

ОТРАСЛЕВОЙ ОБЗОР РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В ПРИМОРСКОМ КРАЕ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

А.Н. Воронко, Д.С. Васильева, бакалавры

Владивостокский государственный университет
Владивосток, Россия

Аннотация. В данной статье рассмотрены особенности развития рынка недвижимости Приморского края, анализ конкурентоспособности на примере предприятия, оказывающего услуги по продаже недвижимости. Проведен анализ спроса на жилье вторичного рынка и жилье в новостройках.

Ключевые слова: конкурентный анализ, агентства недвижимости, Приморский край, Владивосток, анализ отрасли агентств недвижимости.

INDUSTRY ANALYSIS OF REAL ESTATE AGENCIES IN PRIMORSKY KRAI

Abstract. This article discusses the features of the development of the real estate market in Primorsky Krai, the analysis of competitiveness on the example of an enterprise providing real estate services. The analysis of the demand for housing in the secondary market and housing in new buildings was carried out.

Keywords: competitive analysis, real estate agencies, Primorsky Krai, Vladivostok, real estate agency industry analysis

Эксперты в сфере недвижимости отмечают, что наступивший год обещает быть спокойным в плане ситуации на ипотечном рынке, а именно от него во многом зависит и рынок жилья. Вместе с увеличением сдачи жилья растет и количество льготных кредитов. С 2020 года приморцы 30 тысяч раз оформили дальневосточную ипотеку на сумму более 128 миллиардов рублей, это рекордный показатель среди всех регионов ДФО. В целом банкиры планируют рост объемов ипотечного кредитования в Приморье на 15%. Риелторы также настроены оптимистично относительно развития рынка жилья. Прогнозируется, что рынок будет перспективным.

Во всех уголках страны Дальний Восток славится дорогими ценами на жилье, и в этом отношении Приморский край занимает первое место. В Приморском крае наблюдается уменьшение численности населения, что отражено в динамике (табл. 1) [2].

Таблица 1

Численность населения в Приморском крае

| Годы | Все население | В том числе | |
|------|---------------|-------------|----------|
| | | Городское | Сельское |
| 2020 | 1 895 868 | 1 466 775 | 429 093 |
| 2021 | 1 877 844 | 1 453 396 | 424 448 |
| 2022 | 1 841 961 | 1 445 385 | 396 576 |
| 2023 | 1 820 076 | 1 427 371 | 392 705 |

Таким образом, мы видим ежегодное сокращение населения, как городского, так и сельского.

Следовательно, на основе таблицы, можно сделать вывод о том, что каждый год происходит уменьшение численности населения как в городских, так и в сельских районах.

Тем не менее, Приморский край является лидером среди всех регионов Дальнего Востока по скорости ввода жилья. За 2022 год строители успешно завершили строительство более 1 миллиона квадратных метров жилья в рамках национального проекта «Жилье и городская среда». Из этой общей суммы 556 тысяч квадратных метров приходится на многоквартирные дома, а 470 тысяч на индивидуальное жилищное строительство (ИЖС). В настоящее время в регионе действуют примерно 50 строительных компаний, включая крупных федеральных застройщиков. [2].

В данных условиях развивается деятельность агентств недвижимости в Приморском крае. Рассмотрим отраслевой анализ агентств недвижимости на примере предприятия ООО АН «ГОРОДЬ», г. Арсеньев.

Первоначально рассмотрим SWOT-анализ ООО АН «ГОРОДЬ» (табл. 2).

