

УДК 339.13

М.В. Косач,

магистрант СИК(мз)-21

Хабаровской государственной академии экономики и права

Ж.Ж. Чимитдоржиев,

канд. мед. наук, доцент

Хабаровской государственной академии экономики и права

УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА РЫНКЕ ХОРЕКА

В статье рассмотрены вопросы управления недвижимостью в сфере Хорека как объектом собственности. Сформулированы факторы, определяющие стратегию управления собственностью. Предложены модель и организационный механизм управления собственностью в сфере Хорека.

Ключевые слова: *собственность, рыночная экономика, управление имуществом, предприятия HoReCa.*

Questions of property management in the sphere of HoReCa as proprietary subject matter are examined in the article. Factors that determine the strategy of property management are formulated. Model and the organizational mechanism of property management in the sphere of HoReCa are proposed.

Keywords: *property, market economy, property management, HoReCa enterprises.*

Собственность как базовое понятие рыночной экономики обуславливает условия и возможность деятельности. Фундаментальные основы собственности раскрыты в литературе достаточно полно, в то же время вопросы управления имуществом предприятия в сфере Хорека как объектом собственности недостаточно изучены.

В этой связи актуальным вопросом является изучение теоретических и практических аспектов управления собственностью и совершенствование модели и механизма управления недвижимостью организации как объекта собственности в сфере Хорека. Задачами работы являются:

1) изучение теоретических основ собственности, недвижимости как категории собственности и рекомендуемых учебной литературой моделей управления собственностью;

2) определение состояния и тенденций развития рынка Хорека, факторов, определяющих управление собственностью на примере ООО «МЛ»;

3) разработка рекомендаций, направленных на совершенствование модели и механизма управления недвижимостью организации как объекта собственности.

«Собственность» является базовым понятием рыночной экономики, институт собственности формирует условия и возможность деятельности в современной экономике. В отечественной экономической науке сложилась определённая концепция понимания собственности на основе марксистской методологии. В работах отечественных учёных Л.И. Абалкина, М.К. Васюнина, А.Н. Бойко, А.Ф. Тарасова, А.В. Виноградовой и других достаточно глубоко и широко представлено толкование собственности.

Вопросы управления недвижимостью как собственностью были рассмотрены в работах А.В. Татаровой [11], А.Н. Асаула, С.Н. Иванова, М.К. Старовойтова [1]. Предприятием как объектом прав признаётся имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Предприятие в целом как имущественный комплекс признаётся недвижимостью. Объектами коммерческой недвижимости являются предприятия как имущественные комплексы, здания и сооружения, офисы, рестораны, магазины, гостиницы, гаражи для аренды, склады. Предприятию как объекту недвижимости присущи следующие особенности: уникальность, высокая капиталоемкость, возможность быть товаром в любой момент своего жизненного цикла, низкая ликвидность.

Поскольку недвижимое имущество всего предприятия становится объектом хозяйственного оборота, возникает необходимость в определении стоимости предприятия. В этих целях разработана и применяется группа методов оценки стоимости предприятия, которые могут различаться в зависимости от условий применения. Собственность и управление рассматривались В. Бугера [2], И.П. Шалпиной, С.Н. Труновой, Ю.В. Куликовым [14], М.Б. Двинским [3], Т.Ю. Лушниковой [8]. Под управлением недвижимостью понимают деятельность, осуществляемую на свой риск, направленную на извлечение прибыли (от своего имени или по поручению собственника) от реализации полномочий владения, пользования и распоряжения недвижимостью. Привлекательность приобретения

недвижимости заключается в отдаче от инвестиций после погашения операционных расходов. Выделяют следующие направления инвестирования в недвижимость: получение дохода с действующего предприятия в процессе его функционирования; получение дохода от распродажи имущества предприятия (при получении); получение дохода от последующей перепродажи действующего предприятия другому лицу; аренда. Рынок предприятий Хорека характеризуется как конкурентный. На хабаровском рынке работают более 1000 организаций, зарегистрированных по виду деятельности «гостиницы и рестораны». Анализ конкуренции, проведённый Т.В. Мазанковой [7; 9], показывает, что ни одно из них не может оказывать существенного влияния на весь рынок. В основном это небольшие предприятия, активно развиваются сетевые концепции (как местные «Синьор Помидор», так и национальные), по ценовому признаку наибольшее распространение получили предприятия категорий «fast food» и «casual dining». Отмечается недостаток крупных предприятий, нацеленных на сегменты G2G, а также B2G.

