочной платежеспособности и финансовой устойчивости организации, расчет показателей деловой активности ООО «ЗСК», оценка рентабельности и эффективности деятельности предприятия. В ходе проведенного анализа было выявлено, что: денежный поток ООО «ЗСК» является отрицательным во все рассматриваемые периоды. Это является отрицательной тенденцией развития организации. У ООО «ЗСК» во всех периодах наблюдается положительная тенденция функционирования. ООО «ЗСК» имеет достаточно средств для погашения краткосрочных обязательств – активы используются правильно. Стоимость заемного капитала на протяжении всего рассматриваемого периода значительно превышает ROE и ROA (показатели рентабельности) – финансовая система организации находится в опасности. Также, за трехлетний период стоимость заемного капитала имеет тенденцию к росту, что свидетельствует о том, что у ООО «ЗСК» возрастает зависимости от внешних источников финансирования. Организация ООО «ЗСК» финансово неустойчива. Удельный вес собственного капитала в валюте баланса для ООО «ЗСК» недостаточный, и организация финансово зависима от внешних источников финансирования. Подводя итог, можно сказать, что рассматриваемое предприятие функционирует эффективно (значения показателей рентабельности на хорошем уровне), однако существует существенная зависимость предприятия от внешних источников финансирования, а также на предприятии неэффективно осуществляется управление оборотными активами.

## 4 АНАЛИЗ РИСКОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ООО «ЗСК» И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ИХ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ

### 4.1 Анализ рисков ООО «ЗСК»

Для того, чтобы приступить управлению рисками в деятельности компании ООО «ЗСК», нужно провести их классификацию и оценку.

Поскольку деятельность строительного предприятия является локально закрепленной на региональном уровне, риски внешнего окружения следует рассматривать на двух уровнях: макро и мезоуровень. Также на микроуровне необходимо рассмотреть внутренние риски самой организации.

Таким образом, можно представить следующую классификацию рисков в деятельности ООО «ЗСК».

Риски макроэкономического уровня включают в себя следующие:

- внешнеэкономические риски (изменение внешних источников финансирования инвестиционных проектов, рост импорта определенных видов продукции, изменение государственной политики относительно импорта подрядных строительных работ);

- внутриэкономические риски (рост реального ВВП, изменение инвестиционной политики государства, изменение уровня инфляции, рост государственной поддержки инвестиционно – строительных проектов, реализация государственных программ, стимулирующих спрос на строительную продукцию, рост социальной поддержки населения, изменение мировых цен на энергоносители, изменение политики стимулирования инвестиционной активности предприятий-заказчиков, изменение доступности финансовых ресурсов, политика воздействия на инвестиционный климат);

- социально-политические условия (политическая нестабильность);

- уровень безработицы, (состояние охраны окружающей среды) [24].

Риски мезоуровня систематизированы нами следующим образом:

– экономические риски (уровень конкуренции на рынке подрядных строительных работ, характер рыночной конкуренции подрядных строительных работ, возможности привлечения инвестиций, технический прогресс в строительстве, состояние рынка строительных материалов, состояние рынка средств производства, требования к потребительским свойствам строительной продукции, состояние рынка рабочей силы, степень и характер интеграции предприятий в инвестиционно-строительной сфере);

– фискально-монетарные риски (налоговая нагрузка на строительное предприятие, уровень банковского процента, возможности привлечения акционерного капитала);

– социально-политические риски (уровень занятости населения, состояние природоохранной защиты, использование вторичного рынка сырья и отходов, политика использования земельных ресурсов, демографическая ситуация).

Риски микроуровня включают в себя следующие:

– организационные, структурные и системные риски: структура вознаграждений, операционные процедуры, процессы разрешения споров и т. д.;

– управленческие. Уровень компетентности команды для успешного осуществления проекта, источники финансирования и т.д.;

– риски планирования и выполнения работ: участие бригад, разрешения и правила, определение сфер ответственности и т.д.;

– внешние риски для команды проекта: сложность проекта, ограничения по стройплощадке и ее удаленность, наличие поставщиков, инфляция, производительность труда и оборудования, и т.д. [28].

На основе анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЗСК», а также вышеизложенного материала был создан реестр рисков для ООО «ЗСК» с учётом специфики деятельности, позволяющий провести их оценку. Реестр рисков представлен в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Реестр рисков ООО «ЗСК»

КОД	НАИМЕНОВАНИЕ РИСКА	ОПИСАНИЕ ОПАСНОСТИ РИСКА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	УРОВЕНЬ ЗНАЧИМОСТИ РИСКА	УРОВЕНЬ ВЕРОЯТНОСТИ
<b>Финансовые риски</b>				
1	Низкий уровень кредитоспособности	Занижение реальной стоимости активов предприятия; возникновение дополнительных расходов; сокращение объемов продаж в результате нарушения договорных обязательств	Высокий	Средний
2	Риск потери финансирования		Высокий	Средний
3	Нецелевое расходование денежных средств		Средний	Низкий
4	Налоговая нагрузка		Низкий	Средний
<b>Риски, связанные с покупательной способностью денег</b>				
5	Инфляционные риски	Занижение реальной стоимости активов предприятия; возникновение дополнительных расходов	Средний	Средний
6	Риск изменения курса валют		Низкий	Средний
<b>Коммерческие риски</b>				
7	Риск изменения потребительских предпочтений	Падение спроса на недвижимость, задержка сроков сдачи объектов, снижение прибыли	Средний	Средний
8	Нарушения условий договора с поставщиками		Высокий	Низкий
9	Риск неплатежа со стороны участников долевого строительства		Высокий	Средний
10	Увеличение затрат по строительству объектов		Средний	Высокий
11	Риск снижение спроса на недвижимость		Высокий	Средний
<b>Риск снижения качественных характеристик объекта строительства</b>				
12	Низкое качество материалов и оборудования	Финансовые убытки и снижение прибыли в результате повышения цены на материалы; нарушение технологического процесса деятельности в организации	Высокий	Низкий
13	Нарушение сроков строительства (в условиях пандемии COVID – 19)		Средний	Высокий
14	Недостатки проектно-изыскательских работ		Высокий	Низкий

