

Экономическая модель экспорта строительной продукции на трансграничных рынках

УДК: 339.564; ББК: 65.428; И18
DOI: 10.24412/2072-8042-2023-4-109-121

Валерий Викторович ИВАНОВ,
доктор экономических наук,
кандидат технических наук, профессор,
Всероссийская академия внешней торговли (119285,
Москва, Воробьевское шоссе, 6А),
кафедра финансов и валютно-кредитных
отношений, профессор;
Национальный исследовательский университет
электронной техники «МИЭТ»,
кафедра маркетинга, e-mail: vivanov13@mail.ru;

Дарья Евгеньевна ТРЕМАСОВА,
Национальный исследовательский университет
«МИЭТ» (124498, Москва, г. Зеленоград,
пл. Шокина, д. 1) кафедра маркетинга
и управления проектами – аспирант 2-го курса,
e-mail: aquamira.z@list.ru

Аннотация

Развитие рынков Юго-Восточной Азии и Африки открывает коридор российским строительным компаниям и возможность обеспечить здесь свое присутствие. Однако условия жесткой конкуренции со стороны иностранных компаний усложняют возможность выхода на новые рынки, таким образом способствуя появлению новых подходов продвижения бизнеса. В первую очередь – активное использование инновационных строительных технологий, обеспечивающих значительные преимущества при выходе на трансграничные рынки. Поэтому актуальным является разработка экономической модели, позволяющей интегрировать сильные стороны планируемого ведения бизнеса с экономическими интересами жизни субъектов мирового хозяйства, предложить максимальное разнообразие учета взаимных интересов, новые комфортные условия взаимодействия.

В рамках предложенной модели определяются инвестиционные возможности компаний и перспективы экономической отдачи в рамках стратегий взаимовыгодного международного сотрудничества, обеспечивается управление ресурсными потоками с целью минимизации рисков превышения проектных расходов, рассматриваются факторы активного продвижения строительной продукции на основе использования высокотехнологичных продуктовых линеек.

Используемая экономическая модель позволяет оценивать системные риски, связанные с видением строительного бизнеса во внешней и внутренней внешнеторговой среде страны. Например, формирование торговых барьеров и прочих негативных факторов, возможные политические и экономические риски, параметры моделирования конкурен-



тоспособности готовящейся к производству продукции на основе внедрения инновационных технологий, а также уже на ранних стадиях провести детальную экономическую оценку перспектив и целесообразности ведение бизнеса в выбранной стране-партнере.

Ключевые слова: трансграничные рынки, экономическая модель, экономические механизмы в строительстве, инновационные строительные технологии.

Cross-Border Markets for Construction Products: Exporting Model

Valery Viktorovich IVANOV,

Doctor of Economic Sciences, Candidate of Technical Sciences, Professor,

Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Vorob'evskoe shosse, 6A),

Department of Finance and Monetary Relations, Professor; National Research University of Electronic Technology "MIET", Department of Marketing, e-mail: vivanov13@mail.ru;

Darya Evgenievna TREMASOVA,

National Research University "MIET" (124498, Moscow City, Zelenograd, Shokina sq. 1, Department of Marketing and Project Management - 2nd year Postgraduate student, e-mail: aquamira.z@list.ru

Abstract

The growth of markets in Southeast Asia and Africa opens up opportunities for Russian construction companies to establish and increase their presence on them. However, the fierce competition from foreign companies challenges entering new markets, thus facilitating the creation of new approaches to business promotion. First of all, extensive use of innovative construction technologies provides significant advantages when entering cross-border markets. Therefore, it is relevant to develop an economic model that allows to integrate strengths of the planned business with economic interests of the subjects of the world economy, offering maximum variety of mutual interests and new comfortable cooperation terms.

The proposed model identifies investment opportunities for companies and prospects of economic returns within mutually beneficial international cooperation strategies, provides for management of resource flows in order to limit the risks of over budgeting, considers the factors of extensive promotion of construction products using high-tech product lines.