Темпы развития общественного питания и гостиничного бизнеса в Хабаровском крае отстают от показателей по Дальневосточному федеральному округу и по Российской Федерации в целом. Рынок Хорека является достаточно привлекательным рынком.

По данным официальной статистики, ежегодно в крае открывается 30 – 50 предприятий общественного питания и немногим меньше закрывается предприятий.

Количество гостиниц в крае за 5 лет увеличилось на 16 %, мест в них – на 17 %.
Оборот общественного питания за 5 лет вырос на 75 %.

Доля потребительских расходов домашних хозяйств на услуги гостиниц, кафе, ресторанов выросла почти на 70 %.
Объём оказанных гостиницами услуг в среднем на душу населения вырос на 56 %.

Таблица 1 – Динамика основных показателей развития рынка Хорека в Хабаровском крае

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Количество предприятий и организаций по виду экономической деятельности «гостиницы и рестораны» на 31 декабря, единиц	811	833	881	931	1036
Число гостиниц и аналогичных средств размещения, единиц	92	90	98	95	107
Их единовременная вместимость, мест	4 835	4 658	4 932	4 938	5 670
Численность размещенных лиц, тыс. человек	292,8	342,2	373,0	382,0	369,9
Индексы физического объёма услуг гостиниц и аналогичных средств размещения в сопоставимых ценах, в % к пред. году	100,1	100,0	101,5	102,8	99,8
Основные фонды по виду экономической деятельности «гостиницы и рестораны» на конец года по полной учётной стоимости, в млн руб.	5 742	5 819	6 035	7 817	нет дан.
В том числе в среднем на 1 организацию, млн руб.	7,08	6,98	6,85	8,40	-
Оборот общественного питания, млн руб.	6 642	7 683	8 568	9 638	11 681,5
Оборот общественного питания в % к прошлому году в сопоставимых ценах, %	97,2	105,4	100,7	104,7	109,9
Доля потребительских расходов домашних хозяйств на услуги гостиниц, кафе, ресторанов, %	2,7	2,3	2,5	2,6	4,6
– из них общественное питание, %	2,2	2,2	1,7	2,4	4,3
Объём оказанных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения на душу населения, руб.	1 085	1 246	1 435	1 587	1 693,7

Составлено по данным сайта <http://habstat.gks.ru/>

Открыть бизнес в сфере общественного питания в настоящее время легко. Сняты все административные барьеры, не требуется разрешений государственных органов. Начальные инвестиции в новое предприятие не слишком высоки. Окупаемость предприятий общественного питания составляет 3 – 5 лет, начальные инвестиции для открытия небольшого кафе на арендованной площади 5 – 10 млн руб.

(в зависимости от типа предприятия). Одним из старейших предприятий общественного питания на рынке Хорека является общество с ограниченной ответственностью «МЛ», которое учреждено 23 октября 1998 года. В настоящее время предприятие оказывает услуги общественного питания и размещения и организовало работу ресторана «Русский» и гостиницы «Лотос».

Таблица 2 – Динамика основных показателей эффективности деятельности ООО «МЛ»

Показатель	Год			Отклонение, 2013 от 2011
	2011	2012	2013	
Выручка, тыс. руб.	29 740	31 704	37 844	8 104
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	4 104,1	4 231,5	4 799,8	695,7
Зарплатоотдача, руб.	7,25	7,49	7,88	0,63
Среднегодовая стоимость основных средства, тыс. руб.	18 227	19 356	22 717,5	4 490,5
Фондоотдача, руб.	1,63	1,64	1,67	0,04
Прибыль, тыс. руб.	1792	1823	5335	3543
Рентабельность основных средств, %	9,83	9,42	23,48	13,65
Оборачиваемость оборотных средств, оборотов	5,51	5,63	6,67	1,16
Рентабельность продаж, %	6,03	5,75	14,1	8,07
Затраты всего	24 923,5	26 563,3	29 381,2	4 457,7
– зарплата	4 104,1	4 231,5	4 799,8	695,7
– отчисления на заработную плату	1239,4	1 277,9	1 449,5	210,1
– аренда	9 626,0	10 350,0	10 228,8	602,8
– материальные затраты	1 268,0	1 363,6	1 704,5	436,5
– прочие	8 686,0	9 340,3	11 198,6	2 512,6

В исследуемом периоде предприятие работает прибыльно, наблюдается увеличение прибыли предприятия, рентабельности, зарплатоотдачи, ускорение оборачиваемости.

