

вопросе, своевременно учитывать изменения в Налоговом кодексе РФ, Трудовом кодексе РФ и постоянно повышать уровень знаний в соответствии с современными требованиями.

Что касается проведения аудита расчётов с персоналом по оплате труда на предприятии, то его значение очень велико. Заработная плата является основным источником дохода почти для большинства людей. Работодатель обязан уплачивать за своих сотрудников социальные сборы с фонда оплаты труда, именно поэтому предприятия и организации заинтересованы не только в снижении затрат на оплату труда, но и в уменьшении сумм обязательных отчислений, что позволит им увеличить чистую прибыль.

Для того чтобы избежать нарушений в данной области и существует объективная потребность в независимой оценке аудиторами, которые, имеют специальную подготовку, квалификацию и опыт, а также разрешение на право осуществления таких услуг.

Введение на предприятии мероприятия, разработанного при проведении внешнего и внутреннего аудита, позволит, после выявления ошибок и недочётов, путём их своевременного исправления и устранения, вести наиболее качественно верный и своевременный учёт расчётов с персоналом по оплате труда.

1. Алексеева Г.И. Бухгалтерский финансовый учет. Расчеты по оплате труда: учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры. – Москва: Юрайт, 2019. – 215 с.
2. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет в 2 т: учебник для академического бакалавриата. – Москва: Юрайт, 2017. – 922 с.
3. Виничук Т.Г., Сергеева С.Н. Учет труда и его оплаты: учебное пособие. – Томск: изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2017. – 44 с.
4. Агеева О.А., Шахматова Л.С. Бухгалтерский учет и анализ в 2 ч. Ч. 1. Бухгалтерский учет: учебник для вузов. – Москва: Юрайт, 2020. – 273с.
5. Казакова Н.А. Аудит: учебник для бакалавриата и специалитета / под общ. ред. Н.А. Казаковой. – Москва: Юрайт, 2019. – 409 с.

Рубрика: Менеджмент

УДК 658.8.012.12

РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

**А.И. Чучалова
бакалавр**

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Владивосток. Росси.*

В статье рассмотрены проблемы и возможности рынка недвижимости Приморского края, проведен анализ деятельности ООО «Служба недвижимости края» и предложен проект внедрения инновационной стратегии его развития.

Ключевые слова и словосочетания: инновационная стратегия, рынок недвижимости, конкуренция, застройщик, совместное предприятие

DEVELOPMENT OF AN INNOVATIVE ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY

The article considers the problems and opportunities of the real estate market of the Primorsky Territory, analyzes the activities of the “Real Estate Service of the Territory” LLC and proposes a project for introducing an innovative development strategy.

Keywords: innovation strategy, real estate market, competition, developer, joint venture.

На современном этапе развития экономики уровень конкуренции между организациями с каждым днем возрастает. Реальные конкурентные преимущества коммерческой организации на

рынке зависят от ряда факторов. Несмотря на их относительное разнообразие, можно утверждать, что важнейшими являются факторы, определяющие условия выбора стратегии развития организации и особенности процесса ее реализации. В рамках общей стратегии организации можно выделить ее составляющие, одной из которых является инновационная стратегия. Инновационная стратегия получила признание в качестве одного из основных средств достижения целей организации в условиях высокого уровня неопределенности ожидаемых результатов, инвестиционных рисков проектов [1].

Анализ проблем Российских малых организаций показывает, что многие подобные предприятия не имеют четкой и проработанной стратегий развития, не анализируют факторы внешней и внутренней среды компании, а также уровень конкурентов. А для выживания в условиях диффузии инноваций, логистических схем, укрупнения финансового капитала, проникновения транснациональных корпораций в регионы России особенно актуальным становится использование современных инструментов стратегического управления малыми предприятиями.

Важной составляющей экономики России выступает рынок недвижимости, роль которого в формировании современных рыночных отношений постоянно возрастает. Постоянный рост цен на недвижимость, ежегодный рост объемов ввода жилой недвижимости, государственные и региональные программы поддержки населения свидетельствуют о высокой социальной значимости объектов недвижимости. В этой связи, важность создания эффективной системы стратегического управления малыми предприятиями, функционирующими на рынке недвижимости, постоянно растет.

Отсутствие у российских риэлтерских фирм большого опыта в разработке и внедрении системного менеджмента приводит к трудностям их функционирования. В связи с этим растет значимость теоретической и практической проработки вопросов создания и реализации инновационной стратегии развития организаций в риэлтерском бизнесе России.

