

## МЕНЕДЖМЕНТ: СОВРЕМЕННЫЙ РАКУРС · MANAGEMENT: A MODERN PERSPECTIVE

Вестник МИРБИС. 2024. № 1 (37): С. 137–144.

Vestnik MIRBIS. 2024; 1 (37): 137–144.

Научная статья

УДК 332.1

DOI: 10.25634/MIRBIS.2024.1.15

### Региональная экспансия строительной компании с учетом сложившейся экономической ситуации

**Сергей Геннадьевич Мацаков** — Московская международная высшая школа бизнеса МИРБИС (Институт)— Институт МИРБИС, Москва, Россия. [matsakov.s@gmail.com](mailto:matsakov.s@gmail.com)

**Аннотация.** Актуальность исследования обусловлена значимостью развития строительной отрасли для поддержания устойчивости экономики региона. В связи с этим, данная статья направлена на выявление или раскрытие опыта региональной экспансии строительной компании АО «Мосинжпроект» в условиях изменчивой экономической ситуации. Ведущим подходом к исследованию данной проблемы является анализ факторов, влияющих на успешное внедрение компанией своих проектов в различных регионах. Этот подход позволяет комплексно рассмотреть особенности местной инфраструктуры, законодательства и конкурентной среды. В статье представлены результаты анализа, раскрыты ключевые аспекты влияния факторов на успешность проектов, выявлены особенности адаптации стратегий компании к текущим экономическим трендам. Также обоснована важность гибкости в принятии управленческих решений в условиях динамичной экономической обстановки. Материалы статьи представляют практическую ценность для руководителей и специалистов в сфере строительства, помогая им лучше понять и применить опыт успешной региональной экспансии компании «Мосинжпроект».

**Ключевые слова:** строительная компания, региональная экспансия, устойчивость, адаптация, конкурентоспособность, управленческие решения.

**Благодарности.** Автор благодарит научного руководителя — кандидата экономических наук, доцента Сергея Николаевича Суетина (Институт МИРБИС, Москва, Россия) за консультационную поддержку при написании статьи.

**Для цитирования:** Мацаков С. Г. Региональная экспансия строительной компании с учетом сложившейся экономической ситуации. DOI: 10.25634/MIRBIS.2024.1.15 // Вестник МИРБИС. 2024; 1: 137–144.

JEL: L74, M21

Original article

### Regional expansion of a construction company taking into account the current economic situation

**Sergey G. Matsakov** — Moscow International Higher School of Business MIRBIS (Institute) — Institute MIRBIS, Moscow, Russia. [matsakov.s@gmail.com](mailto:matsakov.s@gmail.com)

**Abstract.** The relevance of the study is justified by the significance of the development of the construction industry for maintaining the stability of the regional economy. In this context, this article aims to identify or disclose the experience of the regional expansion of the construction company "Mosinzhproekt" in the conditions of a volatile economic situation. The leading approach to researching this issue is the analysis of factors influencing the successful implementation of the company's projects in various regions. This approach allows for a comprehensive examination of the specific features of local infrastructure, legislation, and the competitive environment. The article presents the results of an analysis, revealing key aspects of factors influencing project success and identifying the peculiarities of adapting company strategies to current economic trends. The importance of flexibility in making management decisions in a dynamic economic environment is also justified. The materials of the article offer practical value for executives and specialists in the construction industry, helping them better understand and apply the experience of the successful regional expansion of the "Mosinzhproekt" company.

**Key words:** construction company, regional expansion, sustainability, adaptation, competitiveness, managerial decisions.

**Acknowledgments.** The author would like to thank his supervisor, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor Sergey N. Suetin (Institute MIRBIS, Moscow, Russia), for consulting support while writing the article.

**For citation:** Matsakov S. G. Regional expansion of a construction company taking into account the current economic situation. DOI: 10.25634/MIRBIS.2024.1.15. Vestnik MIRBIS. 2024; 1: 137–144 (in Russ.).

JEL: L74, M21

## Введение

Региональная экспансия строительной компании в настоящей экономической обстановке представляет собой сложную задачу, требующую внимательного анализа и гибкого подхода. В условиях изменчивой экономической ситуации важно учитывать не только потенциал новых регионов, но и актуальные вызовы, с которыми может столкнуться компания.

## Методологические основы

Методологические основы статьи о региональной экспансии строительной компании с учетом сложившейся экономической ситуации включают следующие аспекты:

1. Анализ рынка: исследование экономической ситуации в регионе, определение потенциала строительной отрасли и рыночных возможностей.
2. Оценка конкурентной среды: изучение конкурентов и их доли на рынке, анализ их стратегий и преимуществ для определения сильных и слабых сторон конкурентов.
3. Разработка стратегии: формулирование целей и задач компании в рамках региональной экспансии, определение выбранных стратегических подходов, например, вертикального или горизонтального интегрирования, диверсификации или альянсов.