За время существования ООО «МЛ» открывало и закрывало несколько проектов (предприятий). Были открыты и

успешно работали такие предприятия, как трактир «Разгуляй», ресторан «Ватель», кафе «Варенична», джаз-кафе «Калина», кафе «Сковородка», кафе «2 в 1», кафе «Городок», кафе «Чипполино», пиццерия «Гурме». Предприятия выделялись своей концепцией, кухней, уровнем обслуживания.

Таблица 3 – Анализ характеристик закрытых проектов ООО «МЛ»

Наименование предприятия	Дата начала деятельности	Дата закрытия предприятия	Статус помещения	Причины закрытия
Трактир «Разгуляй»	Январь 2004	Июль 2008	аренда	повышение арендной ставки
Ресторан «Ватель»	Январь 2004	Февраль 2011	аренда	повышение арендной ставки
Кафе «Варенична»	Январь 2004	Февраль 2011	аренда	повышение арендной ставки
Кафе «Сковородка»	Январь 2008	Март 2011	аренда	низкая рентабельность
Кафе «2 в 1»	Февраль 2006	Февраль 2007	аренда	низкая рентабельность
Кафе «Городок»	Май 2009	Сентябрь 2010	собственность	низкая рентабельность
Кафе «Чипполино»	Июнь 2009	Февраль 2013	аренда	окончание срока аренды
Джаз-кафе «Калина»	Январь 2011	Декабрь 2013	аренда	повышение арендной ставки
Пиццерия «Гурме»	Декабрь 2012	Июль 2013	собственность	низкая рентабельность

Из 9 проектов ООО «МЛ» только два предприятия были организованы на собственной площади. Остальные 7 проектов были организованы на арендованных площадях. Высокие арендные платежи, включаемые в издержки обращения, в большинстве случаев привели к снижению прибыли предприятия.

Учитывая значительный удельный вес арендных платежей в общей сумме затрат предприятия, было принято решение провести анализ рынка недвижимости и в це-

лом и Хабаровского края, для того чтобы определить основные стратегические направления и поведение с учётом состояния и изменений на рынке недвижимости.

Анализ доходности различных видов инвестирования показал, что инвестирование в недвижимость в современных условиях приносит максимальную выгоду, превышающую инвестиции в валюту, золото.

Таблица 4 – Сравнительная доходность инвестиционных инструментов за 2010 – 2013 гг. в Российской Федерации, в % [10]

Инвестиционные инструменты	Доход				Доход за 4 года
	2010	2011	2012	2013	
Недвижимость в рублях с учётом аренды (5 % в год) и НДС	15,8	18,2	7,6	10,1	69,2
Средневзвешенные ставки по рублевым вкладам	8,5	5,6	7,5	8,5	33,6
Рублевая доходность долларовых вкладов с учётом конвертации	1,3	4,6	-2,7	11,8	30,4
ПИФы (с учётом НДС)	25,2	-21,9	7,5	11,3	17,0
Золото (с учётом НДС и конвертации)	18,2	12,3	-8,1	-27,0	5,2
Инфляция	8,8	6,1	6,6	6,5	31,1
Доллар США к рублю	0,5	4,2	-3,2	11,8	13,3
Индекс ММВБ	23,2	16,9	5,2	2,0	9,9

Совокупный доход за 4 года по недвижимости составил 69,2 %, это больше чем в 2 раза превышало инфляцию (31,1 %). Следующим инструментом по привлекательности были рублёвые вклады – 33,6 %, доходность долларовых вкладов составила 30,4 %. Наименьшая доходность наблюдалась по золоту – 5,2 %.

Рынок недвижимости Хабаровска развивается высокими темпами. Объёмы введённых зданий год от года возрастают. Анализ предложений на рынке недвижимости Хабаровска показал, что возможно подобрать помещение, подходящее для

целей открытия предприятия общественного питания в Центральном районе г. Хабаровска. Наиболее предпочтительно покупать недвижимость на этапе строительства дома, поскольку в этом случае будут наиболее низкие цены, есть возможность корректировки планировки помещений под потребности предприятия.