Таблица 2

SWOT-анализ ООО АН «ГОРОДЬ»

| Возможности | Угрозы |
|---|---|
| Изменение рекламных технологий в стране | Повышение требований клиентов к оказываемым услугам |
| Рост рынка жилой и коммерческой недвижимости | Падение спроса на аренду, продажу, покупку недвижимости |
| Возможность развития новых сегментов услуг в регионе | Рост продаж от застройщиков (частичный или полный отказ от услуг агентства) |
| Рост доходов у населения, повышение спроса на жилье | Увеличение конкурентных преимуществ со стороны конкурентов |
| Появление новых инвесторов | |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| Маркетинговые исследования рынка, направленные на изучение покупательского спроса | Недостатки в рекламной политике |
| Отлаженная сбытовая сеть | Высокий уровень цен |
| Перечень предоставляемых услуг | Отсутствие единой структурированной информации |
| Высокий контроль качества и обслуживания | Отсутствие четкого разделения полномочий и функций |
| Использование современных технологий | Финансовая устойчивость предприятия |
| Эффективная система мотивации персонала | |

Путем проведения SWOT-анализа было выявлено, что компания столкнулась с рядом серьезных проблем и угроз из внешней среды, решение которых поможет ей укрепить свои позиции и конкурентные позиции на рынке [3].

С этой целью ООО АН «ГОРОДЬ» для начала, требуется провести следующие действия: улучшить навыки персонала в области маркетинга; привлечь новых специалистов по рекламе и нарастить рекламную кампанию.

Основные преимущества компании – проведение достоверных маркетинговых исследований рынка, применение современных технологий, эффективная сбытовая сеть и обширный спектр предоставляемых услуг.

Главные недостатки заключаются в несовершенстве рекламной стратегии, отсутствии единой информационной системы и нечетком распределении полномочий и обязанностей.

Основные преимущества включают в себя изменения в сфере рекламных технологий в стране, расширение возможностей для развития новых сегментов услуг в регионе, увеличение доходов у населения и привлечение новых инвесторов.

Основные риски, с которыми сталкивается компания ООО АН «ГОРОДЬ», включают в себя увеличение требований клиентов к предоставляемым услугам, рост объема продаж от застройщиков (вплоть до отказа от услуг агентства) и усиление конкурентных преимуществ со стороны конкурентов.

В ходе анализа было обнаружено, что в настоящее время маркетинговые стратегии агентства недвижимости ООО АН «ГОРОДЬ» часто не имеют четкой структуры и не ориентированы на определенную целевую аудиторию, что в итоге приводит к снижению эффективности и увеличению временных затрат. реализации объекта недвижимости.

Все это позволит повысить значимость компании и увеличить объем продаж на рынке жилой недвижимости. ООО АН «ГОРОДЬ» [4].

Состояние внутренней среды предприятия оценивается с помощью SNW-анализа по ряду позиций. Проведем SNW-анализ для ООО АН «ГОРОДЬ» (табл. 3).

SNW-анализ ООО АН «ГОРОДЬ»

| Значимые параметры в деятельности | Балл | Комментарий |
|---|------|--|
| Сбытовая политика | 85 | Реализация высококачественной недвижимости, наличие устойчивых связей с покупателями |
| Финансовая устойчивость предприятия | 65 | Структура баланса по ряду показателей может считаться удовлетворительной с перспективами к улучшению, имеются постоянные запасы денежных средств на расчетном счёте компании. Организация не только получает прибыль от своей деятельности, но и постоянно наращивает темпы роста данного показателя, что обусловлено высоким спросом на продукцию организации |
| Организация планирования | 70 | Существуют четкие цели развития фирмы на 1 год Расширение ассортимента, поиск новых поставщиков и заключение договоров. |
| Качество предлагаемой продукции и ассортимент | 75 | Высокое качество. Широкий выбор недвижимости |
| Зависимость от поставщиков | 60 | Постоянные поставщики, наработанные связи, надежные партнеры. |
| Имидж (деловая репутация) предприятия | 85 | Компания работает на рынке 8 лет и считается надежным партнером. Компания предоставляет своим сотрудникам ежемесячную стабильную заработную плату, ежегодный оплачиваемый отпуск, полный социальный пакет |
| Организация маркетинга на предприятии | 80 | Степень информированности о рыночной ситуации высокая |
| Организационная структура предприятия | 60 | Организационная структура соответствует выбранной стратегии |
| Кадровая политика | 70 | Стабильная заработная плата, гибкая система премирования. Низкий уровень текучести кадров. Квалификация персонала на высоком уровне. Существуют правила, которые должен выполнять каждый сотрудник для эффективной работы организации. Правил не много, но их четкое выполнение приводит к слаженной работе |

По результатам проведенного анализа SNW можно сделать вывод, что сильными сторонами сбытовая политика, деловая репутация компании [5].