Продолжение таблицы 4.1

15	Уход от проектного решения		Средний	Низкий
Риски персонала				
16	Низкая квалификация персонала	Дополнительные расходы по повышению квалификации работников	Высокий	Высокий
17	Снижение мотивации персонала		Средний	Низкий
18	Потеря кадров		Средний	Низкий
19	Несчастный случай на производстве		Низкий	Средний
Стратегические риски				
20	Появление на рынке новых конкурентов	Сокращение объемов продаж; потеря ключевых клиентов; недополучение прибыли.	Средний	Низкий
21	Неэффективные инвестиции		Высокий	Средний
22	Влияние конкурентной среды		Низкий	Высокий
Политические риски				
23	Изменение законодательства	Невозможность строительства по ранее принятым законам, затрата времени на разработку новых проектных решений и решение вопросов с документооборотом	Низкий	Высокий
24	Политическая нестабильность		Низкий	Низкий
Публично–правовые риски				
25	Утрата прав на земельный участок	Остановка строительства, затруднения или невозможность строительства	Низкий	Низкий
26	Ограничения уступки права собственности		Высокий	Средний
27	Риск несоответствия государственному стандарту		Средний	Низкий
28	Судебные иски со стороны собственников		Низкий	Средний
29	Риск недобросовестности собственников в гарантийный период		Низкий	Средний

#### Окончание таблицы 4.1

Экологические риски				
30	Риски в ходе проведения земельных работ, монтажных работ	Негативные последствия для окружающей среды, загрязнение атмосферы, вред здоровью персонала и населению; потеря и повреждение имущества; платежи за нарушение рельефа и штрафные санкции, установленные государственными органами охраны природы	Высокий	Низкий

Все потенциальные риски, угрожающие предприятию были сформированы в реестр рисков. С помощью данного реестра рисков, мы провели распределение рисков на значимые для деятельности предприятия и не существенные. Для более наглядного анализа рисков построим карту рисков.

Уровень значимости	Высокий	12,13,14,30	1,2,9,11,21,25,26	16
	Средний	3,15,17,18,20,27	5,10,	7,
	Низкий	12, 24	4,6,19,28,29	8,22,23
		Низкий	Средний	Высокий
Уровень вероятности				

Рисунок 4.1 – Карта рисков ООО «ЗСК»

На основе карты рисков мы выяснили, что наиболее опасными рисками (красная и оранжевая зоны) для предприятия ООО «ЗСК», являются:

- 1) низкий уровень кредитоспособности;
- 2) риск потери финансирования;
- 3) риск неплатежа со стороны участников долевого строительства;
- 4) увеличение затрат на строительство;
- 5) риск снижения спроса на недвижимость;
- 6) нарушение сроков строительства (в условиях пандемии COVID-19);
- 7) низкая квалификация персонала;

- 8) неэффективные инвестиции;
- 9) ограничения уступки прав собственности.

В карте рисков мы видим в красной зоне такой риск, как низкая квалификация персонала. Такой риск очень характерен для компании, так как компания работает по договорам подряда. Важно грамотно подбирать команды для реализации проекта, а также проводить анализ предлагаемых работ компаний для осуществления строительства. Неопытность и недостаточность знаний в каждой области найма по договору подряда может сыграть негативную роль и нанести сильный удар как по финансовой составляющей компании, так и по репутации.

Как говорилось ранее, фирма заключила контракты на строительство объектов до принятия закона и продолжает строительство по ранее разрешенной схеме. Поэтому для компании опасен такой риск, как неплатеж со стороны участников долевого строительства. Как правило, все этапы строительства распланированы, и в случае большого процента задержки платежа, может произойти задержка сроков окончания строительства, что повлечет за собой дополнительные расходы на оплату неустоек.

Увеличение затрат на строительство. В основном происходит из-за плавающего курса, а также превышение сметной стоимости строительных работ по договору подряда в результате проведения подрядчиком дополнительных работ либо использования им большего количества материала.

#### 4.2 Предложения по формированию системы управления рисками ООО «ЗСК»

В предыдущем разделе, на основе реестра риска была составлена карта рисков. На основе карты рисков были выделены наиболее опасные риски для компании.

Цель управления рисками – обеспечение защиты предприятия от негативного воздействия заблаговременно. За счет разработки мероприятий по снижению или уклонению от рисков обеспечить устойчивое положение организации на рынке.

Не маловажной целью управления рисками является обеспечение устойчивого положения компании на рынке без потерь наработанной репутации и опыта в сфере строительства.