Целью настоящей работы является разработка инновационной стратегии развития ООО «Служба недвижимости края». Для достижения поставленной цели в работе решены следующие задачи: проведен анализ деятельности Общества и его окружения и разработан проект внедрения инновационной стратегии его развития.

Объектом исследования выступает ООО «Служба недвижимости края», предмет исследования – система инновационного и стратегического развития риэлтерской организации.

Анализ показателей финансового состояния и коммерческой деятельности ООО «Служба недвижимости края» проводился по результатам ее функционирования в 2017-2019 годах. Данное предприятие стабильно развивается и ежегодно получает прибыль от своей деятельности, что является его основной целью и залогом выживаемости в условиях рынка.

Для разработки рекомендаций на основе полученных выводов были учтены как статические значения показателей, так и основные тенденции их изменения за три года.

О положительном векторе развития компании и укреплении положения на рынке можно судить по динамике следующих показателей:

- наблюдается рост физического объема реализации услуг, об этом говорит стабильный рост выручки: за три года она увеличилась на 5721 тыс. руб. или на 45,1%;
- прибыль от реализации услуг возросла на 41 тыс. руб. (на 4,77%), а чистая прибыль – на 35 тыс. руб. (темп прироста составил 4,79%);
- на рост выручки, помимо прочих факторов, оказало влияние увеличение списочной численности персонала агентства на 3 чел. и большая заинтересованность персонала в конечных результатах за счет незначительного повышения среднемесячной заработной платы;
- показатели финансового состояния: финансовой устойчивости, платежеспособности, оборачиваемости соответствуют рекомендованным критериям и демонстрируют положительную динамику их изменения за три года.

Проведенный анализ позволил выявить следующие отрицательные моменты в деятельности ООО «Служба недвижимости края»:

- рост удельных затрат на протяжении всего периода оценки: за три года затраты на рубль выручки увеличились с 0,87 коп. до 0,92 коп. (на 5,74%);
- превышение темпов роста полной себестоимости продукции над темпами роста выручки (190,4% и 179,19% соответственно), что и послужило причиной роста удельных затрат и привело к снижению рентабельности;
- наблюдается устойчивое снижение показателей рентабельности: за три года рентабельность продукции сократилась на 6,77%; продаж – на 5,43%; капитала – на 3,71%. Компания не

достигает среднеотраслевых значений рентабельности, что может негативно сказаться на ее финансовом состоянии.

– значительное превышение нормативных значений коэффициентов финансовой устойчивости и ликвидности, говорит и о достаточности собственных средств для ведения бизнеса, и о нерациональном использовании финансовых источников. Руководству компании следует обратить на это внимание.

Конкуренция на рынке предоставления услуг по продаже и аренде различных объектов недвижимости в Приморском крае будет и дальше ужесточаться. В дополнении к сильным риэлтерским компаниями с большой долей рынка (компании с долгим опытом работы на местном рынке и наработанной базой данных), недавно на рынок Приморского края вышли современные федеральные риэлтерские агентства полного цикла, развивающиеся в регионах по модели франчайзинга. В 2018 году на рынке недвижимости Владивостока заработала франшиза «Этажи» со своей командой и технологией. Ожидается скорый заход следующей франшизы – «Перспектива-24». Вероятно, появится и столичная технология «Мизель». Работает в городе с 2016 года в партнерстве с ООО «Новый дом» и всемирно известный бренд CENTURY 21 – Американская сеть агентств недвижимости, объединившая свыше 10 тыс. офисов и 131 тыс. агентов по недвижимости. Эти и другие франшизы идут в Приморский край со своими технологиями и новыми форматами работ.

Так же на рынок недвижимости Приморья выходят совершенно новые игроки, способные лишить ООО «Служба недвижимости края» не только потенциала к росту бизнеса, но и текущих объемов продаж. Рынок трансформируется за счет прихода новых технологий. На лидирующие позиции, благодаря развитию Интернет, выходят федеральные и региональные веб сайты-агрегаторы, предлагающие любому человеку, имеющему доступ в Интернет, информацию о вариантах покупки, продажи или аренды объектов недвижимости, тем самым бесплатно предлагая рынку большой набор услуг, оказываемых в традиционной бизнес-модели риэлторами за вознаграждение. Очевидно, что и дальше экономика будет идти по пути выдавливания с рынка организаций-посредников, клиент и поставщик услуг будут коммуницировать напрямую посредством новых технологий.