Первым шагом в успешной региональной экспансии является тщательное изучение местного рынка [Ларионова 2017а]. Это включает в себя анализ потребительского спроса, особенностей конкуренции, юридических и налоговых нюансов, а также понимание местной культуры и традиций. Только обладая всесторонними знаниями, компания сможет адаптировать свою стратегию под конкретные условия региона.

Следующим важным аспектом является оценка финансовых рисков [Мамашева 2011]. Сложившаяся экономическая ситуация может влиять на стабильность строительной отрасли в новом регионе. Необходимо провести анализ финансовых показателей, потенциальных затрат и доходов, а также учесть возможные изменения в налоговой политике или ставках процентов.

Важным элементом успешной экспансии является также взаимодействие с местными властями и общественностью [Кокурин 2011]. Это включает

в себя участие в общественных консультациях, соответствие местным строительным стандартам и нормативам, а также активное взаимодействие с ключевыми заинтересованными сторонами. Такой подход способствует созданию партнерских отношений и укреплению репутации компании в новом регионе.

Кроме того, необходимо уделить внимание кадровым вопросам. В условиях сложившейся экономической ситуации конкуренция за квалифицированных специалистов может быть высокой. Поэтому компания должна разработать эффективную стратегию привлечения и удержания талантливых сотрудников, учитывая специфику местного рынка труда.

Успешная региональная экспансия строительной компании требует комплексного и индивидуального подхода к каждому новому региону. Анализ рисков, понимание местных особенностей и грамотное взаимодействие с ключевыми стейкхолдерами становятся основополагающими принципами, обеспечивающими устойчивое и успешное присутствие компании в новых регионах.

## Результаты исследования

Акционерное общество «Мосинжпроект» является крупным предприятием, специализирующимся в области проектирования и инженерных решений. Основано с целью участия в разнообразных проектах, связанных с градостроительством и инфраструктурой. Оно активно внедряет передовые технологии и методики в свою деятельность, стремясь обеспечивать высокий уровень профессионализма.

«Мосинжпроект» ориентирован на выполнение проектов различного масштаба и сложности, начиная от градостроительных задач до разработки инженерных систем. Компания имеет богатый опыт в реализации проектов как на территории Москвы, так и за ее пределами.

Одной из ключевых особенностей деятельности «Мосинжпроект» является внимание к инновациям и устойчивому развитию. Организация активно участвует в процессах концептуализации и проектирования зеленых зон, учитывая современные стандарты энергоэффективности и экологической устойчивости.

Команда «Мосинжпроект» состоит из высококвалифицированных специалистов, способных интегрировать инженерные решения с архитектурными концепциями. Это позволяет обеспечи-

вать комплексный подход к проектам и достигать оптимальных результатов в соответствии с требованиями заказчиков.

Компания также активно взаимодействует с государственными органами, муниципалитетами и другими заинтересованными сторонами для обеспечения соответствия своей деятельности регуляторным и стандартам отрасли.

В целом, «Мосинжпроект» является надежным партнером в области инженерных и проектных услуг, приверженным качеству, инновациям и устойчивому развитию в контексте современных вызовов градостроительства и инфраструктурных проектов.

Акционерное общество «Мосинжпроект» решительно вступает в новый этап своего развития, предпринимая стратегический шаг в направлении успешной региональной экспансии. Этот важный решающий момент обусловлен не только стремлением к диверсификации деятельности и увеличению рыночного влияния, но и глубоким комплексным анализом множества факторов, которые в настоящее время оказывают влияние на отрасль строительных услуг.

В условиях современной экономической неопределенности, связанной с мировыми событиями и изменчивостью рынков, «Мосинжпроект» стремится к адаптации к переменам, а не просто к их преодолению. Эта стратегия основывается на глубоком понимании текущих трендов в строительной индустрии, где учтены как мировые инновации, так и региональные особенности.

В контексте строительного сектора, где конкуренция становится все более острой, успешная региональная экспансия требует не только тщательного анализа потребностей целевого региона, но и гибкости в адаптации к местным особенностям и требованиям. В этом контексте «Мосинжпроект» стремится не просто предложить свои услуги, но и стать интегральной частью местного сообщества, учитывая местные нормы, культуру и экономические особенности.