Итак, любая экономическая деятельность сопровождается определенными рисками (политическими, экономическими, финансовыми, коммерческими и другими), что связано с множеством условий и факторов влияющих на результаты принимаемых решений. ООО «ЗСК», как и любая другая компания застройщика, постоянно сталкивается с потенциальными рисками, которые могут отрицательно повлиять на ее деятельность. Для дальнейшего функционирования предприятия в вопросах оценки рисков нами предлагается методика расчета итоговой оценки риска в привлечением группы экспертов.

Методика включает в себя следующие этапы:

- формирование экспертной группы;
- выявление наиболее значимых для предприятия рисков на основе реестра рисков, карты рисков и мнений экспертов;
- расчёт итоговой оценки риска;
- выявление наиболее приоритетных рисков на основе итоговой оценки риска;
- разработка предупредительных мероприятий и мероприятий по снижению рисков.

Ниже рассмотрим этапы методики более подробно.

Рассмотрим один из возможных путей количественного описания характеристик эксперта, основанный на вычислении относительных коэффициентов компетентности по результатам высказывания специалистов о составе экспертной группы [23].

Суть методики сводится к тому, что ряду специалистов предлагается высказать мнение о списочном составе экспертной группы. Если в этом списке появляются лица, не вошедшие в исходный список, им тоже предлагается назвать специалистов для участия в экспертизе. После нескольких этапов будет получен полный список кандидатов в группу.

По результатам опроса составляется, так называемая, матрица оценок. По строкам и столбцам которой записываются фамилии экспертов, а элементами таблицы являются переменные:

$$x_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если } j\text{-ый эксперт назвал } i\text{-го} \\ 0, & \text{если } j\text{-ый эксперт не назвал } i\text{-го} \end{cases}, \quad (4.1)$$

$$k_i^n = \frac{\sum_{j=1}^m x_{ij} k_j^{n-1}}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m x_{ij} k_j^{n-1}}, \quad (i = \overline{1, m}; j = \overline{1, m}; n = 1, 2, \dots), \quad (4.2)$$

где  $m$  – число экспертов в списке (размерность матрицы  $\|x_{ij}\|$ );

$n$  – номер порядка коэффициента компетентности.

Коэффициенты компетентности нормированы так, что их сумма равна единице:

$$\sum_{i=1}^m k_i^n = 1, \quad n = 1, 2, \dots. \quad (4.3)$$

По формуле (5.1) можно вычислить значение компетентности для различных порядков, начиная с первого. На первом шаге полагаем равную компетентность всех экспертов, поэтому  $k_j^0 = 1, j = 1, m$ . При  $n = 1$  выражение (4.1) будет иметь вид:

$$k_i^1 = \frac{\sum_{j=1}^m x_{ij}}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m x_{ij}}, \quad i = \overline{1, m}; \quad j = \overline{1, m}. \quad (4.4)$$

Смысл этой формулы в том, что подсчитывается число голосов, поданных за  $i$ -го эксперта, и делится на общее число голосов, поданных за всех экспертов. Таким образом, коэффициент компетентности первого порядка – это относительное число экспертов, высказавшихся за включение  $i$ -го эксперта в группу.

Относительный коэффициент компетентности второго порядка получают из (5.1) для  $n = 2$  при условии, что  $k_j^1$  ( $j = 1, 2 \dots m$ ) определены по (4.5):

$$k_i^2 = \frac{\sum_{j=1}^m x_{ij} k_j^1}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m x_{ij} k_j^1}, \quad i = \overline{1, m}; \quad j = \overline{1, m}. \quad (4.5)$$

Коэффициенты второго порядка представляют собой относительное количество голосов, взвешенных коэффициентом компетентности первого порядка.

Последовательно вычисляя относительные коэффициенты компетентности более высокого порядка, можно убедиться, что процесс быстро сходится после 3 – 4 вычислений, то есть относительные коэффициенты быстро стабилизируются. В общем случае относительные коэффициенты компетентности определяются как:

$$k_i = \lim_{n \rightarrow \infty} k_i^n, \quad \sum_{i=1}^n k_i = 1. \quad (4.5)$$

Ниже проведено определение состава экспертной группы методом относительных коэффициентов компетентности. В качестве экспертов выступали следующие лица:

- генеральный директор Беличенко В.А.;
- коммерческий директор Утешева С.С.;
- главный бухгалтер Вострикова Н.В.;
- аудитор-эксперт Блинова Н.Н.

В результате опроса четырех экспертов предприятия о составе экспертной группы получены данные ( $x_{ij}$ ) о мнении каждого из них по включению (1) или не включению (0) экспертов в рабочую группу. Эти данные сведены в таблицу 4.2.

Таблица 4.2 – Результаты опроса экспертов

	Эксперт 1	Эксперт 2	Эксперт 3	Эксперт 4
Эксперт 1	1	1	1	1
Эксперт 2	1	1	0	0
Эксперт 3	1	0	1	1
Эксперт 4	1	1	0	1

Результаты пошаговой обработки полученных данных по описанному выше алгоритму будут иметь следующий вид.

На первом шаге, полагая равную компетентность всех экспертов, принимаем  $k_j^0 = 1, j = 1, \dots, 4$  и вычисляем коэффициенты относительной компетентности первого порядка:  $1/14$  первую строку после умножение нулевой.