The economic model allows to estimate system risks for construction business related to external and internal business environment of the country, such as risks of trade barriers and other negative factors, political and economic risks, modeling parameters of the competitiveness of products ready for production based on implementation of innovative technologies, and also at early stages to make a detailed economic assessment of the prospects and feasibility of doing business in the chosen country.

Keywords: cross-border markets, economic model, economic mechanisms in construction, innovative construction technologies.

Выход строительных компаний на трансграничные рынки в современной глобальной экономике в условиях санкционной политики ряда недружественных государств и поиска новых моделей экономической интеграции является ключевым условием успешного роста и развития бизнеса.

Строительные компании, которые начинают внешнеэкономическую деятельность, могут проводить диверсификацию, расширять географию присутствия, получать доступ к иностранным ресурсам. Международная торговля позволяет коммерциализировать инновации, повышать результативность деятельности организации и влияет на восприятие компании и уровень конкурентоспособности продукции также и на внутреннем рынке.

Компании строительной отрасли, успешно освоившие отечественный рынок, ищут новые возможности роста за счет выхода на внешние рынки. Следствием внешнеэкономической деятельности является увеличение продаж и прибыли, что влечет за собой увеличение производственных мощностей, применение новых инновационных технологий, что в свою очередь приводит компанию к укреплению репутации и более выигрышной позиции среди конкурентов.

Внешнеэкономическая деятельность требует от компании пересмотра стандартных подходов при решении задач, связанных с новыми экономическими, политическими, культурными, управленческими и экологическими вызовами. Актуальность вопроса сохраняется и для строительных компаний, которые сосредоточены на внутренних операциях, однако сталкиваются с конкуренцией со стороны домашних компаний-игроков международного рынка. Поэтому отечественные строительные компании должны разрабатывать стратегии укрепления позиции бренда на международном уровне и использовать конкурентные преимущества компании на зарубежном рынке.

Рассматривая современную структуру строительного рынка, нельзя не отметить значимость российских компаний, которые занимают значительную часть международного рынка, который в свою очередь можно разделить на три основных части, при условии понимания особенностей выхода на международные рынки, специфику работы на них, основных игроков и барьеров для входа, при условии соблюдения законодательства стран-партнеров, а также при условии сохранения и преумножения собственного бизнес-опыта. При соблюдении условий ведения строительного бизнеса, соблюдении норм и правил каждая компания, в том числе и российская, может предоставить рынку конкурентоспособную строительную услугу.¹

Первый сектор – это страны с развивающейся экономикой. В них входят: страны ближнего зарубежья, СНГ, Африки, Индии, Ближнего Востока, Южной Америки.



Плюсом сотрудничества и работы в данных регионах являются давние политические связи России с данными странами и партнерские взаимоотношения, что уменьшает барьеры для входа на данные рынки. Однако также нельзя не отметить, что на данных рынках уже сформировалась собственная конъюнктура и конкурентная среда, что в свою очередь увеличивает конкуренцию, так как местные подрядные организации готовы предоставить услугу с аналогичным качеством, имея при этом меньшие транзакционные издержки. А также поддерживаемые в рамках протекционистской политики, также нельзя не отметить сложности, связанные с сильной подготовкой местных специалистов в области строительства и архитектуры.²

Второй сектор – это внутренний рынок России, на данном рынке сформирована среда для увеличения потенциала строительных организаций, интерес зарубежных компаний здесь в первую очередь связан с возможностью быстрого получения прибыли, а также с возможностью выступать на данном рынке в двух ролях, как и заказчик, так и подрядчик, что не противоречит нормам российского законодательства, а также ряд специфических проблем проектирования и строительства в особых климатических условия способны решить российские проектировочные и инженеринговые компании.