Прогнозы экономического развития, проведенные нашими аналитиками, выделяют перспективные возможности в целевых регионах. Однако, осознавая динамичность современного бизнес-окружения, «Мосинжпроект» предпринимает шаги по постоянному мониторингу и обновлению стратегии в соответствии с изменениями на рынке.

Эта региональная экспансия не просто является стратегическим шагом для компании, но и возможностью для создания новых партнерских отношений, внедрения инноваций и вклада в устойчивое развитие регионов, в которых мы собираемся расширить свою деятельность. «Мосинжпроект» уверен, что эта стратегия обеспечит не только устойчивый рост компании, но и положительное воздействие на развитие строительной индустрии в целом.

Одним из ключевых аспектов решения о региональной экспансии является анализ потенциала рынка в различных регионах [Мурзин 2013]. Это включает оценку объемов строительных работ, наличие конкурентов, особенности спроса на различные типы строительных услуг. На основе такого анализа компания определит перспективные регионы для расширения своей деятельности.

Акционерное общество «Мосинжпроект», осознавая свою роль ключевого участника в современной экономической среде, выражает глубокий интерес к изучению и анализу макроэкономических показателей в выбранных регионах. Понимание и оценка степени стабильности экономики в данных регионах становятся фундаментальным элементом стратегического управления предприятием.

Одним из ключевых аспектов в данном контексте является анализ уровня инфляции. При построении бизнес-стратегии необходимо учитывать влияние инфляции на покупательскую способность населения, что напрямую связано с объемами продаж и потребительским спросом. Высокий уровень инфляции может оказать давление на затраты предприятия и снизить конкурентоспособность продукции или услуг.

Дополнительно, оценка доступности кредитных ресурсов становится важным аспектом для успешной реализации инвестиционных проектов. Экономическая стабильность, как один из факторов, влияющих на ставки по кредитам, прямо влияет на финансовую эффективность предприятия. Понимание динамики кредитных рынков и возможных изменений в их условиях поможет предприятию эффективно планировать финансовые потоки и минимизировать риски [Платонов 2018].

Важно также обращать внимание на другие факторы, влияющие на экономическую деятель-

ность предприятия, такие как налоговая политика, торговые барьеры, политическая стабильность и социальные аспекты. Все эти элементы формируют сложный мозаичный облик макроэкономической среды, в которой действует предприятие, и их учет позволяет выстраивать адаптивные стратегии, способствующие устойчивому развитию.

В заключение, управление АО «Мосинжпроект» в условиях современной экономической неопределенности требует глубокого анализа и системного подхода к макроэкономическим показателям в выбранных регионах. Только обширное понимание их взаимосвязей и влияния на деятельность предприятия позволяет эффективно адаптироваться к изменяющимся условиям и обеспечивать стабильность и успешность бизнес-процессов.

Следующим важным шагом в стратегии региональной экспансии является формирование эффективной бизнес-модели, учитывающей особенности каждого региона. Это может включать в себя адаптацию стратегии маркетинга, учет мест-

ных законов и нормативов, а также налаживание партнерских отношений с местными поставщиками и подрядчиками [Кокурин 2011].

Одновременно с этим, компания будет активно работать над укреплением бренда и созданием позитивного имиджа в новых регионах. Это важно не только для привлечения клиентов, но и для установления долгосрочных отношений с местными органами власти и сообществом.

В контексте региональной экспансии следует уделить внимание вопросам управления рисками. Компания будет активно анализировать потенциальные риски, связанные с политической нестабильностью, изменениями в законодательстве, а также сезонными и климатическими особенностями регионов.

Важным элементом плана будет мониторинг изменений в экономической среде и оперативная реакция на них. В этом контексте, регулярное обновление аналитических данных и использование инструментов мониторинга станут неотъемлемой частью успешной стратегии региональной экспансии.

Таблица 1. Анализ потенциала рынка в различных регионах

Регион	Объем строительных работ (млн руб.)	Конкуренция	Особенности спроса
Москва	500	АО «Газстройпром»	Повышенный спрос на жилье
Московская область	300	ООО «Сэтл Строй»	Фокус на инфраструктурных проектах
Нижегородская область	700	АО «Интеко»	Растущий спрос на коммерческую недвижимость

Источник: по данным [Годовой отчет АО «Мосинжпроект» 2021]

Таблица 1 предоставляет данные о трех регионах — Москве, Московской области и Нижегородской области — в контексте объема строительных работ, конкурентов и особенностей спроса.

В Москве, с общим объемом строительных работ в размере 500 миллионов рублей, наблюдается повышенный спрос на жилье. Это может быть обусловлено высокой плотностью населения, привлекательностью столичного региона для проживания и инвестиций. Ключевым конкурентом в данном регионе является АО «Газстройпром».