На втором шаге, используя полученные значения, вычисляем коэффициенты относительной компетентности второго порядка.

Продолжая аналогичные вычисления до тех пор, пока  $k_i^n$  не будут отличаться от  $k_i^{n-1}$  с точностью 0,001, получим.

Коэффициенты компетентности представлены в таблице 4.2.

Таблица 4.2 – Коэффициенты компетентности экспертов

Коэффициенты компетентности	1	2	3	4
$K^1$	0,333	0,167	0,250	0,250
$K^2$	0,324	0,162	0,270	0,243
$n \rightarrow \infty kn$	0,328	0,159	0,275	0,238

Итак, наибольший вес (наибольший коэффициент компетентности) у первого эксперта, наименьший – у второго.

Далее для расчета итоговой оценки риска экспертной группе необходимо было определить значения уровня последствий риска ( $r$ ) и вероятность возникновения риска ( $p$ ). Для определения уровня последствий риска экспертами задается рейтинг последствий риска. Значения рейтинга последствий риска и вероятности возникновения риска задаются членами экспертной группы в ходе опроса и дальнейшей обработки полученных ответов. Для определения уровня последствий риска необходимо воспользоваться таблицей 4.3.

Таблица 4.3 – Определение уровня последствий риска

Рейтинг последствий риска	Уровень последствий риска ( $r$ )	Степень влияния риска
1	10	Значительное влияние риска
2	7	Среднее влияние риска
3	3	Влияние риска ниже среднего
4	1	Низкое влияние риска

Для анализа экспертам были предложены существенные, значимые, наиболее опасные для предприятия риски, т.е. те, которые попали в красную и оранжевую зону построенной выше карты рисков. Ведь именно они представляют наибольшую опасность для предприятия, и именно по ним надо срочно принимать управленческие решения.

Результаты опроса экспертов приведены в таблице 4.4.

Таблица 4.4 – Экспертная оценка существенности риска

Риск	Эксперт 1		Эксперт 2		Эксперт 3		Эксперт 4		Итоговая оценка существенности риска (К)
	Рейтинг последствий риска	Вероятность возникновения риска, %	Рейтинг последствий риска	Вероятность возникновения риска, %	Рейтинг последствий риска	Вероятность возникновения риска, %	Рейтинг последствий риска	Вероятность возникновения риска, %	
1. Низкий уровень кредитоспособности	2	42%	2	38%	2	44%	1	47%	3,37
2. Риск потери финансирования	1	37%	2	35%	2	41%	2	39%	2,96
3. Риск неплатежа со стороны участников долевого строительства	1	57%	1	59%	1	54%	1	60%	4,46
4. Увеличение затрат на строительство	1	53%	1	56%	1	49%	1	51%	4,02
5. Риск снижения спроса на недвижимость	2	36%	2	32%	3	25%	2	43%	2,73
6. Нарушение сроков строительства (в условиях пандемии COVID – 19)	3	49%	2	41%	2	53%	1	51%	3,17
7. Низкая квалификация персонала	1	60%	1	54%	1	47%	1	58%	4,30
8. Неэффективные инвестиции	2	38%	3	29%	3	26%	3	36%	2,58
9. Ограничения уступки прав собственности	3	25%	3	27%	3	29%	3	31%	2,18

Итоговая оценка существенности риска (K), приведенная в таблице 4.4, рассчитывалась по формуле

$$K = \sum_{i=1}^4 r_i \times p_i \times k_i, \quad (4.6)$$

где  $i$  – номер эксперта;

$r$  – уровень последствий риска;

$p$  – вероятность возникновения риска;

$k$  – коэффициент компетентности эксперта.

На основе таблицы 4.4 можно выделить наиболее значимые риски, имеющие наибольшее значение итоговой оценки рисков. К ним относятся:

- 1) риск неплатежа со стороны участников долевого строительства;
- 2) низкая квалификация персонала;
- 3) увеличение затрат на строительство.

Именно по этим трем рискам необходимо принимать первоочередные решения [23].

#### 4.3 Мероприятия по нейтрализации наиболее значимых рисков ООО «ЗСК»

В результате привлечения группы экспертов и проведения итоговой оценки существенности риска были выявлены наиболее опасные для предприятия риски:

- риск неплатежа со стороны участников долевого строительства ( $K = 4,46$ );
- низкая квалификация персонала ( $K = 4,30$ );
- увеличение затрат на строительство ( $K = 4,02$ ).

Рассмотрим возможные мероприятия по управлению перечисленными рисками.

Снижение риска неплатежа со стороны участников долевого строительства.

Неплатеж со стороны участников долевого строительства опасен замедлением строительства и задержкой сроков сдачи.

Дебиторскую задолженность с учетом специфики отрасли невозможно отразить. В компании рекомендуется создать в будущем отдел «Должной осмотрительности», который будет заниматься подбором дебиторов. Это значит, что прежде чем заключать сделку с новым контрагентом, следует убедиться, что это не «однодневка» и не формальное юридическое лицо, а реальная фирма, которая добросовестно работает, исправно платит налоги и имеет необходимые ресурсы для выполнения условий договора. Необходимо запрашивать все учредительные документы и финансовую отчетность. Также особое внимание надо уделять тому, чтобы не было банкротства и исполнительных производств.