В результате анализа ситуации на рынке, исследований Ж.Ж. Чимитдоржиева, О.Г. Толканёвой [12], Т.В. Мазанковой [7; 9] и результатов деятельности ООО «МЛ» сформулированы основные факторы, *определяющие*

стратегию управления собственностью организации сегодня:

1. Высокая конкуренция на потребительском рынке заставляет организации снижать издержки производства для повышения конкурентоспособности.

2. Арендные платежи в общей сумме расходов организации имеют существенный вес. Несмотря на увеличение объёмов ввода коммерческой недвижимости в Хабаровске, стоимость аренды увеличивается, что снижает эффективность деятельности организации.

3. Упрощение порядка создания и регистрации, отмена получения разрешительных документов для начала деятельности, низкие инвестиционные затраты по созданию предприятия общественного питания обуславливают высокую мобильность бизнеса в сфере Хорека.

4. Незрелость рынка Хорека предоставляет организациям новые возможности развития, ориентируясь на потребности целевых потребителей. Так, например, наблюдается отсутствие в городе крупных площадок, нацеленных на сегменты G2G, а также B2G.

5. Массовое строительство жилья в отдельных микрорайонах города Хабаровска производится без строительства соответствующей социально-бытовой и культурной инфраструктуры, наблюдается недостаток в таких районах предприятий общественного питания доступного ценового уровня.

Данные факторы определяют стратегию управления собственностью в совре-

менных условиях. В учебной и научной литературе, в работах А.В. Татаровой [11], С.А. Дроздова [4], А.Н. Асаула, С.Н. Иванова, М.К. Старовойтова [1], Т.Ю. Лушниковой [8] разработаны и представлены модели и подходы к управлению недвижимостью, в том числе предприятием как недвижимостью. Учёными представлены разные модели, но их общей чертой является некоторая статичность. Управление имуществом организации рассматривается с позиции жизненного цикла. Собственник создаёт предприятие, использует его (по назначению или аренда), определяет эффективность его использования, разрабатывает мероприятия по повышению эффективности использования, затем предприятие ликвидируется. Отличительной особенностью рынка Хорека является возможность организации собственником множества предприятий в рамках одной организации.

Например, в едином комплексе могут быть организованы и успешно функционировать гостиница, ресторан, бар и т.п. Причём собственник предприятия может неоднократно менять концепцию и тип заведения. Высокая мобильность этого процесса приводит к необходимости изменения сложившихся моделей управления недвижимостью предприятия как объекта собственности.

Адаптируя приведённые в учебной и научной литературе модели управления собственностью под интересы ООО «МЛ», предлагаем новую модель управления имуществом.