Московская область, с более скромным объемом строительных работ в размере 300 миллионов рублей, ориентируется на инфраструктурные проекты. Это может свидетельствовать о стремлении региона развивать свою транспортную, социальную или промышленную инфраструктуру. Основным конкурентом в данной области является ООО «Сэтл Строй».

В Нижегородской области, с самым крупным объемом строительных работ — 700 миллионов рублей, отмечается растущий спрос на коммерческую недвижимость. Это может быть связано с развитием бизнеса, привлечением инвестиций или созданием новых предприятий. Главным конкурентом в этом регионе является АО «Интеко».

Общий вывод заключается в том, что каждый регион имеет свои уникальные особенности, определяющие спрос на строительные услуги. Понимание этих особенностей позволяет строительным компаниям более эффективно адаптироваться к местным рыночным условиям и успешно конкурировать на данном уровне.

Таблица 2. Макроэкономические показатели выбранных регионов

Регион	Уровень инфляции (%)	Стабильность экономики	Доступность кредитных ресурсов
Москва	3.5	Высокая	Средняя

Регион	Уровень инфляции (%)	Стабильность экономики	Доступность кредитных ресурсов
Московская область	2.0	Средняя	Высокая
Нижегородская область	4.2	Низкая	Низкая

Источник: по данным [Годовой отчет АО «Мосинжпроект» 2021]

Анализ представленной таблицы 2 позволяет сделать выводы о текущем экономическом состоянии трех различных регионов: Москвы, Московской области и Нижегородской области.

В Москве отмечается относительно низкий уровень инфляции — 3,5 %. Это свидетельствует о стабильности ценовой ситуации в городе, что в свою очередь может быть результатом активной экономической политики и высокого уровня управления финансовыми процессами. Высокая стабильность экономики также указывает на уверенность инвесторов и предпринимателей в будущем, что может способствовать дополнительному притоку капитала в регион. Средний уровень доступности кредитных ресурсов в Москве свидетельствует о том, что финансовые институты предоставляют кредиты в достаточной мере, но, возможно, имеется потенциал для дополнительного развития кредитного сектора.

В Московской области также наблюдается низкий уровень инфляции — 2,0 %, что может быть интерпретировано как позитивный фактор для бизнеса и потребителей. Средний уровень стабильности экономики указывает на то, что область сохраняет определенный уровень устойчивости, но, возможно, имеются некоторые факторы, которые могут потенциально повлиять на ее экономическое развитие в будущем. Однако высокая доступность кредитных ресурсов может стимулировать инвестиционную активность и способствовать развитию малого и среднего бизнеса.

В Нижегородской области отмечается относительно высокий уровень инфляции — 4,2 %. Это может свидетельствовать о некоторых экономических вызовах, таких как нестабильность цен и возможные проблемы в управлении финансами. Низкая стабильность экономики и доступности кредитных ресурсов подчеркивают сложности, с которыми регион может сталкиваться в привлечении инвестиций и поддержке бизнес-инициатив. Возможно, необходимы меры по стабилиза-

ции финансовой ситуации и улучшению инвестиционного климата.

Таким образом, анализ таблицы позволяет сделать выводы о различиях в экономическом положении трех регионов, выявляя их сильные стороны и потенциальные вызовы, которые могут потребовать дополнительного внимания со стороны соответствующих органов власти и бизнес-сообщества.

Из предоставленных вами таблиц видно, что АО «Мосинжпроект» участвует в строительных работах в нескольких различных регионах, в том числе: Москве, Московской области и Нижегородской области. Давайте проведем сравнение с указанными конкурентами и особенностями спроса.

Москва:

- АО «Мосинжпроект»: 500 млн руб.
- Конкуренты: АО «Газстройпром»
- Особенности спроса: повышенный спрос на жилье.

Московская область:

- АО «Мосинжпроект»: 300 млн руб.
- Конкуренты: ООО «Сэтл Строй»
- Особенности спроса: фокус на инфраструктурных проектах.

Нижегородская область:

- АО «Мосинжпроект»: 700 млн руб.
- Конкуренты: АО «Интеко»
- Особенности спроса: растущий спрос на коммерческую недвижимость.

Из этого сравнения можно сделать следующие выводы:

Акционерное общество «Мосинжпроект» успешно осуществляет строительные работы в различных регионах, предоставляя качественные услуги, нацеленные на удовлетворение уникальных потребностей каждого регионального заказчика. Фирма внимательно адаптирует свою деятельность под специфику местных условий, учитывая особенности климата, географии и требования заказчиков.