У компании ООО «ЗСК» в рамках работы с дебиторской задолженностью существует только политика взыскания. В основном, происходит досудебное урегулирование мирным путем, если не получается урегулировать проблему, то дело передается в суд. И суд взыскивает задолженность с участника долевого строительства.

В основном все застройщики требуют, чтобы была внесена сумма в 100% объеме. Многие клиенты боятся вкладывать всю сумму сразу, а так же бывают случаи, когда физическим лицам не одобряют кредит, либо ипотеку. Как известно у предприятия ООО «ЗСК» средний срок строительства одного жилого комплекса около 5 лет, средний срок строительства одного дома –1,5 года. Следовательно, предприятие ООО «ЗСК» может предложить участнику долевого строительства рассрочку, на время реализации полного проекта, но не более, чем на три года. Это позволит миновать получение ипотечного кредита в банке. Процент по рассрочке будет ниже процента по банковской ипотеке. Условия получения рассрочки будут более «мягкими», чем условия получения ипотеки в банке. Такая схема будет работать по принципу: максимальный первоначальный взнос, а в дальнейшей распределение суммы долга по графику платежей. Но в будущем, когда компания завершит строительство начатых объектов, работать на прежних условиях она не сможет.

Компании ООО «ЗСК» придется работать по новому законодательству, а это

переход на строительство по эскроу-счету. На основании постановления правительства от 18 июня 2018 года № 697, в котором описаны критерии работы, которым в соответствии с Федеральным законом «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» не все застройщики смогут работать по программе строительства эскроу. Застройщику не только придется соответствовать данным критериям, но и выбирать банк. Выбранный уполномоченный банк и банки должны соответствовать критериям постановления, по которым они имеют право осуществлять открытие счетов эскроу для расчетов по договорам участия в долевом строительстве.

Например, банк должен участвовать в системе страхования вкладов, а также у него должна быть универсальная лицензия. Список организаций, которые соответствуют требованиям и могут открывать эскроу-счета, составляет Центральный банк России. В декабре 2020 года в этот список вошли 95 банков.

Рассмотрим этапы открытия застройщиком эскроу-счета:

1) перед стартом продаж застройщик обращается в банк и договаривается об условиях сотрудничества. Также он передает в банк сведения об объекте, который планирует построить. Банки могут взимать комиссию за открытие счета – обычно до 1% от суммы сделки. Эти расходы чаще всего берет на себя застройщик;

2) застройщик находит покупателя и подписывает с ним ДДУ. В документе он указывает реквизиты выбранного банка;

3) покупатель пишет заявление на открытие эскроу-счета и предоставляет необходимые документы. Обычно, у физлиц банки запрашивают только паспорт и зарегистрированный в Росреестре договор долевого участия. У юрлиц могут запросить документы, которые подтверждают полномочия представителя, например доверенность. А у индивидуальных предпринимателей – бухгалтерскую отчетность;

4) покупатель переводит оплату, и банк автоматически блокирует деньги.

Если недвижимость покупалась в ипотеку, средства переводит банк–кредитор. При этом покупатель может взять кредит в одном банке, а открыть эскроу–счет в другом.

Если клиент купил жилье в ипотеку, но не получил его, ему возвращают только деньги с эскроу-счета. Застройщик не обязан компенсировать покупателю проценты, которые тот уже заплатил банку.

Плюсы эскроу-счета:

– Стабильное финансирование. Скорость стройки больше не зависит от объемов продаж. Если у застройщика не хватает собственных средств, он может взять кредит в банке. Так он сразу получит необходимую сумму;

– Банковский контроль. Застройщику не нужно следить за движением средств на счету. Все операции и соблюдение сроков договора контролирует банк;

– Доверие покупателей. Люди охотнее соглашаются участвовать в долевым строительстве. Эскроу-счета дают им гарантию, что их вложения не пропадут.

Минусы эскроу-счета:

– повышение стоимости строительства. Зачастую у застройщика нет полной суммы для строительства нового объекта. В этом случае он берет эти деньги в долг у банка. Обслуживание кредита и выплата процентов увеличивают стоимость строительства. Соответственно, растут и цены на жилье для покупателей. Некоторые застройщики, которые вкладывают в строительство свои средства, отказываются от долевого участия и продают только готовые квартиры. Это тоже повышает стоимость недвижимости для покупателя;

– сложные условия для небольших застройщиков. Маленьким организациям стало сложнее получать финансирование для своих проектов. Банки отказывают таким компаниям в кредите, а без него они не смогут продолжить работу.

Вывод: застройщик сможет получить деньги дольщиков раньше, быстрее закроет свои кредиты.

Управление риском низкой квалификации персонала. На предприятии очень важным фактором является кадровая безопасность. Риск низкой квалификации

персонала относится к внутреннему риску предприятия.

Кадровая безопасность предприятия характеризуется таким состоянием надежности персонала, а также осуществляемыми мерами по отбору, расстановке, перемещению, обучению и увольнению сотрудников, которое обеспечивает защищенность его (предприятия) экономических интересов от внутренних угроз и рисков.

Параметры оценки надежности персонала:

1) психофизиологическая надежность: определяется свойствами организма и психики человека, позволяющая сотруднику выполнять свои производственные функции безошибочно и уверенно;

2) профессиональная надежность: определяется уровнем знаний, квалификации и опыта сотрудника, его деловыми качествами, корпоративной и профессиональной культурой;

3) личностная надежность: определяется степенью преданности сотрудника своему предприятию, его лояльности к фирме с точки зрения личных моральных качеств человека.