Следующий третий сегмент – это те проекты, которые должны быть реализованы по международным стандартам, где российские компании не могут достичь результата, без привлечения зарубежных подрядчиков, данные проекты могут реализовываться как в ходе международных спортивных, политических, экономических и других мероприятий, большим плюсом данного сектора является возможность его потенциального роста, что подразумевает привлечение все большего количества зарубежных компаний, но при этом к минусам данного сектора можно отнести низкую осведомленность и отсутствие реального опыта российских компаний по реализации проектов по международным стандартам.³

Исходя из всего перечисленного нельзя не отметить значимость современных инновационных разработок, оборудования, технологий, материалов на рынке строительных услуг и без конкурентных российских разработок в этой области, а также поддержки экспортеров со стороны государства, серьезных успехов в данной области ожидать не стоит.⁴

Стремительное проникновение цифровых технологий во все сферы деятельности мирового сообщества, включая экономику, оказывает значимое влияние на подходы к управлению внешнеторговой экспансии компании. Понимание значимости и необходимости внедрения цифровых технологий является определяющим фактором для успешного выхода компании на международную арену, ее развития и сохранения конкурентных преимуществ. Основное внимание компании должно фокусироваться на использовании новых возможностей с учетом современных

цифровых реалий. Новые тенденции будут учитываться при разработке экономической модели управления продвижением строительной продукции на трансграничных рынках.⁵

Также основной предпосылкой проведения цифровой трансформации продвижения строительной продукции на трансграничных рынках является появление новых научно-технических и инновационных разработок в области изучения больших данных Big Data, машинного обучения, создания новых алгоритмов обработки и передачи информации, а также внедрение систем с применением искусственного интеллекта.

Проведенный авторами анализ главных направлений развития мирового рынка строительных услуг и материалов показал, что к ключевым факторам, оказывающим влияние на увеличение объемов строительства до 2030 года, можно отнести:

- развитие строительных технологий и появление новых и материалов;
- спрос на модульные и каркасные жилые дома с применением инновационных технологий;
- применение программного обеспечения (Big Data) для управления проектами;
- потребность в реконструкции и обновлении действующих производственных предприятий для адаптации под стандарты современного строительства;
- применение новых экологических стандартов конструкции с учетом факторов устойчивого развития;
- перспективы увеличения объемов строительства объектов инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры в развивающихся странах;
- проблемы с жильем и продовольствием во многих развивающихся странах (особенно в Африке).

Оценивая возможности и перспективы развития мирового рынка строительных услуг, мы не можем не отметить изменение важности различных факторов в части обеспечения конкурентоспособности, внедрение современных инновационных технологий является ключом к успеху и основным драйвером роста для большинства компаний. Объем рынка в результате влияния негативных экономических, политических, пандемических факторов значительно сократился, однако нельзя не отметить, что на сегодняшний день рынок возвращается к докризисным показателям, однако полного восстановления ожидать в ближайшее время не стоит.⁶

В рамках проведенного исследования, опираясь на данные авторитетных исследований наиболее крупных консалтинговых компаний, авторами было выявлено, что к 2030 году в фактическом финансовом выражении рынок строительства будет составлять приблизительно 18 триллионов долларов США. Этот рост будет обусловлен значительным ростом спроса на жильё в развивающихся странах, с их переходом на новый экономический уклад и внедрению современных технологий.



Среди данных регионов можно выделить Африку и Азию. В среднем рынок в данных областях будет расти в более ускоренном темпе, чем в других регионах.⁷

Авторами определено, что в связи с усилением значимости современного оборудования и технологиями, быстрыми темпами строительства жилья, трендами на ускоренную урбанизацию данных регионов, а также с появлением демографических проблем, а именно перенаселением, а также в связи с не сформированностью данных рынков, основной поток инвестиций будет перенаправлен в направлении данных регионов.⁸

Опираясь на данные, опубликованные Африканским банком развития, авторы пришли к выводу, что в среднем общий рост реального ВВП Африки за 2022 год составил приблизительно 4,2%. При этом, сравнивая данный рост с показателями бесспорных лидеров данной области Китая и Индии, данный показатель будет отставать, однако темп роста Африканских стран будет значительно опережать темпы роста стран с развивающейся экономикой. Нельзя не отметить, что в последние годы на международной арене Россия уделяет все более пристальное внимание Африке, понимая экономический потенциал данного региона и перспективы экономического сотрудничества с ним, что подразумевает подписание новых соглашений, более активный экспорт услуг в данный регион, снижение входных барьеров, обеспечение необходимого уровня инвестиций, а также поддержания дипломатических взаимоотношений на взаимовыгодной основе.⁹