Еще одним сильнейшим игроком рынка, активно развивающимся с 2017 года благодаря цифровым технологиям, стал интернет сервис «ДомКлик.ру» от Сбербанка. На данном сайте любой клиент банка может выбрать нужный объект вторичного рынка или новостройки, заказать проверку юридической чистоты недвижимости, оценку ее рыночной стоимости для расчета размера ипотечного кредита, сделать заявку на ипотеку и даже подать документы для электронной регистрации прав собственности. Глава Сбербанка заявил, что у стратегии проекта стоит цель к 2025 году вытеснить риэлторов с рынка, так как их услуги потребителям больше не понадобятся.

Повышает нестабильность внешней среды ООО «Служба недвижимости края», изменение состава игроков на рынке строительных предприятий-застройщиков региона – основных поставщиков клиентов риэлтерского агентства в сделках купли-продажи объектов недвижимости первичного рынка жилой и коммерческой недвижимости.

Реформа в секторе жилищного строительства, запущенная правительством в рамках 214 Федерального Закона, отменившего возможность долевого финансирования строительства и введением эскроу-счетов, привела к тому, что в скором времени смогут финансировать проекты строительства новых масштабных объектов только узкий круг крупных застройщиков. Так же по распоряжению Президента России в настоящий момент ведется проработка проекта перехода на массовое жилищное строительство во Владивостокской агломерации. Реализация данного проекта поручена ПАО «Группа компаний «ПИК», крупнейшему девелоперу страны из г. Москва. Многие региональные строительные компании, с которыми традиционно сотрудничает ООО «Служба недвижимости», не выдержат финансовой нагрузки, а также конкуренции и уйдут с рынка.

В связи с этим изменится и модель сотрудничества риэлтерских компаний с застройщиками. Крупнейшие федеральные игроки имеют собственные эффективные отделы продаж. Соответственно у клиента есть возможность приобрести квартиру в новостройке непосредственно в отделе продаж застройщика, который может предложить клиенту наиболее интересные финансовые условия покупки.

Эксперты полагают, что риэлтерский рынок сегодня стремится к укрупнению, и в перспективе на нем смогут выживать в основном глобальные компании, а не отдельные агенты и агент-

ства. Это затронет и Владивосток, и Приморский край в целом. Соответственно, только те риэлтерские компании Приморья, которые сегодня перестроят свои бизнес-процессы и сформируют четкую стратегию развития имеют шансы на успешное будущее.

Грамотная и взвешенная стратегия развития компании позволит руководству ООО «Служба недвижимости края» сформировать четкий план борьбы с указанными конкурентами и свободно ориентироваться в кризисной ситуации, вселяя в персонал, клиентов и партнеров уверенность в надежности бизнеса.

Инновационная стратегия как составная часть общей стратегии организации представляет собой целенаправленную деятельность по определению приоритетов перспективного развития организации и их достижению, в результате которой обеспечивается новое качество услуг и управления. Инновационная стратегия получила признание в качестве одного из основных средств достижения целей организации в условиях высокого уровня неопределенности ожидаемых результатов, инвестиционных рисков проектов. Она реализуется посредством прогрессивных нестандартных обоснованных управленческих решений, принимаемых с учетом специфики работы организации [2].

ООО «Служба недвижимости края» необходимо внедрить комплекс мер, позволяющих ему нивелировать угрозу оттока клиентов к более крупным федеральным конкурентам, а также упрочить партнерские отношения с региональными компаниями-застройщиками, обеспечив себе доступ к объектам недвижимости различного класса и назначения. Предлагаем для решения данной задачи пойти по пути создания инновационной для рынка недвижимости Приморского края формы сотрудничества между риелтором и строительной компанией – совместного предприятия (СП) ООО «СНК» и одной из крупнейших компаний-застройщиков приморского края.

Данное СП является органичным симбиозом застройщика и риелтора, которое специализируется на реализации всех объектов застройщика. Фактически данное СП становится расширенным отделом продаж компании-застройщика по установленным объектам. В этом случае каждый участник продаж является максимально полезным для общего дела с одной стороны, а с другой стороны, такое агентство может предложить клиенту наиболее полный перечень услуг. Не говоря уже о том, что многие из этих услуг покупатель квартиры получит бесплатно, в виде бонуса при совершении покупки. Обращаясь в такое совместное предприятие, клиент получает развернутые консультации относительно объекта недвижимости и может оценить собственные перспективы проживания в новом жилье. Для подробного осмотра качества выполнения строительных работ будут организованы экскурсии на объект. Все необходимые документы будут подготовлены и выверены относительно положений действующего законодательства, будут проработаны и заранее учтены все вопросы, которые могут возникнуть на каждом этапе отношений застройщика и клиента.