В ситуации соревнования, основными элементами успеха для компании ООО АН «ГОРОДЬ» являются следующие:

- требуется предоставление высококачественного обслуживания, разработка рекламной стратегии с целью увеличения уровня осведомленности, расширения возможностей агентства и диверсификация услуг, предлагаемых им;

- широкий выбор предложений, сотрудничество с застройщиками, банками и страховыми компаниями для создания партнерских программ.

С помощью новых стратегий и методов, агентство сможет достичь успеха оказания новой услуги, в частности, благодаря выработке принципов и методов индивидуальной работы с клиентами.

Главными факторами в деятельности ООО АН «ГОРОДЬ» являются клиенты и конкуренты. Представим анализ конкурентоспособности предприятия ООО АН «ГОРОДЬ» на основе концепции Майкла Портера (табл. 4).

Определим стратегию поведения предприятия ООО АН «ГОРОДЬ» в зависимости от силы давления рыночных сил (табл. 5).

Анализ конкурентоспособности ООО АН «ГОРОДЬ» на основе концепции М. Портера

| Элементы модели пяти сил конкуренции | Баллы | | | |
|--|-----------------|----------------|--------------------|----------------------|
| | ООО АН «ГОРОДЬ» | ООО АН «Альфа» | ООО АН «25 Регион» | ООО АН «Этажи – Арс» |
| Интенсивность конкуренции среди существующих конкурентов | 3,4 | 2,3 | 3,0 | 3,2 |
| Угрозы со стороны потенциальных «новичков» на рынке | 3,0 | 2,0 | 2,1 | 3,0 |
| Появление товаров заменителей | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 |
| Экономический потенциал покупателей | 3,1 | 2,8 | 3,0 | 3,1 |
| Экономический потенциал поставщиков | 2,1 | 2,0 | 2,0 | 2,2 |
| Сумма значений рейтингов | 14,7 | 12,10 | 13,10 | 14,5 |

Таблица 5

Стратегия поведения ООО АН «ГОРОДЬ», в зависимости от давления рыночных сил

| Элементы | Сила давления в баллах | Стратегия поведения |
|--|------------------------|--|
| Интенсивность конкуренции среди существующих конкурентов | 3,4 | Нужны спецпрограммы с ответственными и бюджетами |
| Угроза со стороны потенциальных «новичков» на рынке | 3,0 | Ничего не делать, проводить мониторинг ситуации |
| Появление товаров заменителей | 3,0 | Ничего не делать, проводить мониторинг ситуации |
| Экономический потенциал клиентов | 3,1 | Нужны спецпрограммы с ответственными и бюджетами |
| Экономический потенциал поставщиков | 2,1 | Ничего не делать, проводить мониторинг ситуации |

Как видно из таблицы 5 ООО АН «ГОРОДЬ» и ООО АН «Этажи-Арс» сталкиваются с наибольшим воздействием рыночных сил. Данный анализ демонстрирует необходимость стратегических мер, которые должна принять компания для смягчения воздействия пяти конкурентных сил.

Таким образом, для ООО АН «ГОРОДЬ», одним из вариантов является использование концентрированного роста, когда компания сосредотачивает свои усилия на развитии определенного сегмента рынка. Другим вариантом может быть интегрированный рост, когда компания расширяет свою деятельность за счет приобретения других компаний или развития новых направлений. Выбор стратегии зависит от внешних и внутренних факторов, а также целей и возможностей компании и рынка недвижимости [6].