Рассматривая перспективы сотрудничества российской и африканской экономик, нельзя не отметить, что у России есть большие перспективы по экспансии на Африканский рынок и занятия в нём своей ключевой роли, данная перспектива является одним из главных факторов развития данных отношений. Также нельзя не отметить увеличение политической независимости и значимости данного региона. Факторы обеспечения устойчивого развития, управление человеческим капиталом, увеличение образованности населения, обеспечение стандартов сохранения экосферы, внедрение современных технологий применение новых разработок в области строительства, генной инженерии, транспортном секторе определяют актуальную повестку сотрудничества.¹⁰

В целом, положительная тенденция глобального роста ожидается до 2030 года. Рынок строительных услуг достигает темпов роста выше, чем мировой ВВП, становится очень перспективным направлением для национального релиза строительных компаний на международные рынки.

Однако выход на зарубежные строительные рынки связан с рядом рисков и специфическими требованиями национальных стандартов. Также одним из значимых факторов при оценке выхода на новый рынок является анализ влияния политико-религиозных, а также культурных традиций данного региона, также законодательство данного региона может в значительной степени усложнить реализацию проектов.

Например, в Северной Америке при реализации проекта можно пользоваться только услугами национальных компаний-посредников, практически такая же практика существует и в Японии, где главным условием работы посредников по строительству является монопольное право продажи, или в странах Востока государственные организации в качестве посредника не могут выбрать зарубежную организацию.¹¹

Оценивая перспективы роста рынка строительства и строительных услуг авторами, было отмечено, что кроме факторов роста данного рынка, также существуют и ряд ограничений, формирующих условный потолок рынка, к ним можно отнести слабую подготовку специалистов, негативное мнение, отсутствие престижа работы строителем, более сложными требованиями для поступления в высшие учебные заведения на строительные специальности, также риски для здоровья и низкой в большинстве случаев оплатой труда. Проведя анализ опросов, профессия строителя является одной из самых не популярных у молодежи, меньшую привлекательность имеют только профессии, связанные с сельским хозяйством и промышленным рыболовством. Как видят авторы, одним из способов для уменьшения дефицита кадров в данном секторе является внедрение автоматизированных систем управления и работы, а также более активная индустриализация и информатизация строительных объектов.

Согласно опросу руководителей строительных предприятий велика потребность в систематизации данных о законодательных требованиях к строительным предприятиям при выходе на национальные рынки зарубежных стран.

На основе ситуационного анализа авторами предложена экономическая модель управления продвижением строительной продукции на трансграничных рынках (см. рисунок 1), позволяющая анализировать и учитывать большое количество воздействующих факторов.

Актуальность разработанной модели заключается в том, что в условиях глобализации и интернационализации бизнеса важную роль играют внешнеэкономические связи, охватывающие все стороны экономической жизни субъектов мирового хозяйства, которые отличаются своим разнообразием и масштабностью.

Системный подход, реализованный в модели, обеспечивает компанию-экспортера строительной отрасли механизмами управления ее устойчивым развитием, учитывает современные условия работы в конкретных государствах. Данный подход актуализирует и оптимизирует работу строительных компаний на международных рынках.