Агентство недвижимости привносит с собой компетенции в области продаж и обслуживания клиентов, наработанную базу данных по клиентам и объектам смежных рынков, сформированную команду, готовую к работе и выстроенные бизнес-процессы. Застройщик же гарантирует доступ к жилым объектам, выгодные финансовые условия для клиентов СП, наиболее полную актуальную информацию о жилье. Собственная структура продаж в лице совместного предприятия позволяет компании-застройщику не отвлекать инвестиции на развитие непрофильных компетенций в области работы с клиентами, маркетинга и продвижения, финансовых и юридических услуг. Застройщик в свою очередь получит доступ к важнейшей обратной связи от рынка, на приобретение которой обычно уходят значительные ресурсы – например, о соответствии рынку цен продажи объектов, спроса на определенные планировки, либо тип квартир. Так же будет возможность накопить важную информацию о клиентах, что позволит повысить их лояльность. Этого уровня сервиса невозможно добиться, когда продажи ведёт независимое риэлтерское агентство, которое, чаще всего, заинтересовано лишь в том, чтобы получить свои проценты с продаж, но не заинтересовано в работе над качеством продукта и не имеет прямой заинтересованности продать конкретный объект определенного застройщика.

Предложенная стратегия приведет к увеличению объемов продаж, что сможет скорректировать проблемы в деятельности предприятия.

1. Евстигнеева И.О. Методика анализа деловой активности организации [Электронный ресурс] // Молодой ученый. – 2017. – №10.2. – с. 114-117. – URL: <https://moluch.ru/archive/90/19084/>

2. Гольдштейн Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент: учебное пособие [электронный ресурс]. – AUR.ru. Административно-управленческий портал. – URL: www.aup.ru/books/m92/4_4.htm

Рубрика: Региональная экономика

УДК 338.26

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АДМИНИСТРАЦИИ УССУРИЙСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА

В.А. Швецова

бакалавр

Е.В. Султанова

канд. социол. наук, доцент кафедры экономика и управление

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Владивосток. Россия*

В статье отражены актуальные вопросы в сфере управления муниципальной собственностью. В современной России тема управления муниципальной собственностью является актуальной. Во-первых: ещё несколько лет назад такой формы собственности на территории Российской Федерации не было. Процесс её становления продолжается и сегодня. Во-вторых, эффективность деятельности властных структур обусловлена жизнеспособной структурой местного самоуправления.

Ключевые слова и словосочетания: *муниципальная собственность, программно-целевой метод управления, муниципальная программа.*

IMPLEMENTATION OF THE PROGRAM-TARGET METHOD IN THE SPHERE OF MUNICIPAL PROPERTY MANAGEMENT ON THE EXAMPLE OF THE USSURI CITY DISTRICT ADMINISTRATION

The article reflects current issues in the field of municipal property management. In modern Russia, the topic of municipal property management is relevant. First of all, a few years ago there was no such form of ownership on the territory of the Russian Federation. The process of its formation continues today. Secondly, the effectiveness of government structures is determined by a viable structure of local self-government.

Keywords: *municipal property, program-target method of management, municipal program*

Главным требованием к использованию муниципальной собственности является максимально сбалансированное сочетание принципов экономической эффективности и социальной ответственности органов местного самоуправления. Рост и развитие муниципального образования невозможно без грамотного и эффективного управления муниципальной собственностью. Особенную актуальность данной статьи приобретает в современных условиях, когда количество муниципальной собственности сокращается, и во многих случаях ситуация в муниципальных образованиях определяется тем, насколько правильно производится управление оставшимися объектами муниципальной собственности.

В качестве одного из метода управления муниципальным имуществом рассматривается программно-целевой подход, который позволяет рационально использовать муниципальные активы с учетом достижения стратегических целей и конечных результатов. В том числе, проанализирована логическая последовательность этапов программно целевого метода управления муниципальным имуществом.

Программно-целевой метод есть способ решения крупных и сложных социально-экономических проблем посредством выработки и принятия органами управления программ-