Рассмотрим, как можно нейтрализовать риск низкой квалификации персонала.

На данный момент на предприятии трудится 68 человек. Штат слишком «раздут», что подтверждается и руководством компании. Все сотрудники распределены по отделам. Как говорилось ранее, компания работает по договорам подряда, следовательно, дальнейшая реализация проекта зависит от грамотного подбора «компаний-подряда». Чтобы подобрать подрядчиков, следует быть не просто высококвалифицированным специалистом, но и экспертом в данной области.

Для предприятия ООО «ЗСК» будет оптимальным выход из высокой зоны риска путем сокращения персонала по следующим отделам: отдел капитального строительства, проектный отдел, служба качества, отдел реализации, IT-отдел. Ведь трудно найти большое количество специалистов в требуемых вопросах, поэтому нами рекомендуется оставить в среднем по два три человека в отделе,

которые будут являться экспертами. Руководством компании подтверждена возможность сокращения персонала, т.к. не все имеющиеся сотрудники на данный момент обеспечены необходимой занятостью (нагрузкой).

Для этого предлагается провести конкурсный отбор внутри отдела и оставить сотрудников, которые проявят себя специалистом в рамках отдела. В дальнейшем отправить их на дистанционное обучение по специализированным направлениям, а именно обучение на эксперта в данной области.

В современном мире всё больше популярности набирает дистанционное обучение. Чем удобно дистанционное обучение? Для предприятия данное обучение сотрудников является эффективным. Сотрудники будут оставаться на своих рабочих местах и при этом обучаться онлайн. К тому же, онлайн обучение не требует больших финансовых затрат.

Риск увеличения затрат на строительство. Анализ факторов фактического увеличения стоимости строительства проводится в случаях, когда стоимость строительных работ и материалов, оговоренная на момент заключения договора, становится несоответствующей изменившимся рыночным условиям. На изменение стоимости строительства могут влиять совершенно разные причины. С одной стороны, стоимость возведения объекта может измениться вследствие некачественного управления ходом строительства, недобросовестного завышения сметных расценок, потери большого количества строительных материалов из-за неправильного хранения и так далее. Все эти причины лежат в зоне компетентности застройщика, и он несет ответственность за повышение стоимости проекта. С другой стороны, на цену строительства могут повлиять объективные факторы, не зависящие от подрядчика, например, инфляция, изменение курса валют, рост зарплат в сфере строительства, форс-мажорные обстоятельства и многое другое.

Цены на стройматериалы растут постоянно. Для минимизации этого риска следует грамотно составить сметную документацию и рассчитать необходимое количество материалов для реализации проекта. На это как раз оказывает влияние

высокий риск низкой квалификации персонала компании. Следует по возможности заранее закупить материалы, особенно те, которые не требуют специальных условий хранения (могут храниться под открытым небом).

Также необходимо постоянно отслеживать статистику роста цен на рынке строительных материалов, выявить средний процент роста. Выявленный процент роста закладывать в стоимость строительства квартир. И здесь опять возвращаемся к риску низкой квалификации персонала.

#### Выводы по разделу четыре

По выбранной методике была проведена экспертная оценка и выявлены наиболее существенные риски.

Таким образом, в настоящей главе была рассмотрена карта рисков, был составлен реестр основных рисков для предприятий строительной отрасли. По карте рисков были выявлены наиболее высокие риски для компании ООО «ЗСК».

На основе выявленных рисков с помощью экспертной оценки удалось определить их существенность. С помощью существенности наступления риска, были выделены три наиболее опасных риска. Для выявленных рисков разработаны предприятия по их нейтрализации.

Подводя итоги можно сказать, что наиболее выгодным вариант для компании является переход на строительство по эскроу-счету.

Предложенные мероприятия по нейтрализации рисков были апробированы. По результатам, было дано положительное заключение со стороны руководства предприятия ООО «ЗСК»

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе выполнения выпускной квалификационной работы поставленная цель была достигнута, т.е. был проведен анализ рисков экономической безопасности ООО «ЗСК» и предложены мероприятия по их нейтрализации. Для достижения цели были решены следующие задачи:

- 1) рассмотрены теоретические аспекты управления рисками и угрозами в строительной отрасли;
- 2) дана общая характеристика предприятия ООО «ЗСК»;
- 3) проведен экономический анализ деятельности ООО «ЗСК»;
- 4) предложена методика оценки рисков предприятия-застройщика;
- 5) предложенная методика апробирована на предприятии ООО «ЗСК»;
- 6) с помощью предложенной методики выявлены наиболее опасные риски и разработаны механизмы их нейтрализации.

Идентификация рисков в процессе формирования и совершенствования системы управления рисками – первостепенная задача, необходимая для эффективного процесса управления рисками на предприятии.

Для предприятия ООО «ЗСК» риски могут быть разделены на две категории: общие риски и специфические отраслевые риски. Общие риски на предприятии достаточно успешно нейтрализуются финансовой деятельностью предприятия, поэтому в ходе написания выпускной квалификационной работы было принято решение наиболее полно рассмотреть специфический отраслевой риск для предприятия.