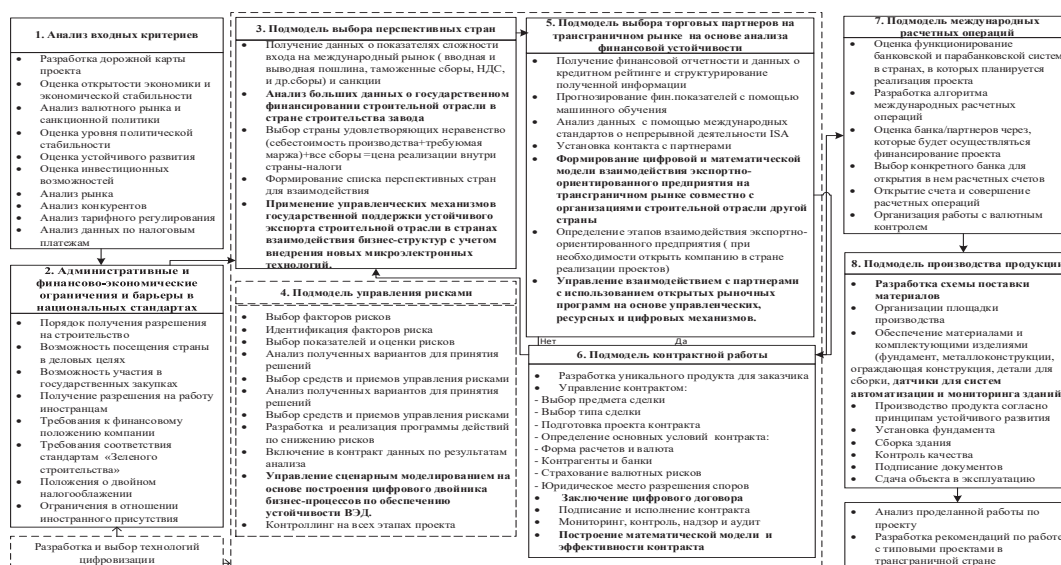


Рис. 1 – Экономическая модель экспорта строительной продукции на трансграничных рынках

Fig. 1 – Economic model of export of construction products in cross-border markets

При описании функционирования модели, можно выделить основные аспекты и цель – это обеспечение наиболее объективного и выгодного для компании зарубежного партнера для экспорта строительных услуг, а также обеспечения внешне-торгового сотрудничества.

Основным отличием и перспективностью данной модели является применение современных систем анализа больших данных для определения потенциальных рисков и угроз для выхода на новый рынок с учетом уже полученного опыта в формате онлайн-контроля. На этапе анализа входных критериев осуществляется сбор входных данных необходимых для последующего анализа целевого рынка и оценки перспектив работы на нём.

На следующем шаге выявляются существующие административные и финансово-экономические ограничения и барьеры в национальных стандартах. Только лишь убедившись в отсутствии ограничений и преодолении барьеров заинтересованная сторона может в рамках предложенной модели управления продолжить реализацию своего стратегического решения.¹¹

Приступив к этапу выбора перспективной страны, посредством алгоритмов данной подмодели применяется новый подход, где проводится анализ больших данных о государственном финансировании строительной отрасли в стране, где

предполагается запуск строительства завода. Применяются управленческие механизмы государственной поддержки устойчивого экспорта для строительной отрасли в странах взаимодействия бизнес-структур с учетом внедрения новых микроэлектронных технологий.

Сформировав список потенциальных целевых рынков, заинтересованная сторона приступает к следующему этапу, где, используя подмодель определения торговых партнеров на выбранных трансграничных рынках посредством инструментов анализа финансовой устойчивости. Уже на данном этапе устанавливаются деловые контакты с партнерами, определяются этапы взаимодействия экспортно-ориентированного предприятия, вплоть до открытия компании в стране реализации проектов, выстраивается управление взаимодействием с выбранными партнерами с использованием открытых рыночных программ на основе управленческих, ресурсных и цифровых механизмов. При этом в частном порядке или совместно выбранной компанией на целевом рынке формируется цифровая и математическая модели взаимодействия экспортно ориентированного предприятия на данном трансграничном рынке. Дальнейшие мероприятия осуществляются при тесном взаимодействии с выбранным контрагентом и ориентированы на выстраивание эффективных бизнес-процессов.¹²

При полном согласии заинтересованные стороны переходят к организации контрактной работы. По полученным данным строится математическая модель реализации контракта и определяется его эффективность, что позволяет на ранних этапах проекта подтвердить или опровергнуть правильность принятого решения о выходе на рынок, скорректировать реализуемую стратегию. Параллельно с реализацией контрактной работы запускается подмодель управления рисками компании, связанными с конкуренцией, применяются инновационные технологии, такие как датчики мониторинга зданий, позволяющие определять необходимые параметры здания в ходе его строительства.