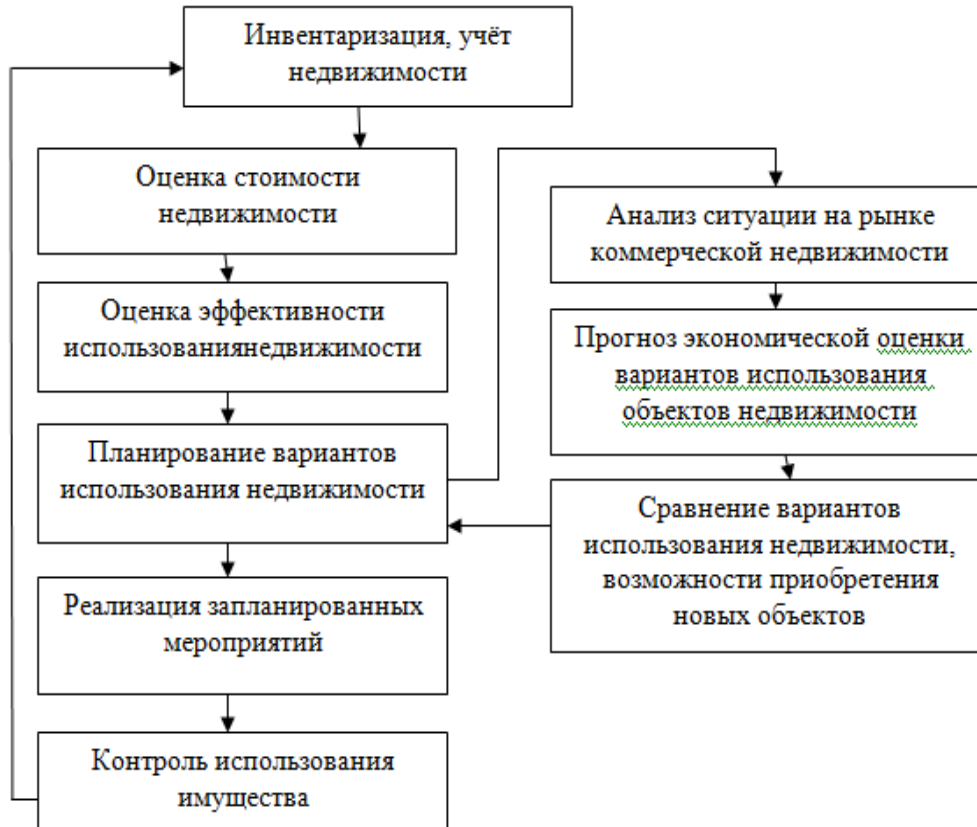


Рисунок 1 – Предлагаемая модель управления недвижимостью в ООО «МЛ»

На первом этапе необходимо провести инвентаризацию существующих предприятий ООО «МЛ», выявить все объекты недвижимости, провести оценку их стоимости. Оценка стоимости производится как на основе показателей, используемых в бухгалтерском учёте, так и на основе рыночной оценки стоимости имущества. Следующим шагом будет оценка эффективности использования имущества. Отслеживать основные показатели эффективности деятельности предприятия необходимо в разрезе объектов собственности. В качестве основных показателей деятельности предлагаются традиционные показатели эффективности, а

также показатели, характеризующие стоимость имущества предприятия.

Далее необходим анализ ситуации на рынке коммерческой недвижимости, анализ ценовой доступности объектов коммерческой недвижимости, ставок арендной платы, объёмов предложения на рынке, уникальных характеристик объектов коммерческой недвижимости на предмет возможности использования в гостиничном и ресторанном бизнесе.

Данные такого анализа необходимы для прогнозирования эффективности использования существующих и планируемых объектов недвижимости. После такой полной оценки необходимы реализа-

ция запланированных мероприятий, а также контроль их реализации. Разрастание структуры ООО «МЛ» усложняет процесс руководства деятельностью.

Следует изменить организационную структуру предприятия, функциональные обязанности ряда работников.

Таблица 5 – Этапы реализации процесса управления корпоративной собственностью

№	Этап (цель)	Результат (документ)
1	Инвентаризация (получение и обобщение данных существования объектов собственности и внесение их в опись)	Опись
2	Учёт (проверка юридической чистоты объекта, его классификация в соответствии с утверждёнными признаками и внесение в реестр)	Реестр
3	Оценка (проведение мероприятий по установлению рыночной цены для различных вариантов использования: сдача в аренду, передача в доверительное управление, продажа, реструктуризация и т. д.)	Кадастр
4	Анализ возможностей использования (выработка и экономическая оценка вариантов использования объекта)	Аналитические записки, экспертизы
5	Анализ ситуации на рынке недвижимости, поиск возможных площадок для организации бизнеса в других районах города	Аналитические записки
6	Прогноз экономической оценки вариантов использования новых объектов недвижимости	Экспертизы
7	Сравнение вариантов использования недвижимости, возможности приобретения новых объектов, выбор оптимального варианта	Распоряжение
8	Планирование использования (разработка последовательности мероприятий для реализации наилучшего варианта)	Приказы, договоры
9	Организация и подготовка мероприятий (маркетинг, кадровые решения, инфраструктурные преобразования для реализации запланированных мероприятий)	Распоряжения, инструкции
10	Мотивация исполнителей (утверждение порядка поощрения участников реализации запланированных мероприятий)	Приказы
11	Проведение мероприятий (реализация последовательности этапов запланированных мероприятий)	Договоры, контракты
12	Контроль проведения мероприятий (сбор, обобщение и анализ результатов выполнения запланированных мероприятий)	Отчёты, бухгалтерские проверки
13	Регулирование процесса управления на любом этапе (корректировка исходных данных расчётов, кадровых решений, плановых заданий, последовательности проведения мероприятий)	Приказы

Примечание. Составлено по С.А. Дроздову [4] с учётом предлагаемых изменений.