Был проведен экономический анализ деятельности предприятия за 2017 – 2019 годы. В результате экспост-анализа было выявлено что ООО «ЗСК» имеет устойчивое развитие. В период 2017 – 2019 годы ООО «ЗСК» имеет положительную тенденцию развития и неустойчивое финансовое положение.

Также был проведен анализ платежеспособности и ликвидности, были посчитаны коэффициенты ликвидности.

Благодаря анализу было выявлено, что коэффициент абсолютной ликвидности ниже норматива, следовательно, ООО «ЗСК» испытывает проблемы с ликвидностью в краткосрочном периоде:

1) коэффициент критической ликвидности незначительно ниже норматива во все рассматриваемые периоды времени;

2) коэффициент текущей ликвидности и коэффициент критической ликвидности, практически не отличается. Это объясняется почти полным отсутствием у предприятия производственных запасов;

3) значение чистого оборотного капитала меньше 0.

Коэффициент финансовой устойчивости (Кз/с) в период исследования не входит в границы нормы, что свидетельствует о том, что организация ООО «ЗСК» финансово не устойчива.

Коэффициент финансовой независимости (Кс/а) не входит в границы нормативных значений за весь исследуемый период – удельный вес собственного капитала в валюте баланса для ООО «ЗСК» имеет недостаточный размер, и организация финансово зависима в достаточной мере.

Коэффициент финансовой напряженности (К з/а) отсутствует, что означает, что у ООО «ЗСК» высокая степень зависимости от внешних источников финансирования.

Коэффициент отношения ДК к СК (Кд/с) за весь рассматриваемый период не входит в нормативные значения – у ООО «ЗСК» существует сильная зависимость от внешнего финансирования.

Коэффициент отношения краткосрочной задолженности к общей величине задолженностей (К к/з) за исследуемый период практически неизменен.

Коэффициент финансового левериджа (К ф.л.) за весь анализируемый период очень высокий.

Коэффициент покрытия процентов (К п.п) выше нормы – организация способна выплачивать задолженности. Коэффициент оборачиваемости ДЗ за

трехлетний период имеет низкие значения. На 2019 год  $N_{дз} = 0,1$ , что означает, что дебиторская задолженность погашается в течении нескольких лет.

Коэффициент оборачиваемости КЗ за трехлетний период возрастает – кредиторская задолженность погашается, 2–3 раза в год, что является положительным моментом в развитии организации.

Для ООО «ЗСК» данное соотношение не соблюдается во всех рассматриваемых периодах, что свидетельствует об неэффективном функционировании организации.

Коэффициент оборачиваемости активов изменяется незначительно, динамика находится в состоянии стагнации.

В ходе проведенного анализа было выявлено, что: денежный поток ООО «ЗСК» является отрицательным во все рассматриваемые периоды. Это является отрицательной тенденцией развития организации. У ООО «ЗСК» во всех периодах наблюдается положительная тенденция функционирования. ООО «ЗСК» имеет достаточно средств для погашения краткосрочных обязательств – активы используются правильно. Стоимость заемного капитала на протяжении всего рассматриваемого периода значительно превышает ROE и ROA (показатели рентабельности) – финансовая система организации находится в опасности.

Для полной и наглядной классификации рисков были составлен реестр и карта рисков. По данным карты и по проведению опроса экспертов были выявлены риски и предложены мероприятия по ним.

Методика расчета итоговой оценки риска в привлечением группы экспертов. Данная методика позволяет определить существенность риска. Первый этап методики – отбор экспертов. Специалисты (потенциальные участники), отбираются путем голосования по каждому эксперту. В дальнейшем, происходит расчёт относительных коэффициентов компетентности, и по ним определяются эксперты, которые будут входить в группу.

Выбранным экспертам предлагается оценить уровень последствия риска и вероятность возникновения риска.

Для анализа экспертам были предложены существенные, значимые, наиболее опасные для предприятия риски, т.е. те, которые попали в красную и оранжевую зону, которые внесены в карту рисков. Ведь именно они представляют наибольшую опасность для предприятия, и именно по ним надо срочно принимать управленческие решения. По опросу экспертов производится расчет существенности риска. Риски, с наибольшим значением итоговой оценки рисков, относятся к первоочередным рискам, по которым незамедлительно следует принимать решения.

После проведения количественной и качественной оценки рисков было выявлено, что наиболее опасным представляется риск неплатежа со стороны участников долевого строительства. Наиболее реальным сценарием реализации риска является завершение строительства по ранее принятому законодательству и переход к строительству по эскроу-счету.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 №6 – ФКЗ, от 30.12.2008 №7 – ФКЗ, от 05.02.2014 № 2 – ФКЗ, от 21.07.2014 №11 – ФКЗ) // СЗ РФ. – 2014 – №3. – Ст. 4398
- 2 Закон «Об участии в долевом строительстве» № 214–ФЗ.
- 3 Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».
- 4 Амелин, В.В. Особенности оценки бизнеса инвестора-застройщика /В.В Амелин, А.Ф. Пацкаев // Научная статья. – 2009 г.
- 5 Бабкин, А.В. О соотношении понятий «экономическая безопасность» и «экономический потенциал» / А.В. Бабкин // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2013 – №4 (125). – С.121 – 127.
- 6 Бакулина, А.А. Оценка девелоперских проектов в сфере коммерческой недвижимости /А.А. Бакулина. – Москва: Ника–центр. – 2007. – 56 с.
- 7 Богачев, С. Н., Строительные риски и возможность их минимизации /А.А. Школьников, Р.А. Розентул, Н.А. Климова // Научная статья. – 2015 г.
- 8 Гапоненко, В.Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / В.Ф. Гапоненко, А.Л. Беспалько, А.С. Власков // – М: Издательство «Ось–89». – 2007. – 208 с.
- 9 Гинзбург, А. И. Экономический анализ. Спб.: Питер – 2015 г.
- 10 Гранатуров, В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. –М.: Дело и Сервис, – 2007.
- 11 Зубарева, Е.В. Оперативный учет и контроль как составляющие процесса бюджетирования строительных организаций / Е.В. Зубарева // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. N 12 (141). С.42
- 12 Егорова, Е.Е. Системный подход оценки риска /Е.Е. Егорова // Управление