Данный инструмент в полной мере минимизирует негативные эффекты при взаимодействии компании в экспортно-импортных операциях, связанных с продвижением на внешнем рынке наукоемких и цифровых строительных технологий. При отрицательном результате работы взаимосвязанных подмоделей на этапе контрактной работы и оценке рисков, заинтересованная сторона возвращается к подмодели выбора перспективных стран и осуществляет повторный поиск перспективных рынков сотрудничества.

Как только этап контрактной работы завершен, заинтересованная сторона приступает к работе в подмодели расчетных операций. Организовав расчетно-финансовое сопровождение проекта, заинтересованная сторона приступает к проработке вопросов производства продукции.

На основании проделанной работы по проекту выполняется анализ и разработка рекомендаций по работе с типовыми проектами на трансграничных рынках.



Используемые в модели алгоритмы позволяют выбирать наиболее перспективные страны для ведения успешного и безопасного бизнеса и определять наиболее оптимального партнера по индивидуально подобранным параметрам для действующих правовых, торговых, банковских, страховых и налоговых режимов, разрабатывать инновационные цифровые инструменты для осуществления платежей и международных расчетных операций.¹³

Структура экономической модели позволяет в полной мере выявить, проанализировать и оценить существующие и возникающие внешние и внутренние факторы, способные повлиять на реализацию проекта. Заложенные механизмы и инструменты организации бизнес-процессов являются достаточным инструментарием для повышения уровня устойчивости развития экспортно-ориентированных предприятий в строительной сфере и установления прочных коммерческих связей на внешних рынках.

Представленная авторами модель представляет новый метод к оценке выхода компании, но новые рынки, а также поэтапному формированию принципов эффективного управления с применением инноваций в сфере цифровых информационных технологий.

Следовательно, представленные методы с оценкой фактического их последующего внедрения в рамках экономической модели управления позволят в перспективе внедрить её в реальную практику выхода компаний на трансграничные рынки с применением инновационных разработок в рамках цифровой экономики для обеспечения эффективной внешнеэкономической работы. Также оценка различных факторов в рамках предложенной модели в перспективе формирует теоретическую основу для разработки математической модели.

Более того многофакторность оценки в рамках данной экономической модели позволяют ей стать основой для создания цифровой и математической модели взаимодействия экспортно-ориентированного предприятия, модели партнерского взаимодействия и управления изменениями, производственным потенциалом экспортно ориентированного строительного предприятия на внешних рынках с использованием открытых рыночных программ на основе управленческих, ресурсных и цифровых механизмов, системы управления сценарным моделированием на основе построения цифрового двойника бизнес-процессов по обеспечению устойчивости ВЭД.

Говоря о перспективах выхода за пределы национального рынка, строительные компании, имеющие в арсенале инновационные технологии и применяющий комплексный подход к реализации проектов застройки, через насыщение сферы деятельности разнообразной инфраструктурой с различными формами и форматами взаимодействия, имеют возможность увеличения рыночной доли и сохранения лидерства на рынке на протяжении долгого времени.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Стратегия развития строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации до 2035 года, с. 31. – URL https://assrtm.ru/upload/files/documents/strategy_str_zhkh.pdf (дата обращения: 12.09.2022).

² Анискин Ю. П., Лукьянов А. И. Инновационный менеджмент : учеб. пособие по специальности «Менеджмент орг.»; М-во образования и науки Рос. Федерации, Моск. гос. ин-т электрон. техники (техн. ун-т). – М.: МИЭТ, 2004 с. 61. ISBN: 5-7256-0265-6

³ Захаров В.М., Трофимов И.Е., Устойчивое развитие: экология и экономика: учеб. пособие. – М.: Московский университет им. С.Ю. Витте / Центр устойчивого развития и здоровья среды ИБР РАН, 2021, с. 155. - ISBN 978-5-9580-0545-1