Рисунок 2 – Предлагаемая организационная структура ООО «МЛ»

Таблица 6 – Организационный механизм реализации решений, связанных с созданием новых проектов ООО «МЛ»

Наименование этапа	Содержание деятельности	Ответственный работник
1. Анализ рынка и оценка возможности создания нового проекта	Маркетинговый анализ рынка недвижимости города, анализ конкурентной ситуации на рынке общественного питания, анализ рентабельности бизнеса	Генеральный директор, главный бухгалтер, директор по развитию
2. Отбор вариантов инвестирования	Оценка вариантов инвестирования и выбор оптимального проекта	Генеральный директор, главный бухгалтер, директор по развитию
3. Поиск инвесторов	Поиск инвесторов, оценка предложений	Генеральный директор
4. Создание новой структурной единицы в ООО «МЛ»	Отбор и найм персонала, обучение персонала, заключение договоров с поставщиками и приобретение оборудования, ремонт помещения, заключение договоров на поставку продуктов, разработка меню	Генеральный директор, главный бухгалтер, директор по развитию, шеф-повар, заведующий хозяйственной частью
5. Контроль за деятельностью подразделений ООО «МЛ»	Выбор варианта контроля, оценка эффективности деятельности	Генеральный директор, главный бухгалтер

В рамках системы управления активами в ООО «МЛ» автором разработан организационный механизм реализации ре-

шений, связанных с созданием новых структур. Все решения, касающиеся реорганизации предприятия закрепляются во

рирует поток посетителей в ресторан в утренние часы, часы с минимальной загрузкой. При таком бизнес-центре могут успешно работать и другие подразделения обслуживания: транспортные компании, парикмахерские, массажные и маникюрные салоны, туристические фирмы, сауны и другие подразделения, работающие на повышение удовлетворенности

клиента, а также предоставляться в аренду офисные помещения.

Специалистами ООО «МЛ» проведены предварительные расчёты стоимости инвестиционного проекта. Объем необходимых инвестиций составит порядка 400 млн рублей. Срок окупаемости проекта при норме рентабельности в 16 % составит 6,13 года.

Таблица 7 – Прогноз показателей проекта «Бизнес-отель – конференц-зал – ресторан»

Показатель	Значение
Объём необходимых инвестиций, тыс. руб.	400 000
Выручка, гостиница-конференц-зал	144 000
Выручка, ресторан, тыс. руб.	96 000
Выручка от прочих видов деятельности (дополнительные услуги, транспорт, сайна, аренда и т.д.)	32 000
Выручка всего, тыс. руб.	272 000
Балансовая прибыль, тыс. руб.	65 280
Срок окупаемости, лет	6,13
Норма рентабельности проекта, %	16

Составлено авторами.

Интенсивное строительство в городе даёт возможность ООО «МЛ» своевременно занять свободные ниши на рынке. Вопросы рационального зонирования города Хабаровска и насыщения новых микрорайонов объектами инфраструктуры справедливо поднимались в работе С.Н. Казаченко, О.Я. Тена, Ж.Ж. Чимитдоржиева [5]. Перспективными районами для размещения предприятий общественного питания являются районы

с низкой обеспеченностью, а также микрорайоны новой застройки, не имеющие инфраструктурных объектов, это Индустриальный, Кировский и Краснофлотский районы.

Как отмечается в работе Д.Д. Уинской и Т.В. Мазанковой [13], развитие целесообразно вести на сетевых принципах. В городе недостаточно сетевых концепций, ориентированных на массового потребителя с доступным чеком.

Таблица 8 – Прогноз показателей проекта «Кафе»

Показатель	Значение
Объём необходимых инвестиций, тыс. руб.	14 000
Выручка всего, тыс. руб.	18 000
Балансовая прибыль, тыс. руб.	2 700
Срок окупаемости, лет	5,19
Норма рентабельности проекта, %	19

Составлено авторами.

По расчётам авторов, общая сумма затрат на организацию кафе составит около 14 млн руб., срок окупаемости проекта составит чуть более 5 лет, норма рентабельности составит 19 %.

Впоследствии и после подтверждения успешности функционирования предприятия эту модель можно тиражировать и дальше в других микрорайонах застройки Хабаровска.