Для ООО АН «ГОРОДЬ» реализация данных стратегий обеспечит стабильное развитие компании и увеличит конкурентоспособность на рынке. Важно также учитывать стратегию развития рынка, чтобы расширить аудиторию и увеличить объем продаж. При необходимости можно применить стратегию обратной вертикальной интеграции для установления контроля над партнерами. Однако основное внимание следует уделить стратегии усиления позиций на рынке, поскольку именно ее успешная реализация позволит достичь поставленных целей и обеспечить стабильный рост компании. внедрение этой меры создаст необходимую прочную основу для последующего роста. ООО АН «ГОРОДЬ».

1. Витрина недвижимости «Restate». – Текст: электронный. – URL: <https://www.restate.ru/graph/>

2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю. – Текст: электронный. – URL: <https://25.rosstat.gov.ru/folder/27118>

3. Перчикова А.Д. Исследование факторов, влияющих на рентабельность предприятия, и разработка рекомендаций по ее повышению // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2020. – № 8. – С. 120–122.

4. Нигай Е.А., Наумченко А.А. От SPOD к BANI: цифровая трансформация бизнес-модели организации сферы недвижимости // Управленческое консультирование. 2023. № 5(173). С. 63-75.

5. Нигай Е.А. Многомерная модель конкурентоспособности организации в условиях трансформации конкурентных отношений: обоснование и принципы построения // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2022. № 5. С. 54-69.

6. Нигай Е.А. Обоснование объектных, пространственных и временных границ оценки конкурентоспособности экономических систем с учетом тенденций цифровизации экономики // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2022. Т. 14, № 3(56). С. 29-41.

УДК 338.4

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВ ГАЗИФИКАЦИИ ВЛАДИВОСТОКСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА: АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ, ПРЕПЯТСТВИЯ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ

А.А. Глущенко, бакалавр
Я.А. Волынчук, преподаватель

Владивостокский государственный университет
Владивосток, Россия

***Аннотация.** Исследование проблем и перспектив газификации Владивостокского городского округа является актуальным вопросом. В данной научной работе проведен анализ текущего состояния газификации в регионе, выявлены основные препятствия на пути к газификации и предложены возможные пути и механизмы их преодоления. Результаты исследования могут быть полезны для разработки эффективных стратегий развития газоснабжения в регионе.*

***Ключевые слова:** газификация, Владивостокский городской округ, энергоресурс, препятствия, инновации, инвестиции, инфраструктура.*

STUDY OF PROBLEMS AND PROSPECTS FOR GASIFICATION OF THE VLADIVOSTOKH URBAN DISTRICT: ANALYSIS OF THE CURRENT STATE, OBSTACLES AND POSSIBLE SOLUTIONS

***Abstract.** The study of problems and prospects for gasification of the Vladivostok urban district is a pressing issue. This scientific work analyzes the current state of gasification in the region, identifies the main obstacles to gasification and proposes possible ways and mechanisms to overcome them. The results of the study may be useful for developing effective strategies for the development of gas supply in the region.*

***Keywords:** gasification, Vladivostok urban district, energy resource, obstacles, innovation, investment, infrastructure.*

В современном мире вопрос энергетической безопасности становится все более актуальным. Газификация является одним из наиболее эффективных способов обеспечения стабильного и экологически чистого источника энергии. В контексте Владивостокского городского округа, который является крупным промышленным и транспортным центром на Дальнем Востоке России, вопрос газификации приобретает особую важность в связи с необходимостью обеспечения надежного энергетического снабжения для различных отраслей экономики [1].

Научная новизна: Несмотря на значительное количество исследований, посвященных проблемам газификации, специфика Владивостокского городского округа и его уникальные условия требуют дополнительного изучения и разработки индивидуальных подходов к решению проблемы.

Цель данного исследования заключается в оценке актуальности и эффективности газификации Владивостокского городского округа.