⁴ Иванов В. В., Хан О. К. Управление недвижимостью. - М.: ИНФРА-М, 2009, с. 43. - ISBN: 978-5-16-003071-5

⁵ Рыбец, Д. В., Савинов Ю. А. Посредническая деятельность в международной торговле / Российский внешнеэкономический вестник, 2017, № 2, с. 32

⁶ Беломестнов В.Г., Егоров М.М., Управление потенциалом промышленного предприятия / Креативная экономика. 2011. – Том 12. - No 4. С. 75 – URL <https://creativeconomy.ru/lib/6816> (дата обращения 06.12.2021)

⁷ Анискин, Ю.П., Жмаева, И. В. Корпоративное развитие компании: сбалансированность, устойчивость, пропорциональность: монография / Ю.П. Анискин. – М.: Омега-Л, 2012, с. 119 – ISBN: 978-5-370-02543-3

⁸ Воронкова О.Н., Пузакова Е.П. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие. – М.: Экономист, 2018, с. 232.– ISBN: 5-98118-102-8

⁹ Холопов К.В., Савинов Ю.А. Технологии внешнеторговых сделок: учебное пособие. – М.: ВАВТ. 2010 с. 347. – ISBN: 978-5-9547-0087-9

¹⁰ Иванов В. В., Коробова А. Н., Государственное и муниципальное управление с использованием информационных технологий: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013, с. 215. - ISBN: 978-5-16-004281-7

¹¹ Гарнов А.П., Хлевная Е.А., Мыльник А.В. Экономика предприятия : учебное пособие. – М.: Юрайт, 2014, с. 41. – ISBN: 978-5-9916-3468-7

¹² Акмаева Р.И. Инновационный менеджмент. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2009, с. 13. – ISBN: 978-5-222-15134-1

¹³ Кретов И. И., Садченко К. В. Внешнеторговое дело: учебное пособие. – М.: Дело и Сервис, 2016, с. 6. – ISBN: 5-8018-0280-0



БИБЛИОГРАФИЯ/ REFERENCES

Анискин, Ю.П., Жмаева, И. В. Корпоративное планирование развития компании: сбалансированность, устойчивость, пропорциональность: монография. – Москва : Омега-Л, 2012. – 359 с. @@ Aniskin, Yu.P., Zhmaeva, I. V. Korporativnoe planirovanie razvitiya kompanii: sbalansirovannost', ustojchivost', proporcional'nost': monografiya. – Moskva : Omega-L, 2012. – 359 s. – ISBN: 978-5-370-02543-3

Анискин, Ю.П., Лукьянов А.И. Инновационный менеджмент : учеб. пособие по специальности «Менеджмент орг.», М-во образования и науки Рос. Федерации, Моск. гос. ин-т электрон. техники (техн. ун-т). – М.: МИЭТ, 2004. – 118 с. @@ Aniskin, Yu.P., Luk'yanov A.I. Innovacionny'j menedzhment : ucheb. posobie po special'nosti «Menedzhment org.», M-vo obrazovaniya i nauki Ros. Federacii, Mosk. gos. in-t e'lektron. tehniki (texn. un-t). – M.: MIE'T, 2004. – 118 s. – ISBN: 5-7256-0265-6

Акмаева, Р.И. Инновационный менеджмент / Р.И. Акмаева. — Ростов–на–Дону: Феникс, 209. – 347 с. @@ Akmaeva, R.I. Innovacionny'j menedzhment / R.I. Akmaeva. — Rostov-na-Donu: Feniks, 209. – 347 s. - ISBN: 978-5-222-15134-1

Беломестнов, В.Г. Управление потенциалом промышленного предприятия / В.Г. Беломестнов, М.М. Егоров. / Креативная экономика, 2011. – Том 12. No 4, сс. 74-78. @@ Belomestnov, V.G. Upravlenie potencialom promy'shленного predpriyatiya / V.G. Belomestnov, M.M. Egorov. / Kreativnaya e'konomika, 2011. – Tom 12. No 4, ss. 74-78 – URL <https://creativeconomy.ru/lib/6816> (дата обращения 06.12.2021).

Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова. — М.: Экономист, 2018. — 622 с. @@ Voronkova, O.N. Vneshnee'konomicheskaya deyatel'nost': uchebnoe posobie / O.N. Voronkova, E.P. Puzakova. — M.: E'konomist, 2018. — 622 s. – ISBN: 5-98118-102-8

Гарнов, А. П. Экономика предприятия : учебник для бакалавров / А. П. Гарнов, Е. А. Хлевная, А. В. Мыльник. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 303 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-3468-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт] @@ Garnov, A. P. E'konomika predpriyatiya : uchebnik dlya bakalavrov / A. P. Garnov, E. A. Xlevnaya, A. V. My'l'nik. — Moskva : Izdatel'stvo Yurajt, 2019. — 303 s. — (Bakalavr. Prikladnoj kurs). — ISBN 978-5-9916-3468-7. — Tekst : e'lektronny'j // Obrazovatel'naya platforma Yurajt [sajt]. — URL: <https://urait.ru/bcode/426184> (дата обращения: 31.03.2023).

Захаров В.М., Трофимов И.Е. Устойчивое развитие: экология и экономика: учеб. Пособие – М.: Московский университет им. С.Ю. Витте / Центр устойчивого развития и здоровья среды ИБР. РАН, 2021. - 228 с. @@ Zakharov V.M., Trofimov I.E. Ustojchivoe razvitie: e'kologiya i e'konomika: ucheb. Posobie – M.: Moskovskij universitet im. S.Yu. Vitte / Centr ustojchivogo razvitiya i zdorov'ya sedy' IBR. RAN, 2021. - 228 s. ISBN 978-5-9580-0545-1

Иванов, В. В., Коробова А. Н. Государственное и муниципальное управление с использованием информационных технологий: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 383 с. @@ Ivanov, V. V., Korobova A. N. Gosudarstvennoe i municipal'noe upravlenie s ispol'zovaniem informacionny'x tehnologij: uchebnoe posobie. – M.: INFRA-M, 2016. – 383 s. - ISBN: 978-5-16-004281-7

Иванов В. В., Хан О. К. Управление недвижимостью. - М.: ИНФРА-М, 2009. – 444 с. @@ Ivanov V. V., Han O. K. Upravlenie nedvizhimost'yu. - М.: INFRA-M, 2009. – 444 s. - ISBN: 978-5-16-003071-5

Кретов, И. И. Внешнеторговое дело: учебное пособие / И. И. Кретов, К. В. Садченко. – М.: Дело и Сервис, 2016. – 400 с. @@ Kretov, I. I. Vneshnetorgovoe delo: uchebnoe posobie / I. I. Kretov, K. V. Sadchenko. – М.: Delo i Servis, 2016. – 400 s. – ISBN: 5-8018-0280-0

Рыбец, Д. В., Савинов Ю. А. Посредническая деятельность в международной торговле: Российский внешнеэкономический вестник № 2 - 2017, сс. 24-42 @@ Ry'becz, D. V., Savinov Yu. A. Posrednicheskaya deyatel'nost' v mezhdunarodnoj trgovle: Rossijskij vneshnee'konomicheskij vestnik № 2 - 2017, ss. 24-42

Холопов, К.В., Савинов, Ю.А. Технологии внешнеторговых сделок: учебное пособие. – М.: ВАВТ, 2010. – 691 с. @@ Xolopov, K.V., Savinov, Yu.A. Technologii vneshnetorgovy'x sdelok: uchebnoe posobie. – М.: VAVT, 2010. – 691 s. – ISBN: 978-5-9547-0087-9

Стратегия развития строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации до 2035 года. – 59 с. @@ Strategiya razvitiya stroitel'noj otrasli i zhilishhno-kommunal'nogo hozyajstva Rossijskoj Federacii do 2035 goda. – 59 s. – URL https://assrtm.ru/upload/files/documents/strategy_str_zhkh.pdf (дата обращения: 12.09.2022).