Таким образом, предлагается построение стратегии развития деятельности общественного питания на основе диверсификации деятельности в связке с гостиничным бизнесом, а также с расширением деятельности на основе собственных, а не арендованных площадей в микрорайонах новой застройки города Хабаровска, не имеющей достаточного количества инфраструктурных объектов, в том числе и предприятий общественного питания.

Практическая значимость работы заключается в возможности использования материалов и расчётов работы в управленческой и инвестиционной деятельности организации.

Теоретическая модель управления собственностью адаптирована под потребности предприятия, разработаны модель управления собственностью предприятия, организационный механизм, соответствующий этой модели, которые можно применить как на ООО «МЛ», так и на других предприятиях сферы Хорека.

Список использованных источников

1. Асаул А. Н. Экономика недвижимости : учебник для вузов.–3-е изд., испр. / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтов. СПб. : ИПЭВ, 2009.

2. Бугера В. Собственность и управление : философско-экономические очерки / В. Бугера. Уфа, 2003.

3. Двинский М. Б. Управление государственной и муниципальной собственностью / М. Б. Двинский, Е. Н. Почекутова. Красноярск, 2008.

4. Дроздов С. А. Совершенствование механизма управления собственностью промышленных корпораций : автореф. дис. ... канд. экон. наук / С. А. Дроздов. М., 2001.

5. Казаченко С. Н. Система рационального зонирования города Хабаровска как элемента его устойчивого развития / С. Н. Казаченко, О. Я. Тен, Ж. Ж. Чимитдоржиев // Вестник ТОГУ. 2011. № 2. С. 155–164.

6. Косач М. В. Современные тенденции развития ресторанного бизнеса города Хабаровска / М. В. Косач, Ж. Ж. Чимитдоржиев // Вестник ХГАЭП. 2010. № 6. С. 14–18.

7. Косач М. В. Концентрация на рынке общественного питания // Глобальная трансформация национальных рыночных систем в ходе формирования экономики знаний : материалы междунар. науч.-практич. конференции : в 2 ч. 28–29 октября 2013 г. Ч. 1 / М. В. Косач, Т. В. Мазанкова / под

науч. ред. д-ра экон. наук М. И. Разумовской. Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2013. С. 118–123.

8. Лушникова Т. Ю. Управление государственной и муниципальной собственностью : учеб. пособие / Т. Ю. Лушникова. Челябинск : Челяб. гос. ун-т, 2007.

9. Мазанкова Т. В. Опыт структурного анализа и оценки конкурентной ситуации в общественном питании региона (на примере Хабаровского края) / Т. В. Мазанкова // Прикаспийский журнал : управление и высокие технологии. 2014. № 3. С. 18–33.

10. Рынок недвижимости для частных инвесторов // <http://www.zemer.ru/info/articles/20678/> (дата обращения: 11.10.2014).

11. Татарова А. В. Оценка недвижимости и управление собственностью : учеб. пособие / А. В. Татарова. Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2003.

12. Толканева О. Г., Косач М. В., Читмитдоржиев Ж. Ж. Феномен фуд-корга в дислокации предприятий общественного питания / О. Г. Толканева, М. В. Косач, Ж. Ж. Читмитдоржиев // Глобальная трансформация национальных рыночных систем в ходе формирования экономики знаний : материалы международ. науч.-практич. конференции : в 2 ч. 28–29 октября 2013 г. / под науч. ред. д-ра экон. наук М. И. Разумовской. Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2013. Ч. 1. С. 167–172.

13. Уинская Д. Д. Использование инструментов конкурентного анализа для обоснования размещения предприятий ре-

сторонного бизнеса / Д. Д. Уинская, Т. В. Мазанкова // Современные технологии продуктов питания : сб. науч. статей : материалы Международ. науч.-практич. конференции. 3–5 декабря 2014 г. / отв. ред. А. А. Горохов. Курск, 2014. С. 216–220.

14. Шаляпина И. П., Трунова С. Н., Куликов Ю. В. Собственность и управление как экономические категории : понятие, содержание и взаимосвязь / И. П. Шаляпина, С. Н. Трунова // [http://www.rgazu.ru/db/vestnic/2009\(1\)/econ_unh/029.htm](http://www.rgazu.ru/db/vestnic/2009(1)/econ_unh/029.htm)