риском. – 2005.

13 Котова, Н.Н. Управление конкурентоспособностью: Учебное пособие: ЮУрГУ, – 2016. 27–42 с.

14 Котова, Н. Н. Экономический анализ: Учебное пособие. – ЮУрГУ. – 2014. – 90 с.

15 Котова, Н. Н. Стратегическое планирование экономической деятельности: Методические указания. – ЮУрГУ, – 2016. – 93 с.

16 Кормишкина, Л.А. Экономическая безопасность организации (предприятия): Учебное пособие. / Л.А. Кормишкина, Е.Д. Кормишкин, И.Е. Илякова. – М.: РИОР, ИНФРА–М. – 2017. – 304 с.

17 Лукасевич, И.Я. Инвестиции / И. Я. Лукасевич. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА, 2012. – 413 с.

18 Михалина, Л. М. Ценообразование в строительстве: Конспект лекций ЮУрГУ.

19 Михалина, Л.М. Кадровое обеспечение экономической безопасности: Учебное пособие. – ЮУрГУ. – 2012. – 92 с.

20 Михалина, Л.М. Технология управления недвижимым имуществом. Учебное пособие. – ЮУрГУ. – 2013. – 87 с.

21 Нейман, Дж. Фон Теория игр и экономическое поведение / Morgenstern O. // Пер. с англ. — М.: Наука, – 1970 – 219 с.

22 Половинкин, А.П. Предпринимательские риски и управление ими / А.Л. Зозулюк // Российский экономический журнал. – 2015. – № 9. – С. 70-76.

23 Раскатова, М.И. Оценка рисков. Учебное пособие / М.И. Раскатова. – Изд-во ЮУрГУ, – 2016. – 90 с.

24 Раскатова, М. И. Теоретические основы управления рисками. Учебное пособие. – Изд-во ЮУрГУ. – 2019 г. – 50 с.

25 Ривоненко, В.Э. Материалы региональной научно–практической конференции с международным участием «экономическая безопасность» в строительстве, АСУ. – 2020 г. – С. 46-58.

- 26 Швандара, М.И. Риски в экономике. Учебное пособие – 2018 – 406 с.
- 27 Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: Учебно-методический комплекс – М.: 2015 г. – 30 с.
- 28 Соболева, Е.А. Особенности развития проектной деятельности инвестиционно–строительного комплекса детализация и перспективы. Учебное пособие./ Луговая В. П. – 98 с.
- 29 Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / – М.:Эксмо, – 2010. – 560 с.
- 30 Фирсова, О.А. Управление рисками организации: Учебное пособие ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК» – 2012 г. – 76 с.
- 31 Цало, И.М. Оценка рисков: Курс лекций. – Челябинск: ЮУрГУ, – 2019. – 273 с.
- 32 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: Учебное пособие. – Москва: Инфа–м, – 2008.–208 с.
- 33 Шабутова, А.П. Организационно–экономические факторы управления региональной системой здравоохранения / А.П. Шабутова. – М.: ИСЭРТ РАН, 2016– 189 с.
- 34 <https://delovoy-kvartal.ru/>.
- 35 <https://metrika.com/>.
- 36 <http://duma.gov.ru/>.
- 37 <https://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-riskov/viewer> 3.
- 38 <http://mir-investicyj.ru/investicyonnye-proekty/riski-investicyonnyh-proektov/>.
- 39 <http://www-old.vstu.ru/research/avtoreferat/2007/aleksentseva.pdf>.
- 40 <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-metoda-derevo-resheniy-v>.
- 41 [https:// obuchenii-bezopasnosti-zhiznedeyatelnosti/viewer](https://obuchenii-bezopasnosti-zhiznedeyatelnosti/viewer).

# ПРИЛОЖЕНИЯ

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

### Альбом иллюстраций

**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 «Экономическая безопасность»**

---

### Анализ рисков экономической безопасности предприятия и предложения (по их нейтрализации на примере ООО «ЗСК»)

---

**АЛЬБОМ ИЛЛЮСТРАЦИЙ**  
**К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ**  
**ЮУрГУ – 38.05.01. 2021 475. ВКР**

Количество листов \_

**Руководитель ВКР к.э.н., доцент**

\_\_\_\_\_/М.И. Раскатова /

\_\_\_\_\_/2021 г.

**Автор**

**студент группы ВШЭУ – 570**

\_\_\_\_\_/Е.А. Макарова /

\_\_\_\_\_/2021 г.

Челябинск 2021