В каждом регионе компания оценивает объем строительных работ индивидуально, учитывая как текущие потребности, так и перспективные развития. Это позволяет «Мосинжпроекту» эффективно реагировать на динамичные изменения в строительной отрасли и предоставлять заказчикам оптимальные решения с учетом их уникальных требований.

Фирма активно взаимодействует с местными органами власти, строительными инспекциями и общественными организациями, что способствует успешному внедрению проектов и минимизации возможных противоречий. Компания также ориентирована на внедрение современных технологий и передовых методов строительства, чтобы обеспечивать высокий уровень эффективности и стандарты качества в каждом регионе.

«Мосинжпроект» стремится к устойчивому развитию и долгосрочному партнерству с заказчиками, уделяя внимание не только текущим проектам, но и стратегическим перспективам. Компания подчеркивает свою готовность к инновациям и постоянному совершенствованию, что делает ее надежным и перспективным партнером в области строительства в разнообразных регионах.

Анализ конкурентов для АО «Мосинжпроект» представляет собой ключевой этап стратегического планирования, необходимый для определения конкурентоспособности компании в каждом регионе, в котором она деятельна. В процессе изучения конкурентов необходимо уделить внимание не только их текущим стратегиям, но и результатам их реализации.

Первым шагом анализа является изучение бизнес-моделей конкурентов. Это позволит понять, какие именно услуги или продукты они предоставляют, и каким образом структурированы их бизнес-процессы. Эффективность операций конкурентов, их инновационные подходы к решению задач, а также уровень удовлетворенности клиентов могут стать ключевыми факторами конкурентоспособности.

Важно также проанализировать финансовое положение конкурентов. Это включает в себя изучение доходов, расходов, прибыли, инвестиций и долговых обязательств. Сравнение финансовых показателей позволяет оценить устойчивость конкурентов на рынке и их готовность к долгосрочным инвестициям.

Оценка маркетинговых стратегий конкурентов также имеет значение [Мамашева 2011]. Исследование их подходов к продвижению продуктов или услуг, стратегии ценообразования, а также взаимодействие с клиентами может выявить сильные и слабые стороны и дать представление о том, какие методы эффективны на рынке.

Не следует забывать и об анализе общей реакции рынка на действия конкурентов. Ключевыми

моментами являются изменения в популярности их продуктов, уровень удовлетворенности клиентов и общая динамика роста или спада их доли на рынке.

Итоговый анализ конкурентов поможет АО «Мосинжпроект» лучше понять свое положение на рынке, выявить возможности для улучшения своих стратегий и принятия более обоснованных решений в условиях конкурентной борьбы. Это в свою очередь способствует укреплению позиций компании и повышению ее конкурентоспособности в региональном контексте.

Спрос на инженерные и проектные услуги, предоставляемые АО «Мосинжпроект», обусловлен множеством факторов, включая особенности каждого региона. Региональные различия в спросе требуют от компании гибкости и адаптации своей стратегии под конкретные условия, предъявляемые заказчиками в каждом регионе.

Одним из ключевых аспектов, влияющих на спрос, является экономическая ситуация в каждом регионе. Различия в уровне развития, структуре экономики, а также особенности отраслевой структуры могут привести к тому, что в одних регионах заказчики более заинтересованы в определенных типах проектов, в то время как в других предпочтения могут смещаться в сторону других направлений.

Культурные и социальные особенности также оказывают влияние на запросы и требования заказчиков. Понимание местных норм и ценностей, адаптация под специфику бизнес-культуры каждого региона становятся неотъемлемой частью успешной стратегии в условиях разнообразного спроса.

Законодательные и нормативные особенности каждого региона также формируют контекст для востребованности тех или иных проектов. Необходимость соответствия местным стандартам, экологическим требованиям, а также другим регулятивным нормам может потребовать адаптации методологии и технологий, используемых при реализации проектов.

Кроме того, факторы конкуренции в каждом регионе имеют свое влияние на структуру спроса. Анализ конкурентного окружения и привлечение внимания заказчиков в условиях конкуренции становятся важными элементами стратегии АО «Мосинжпроект».

Таким образом, успешное приспособление стратегии компании под местные условия и тре-

бования заказчиков в различных регионах предполагает комплексный анализ экономических, культурных, юридических и конкурентных аспектов, а также гибкость в реагировании на изменения в спросе и внешней среде. Региональная экспансия строительной компании в современных условиях представляет собой стратегически важный шаг, требующий тщательного анализа не только внутренних факторов компании, но и внешних условий, таких как экономическая ситуация в стране и конкретном регионе [Ларионова 2017].

В случае АО «Мосинжпроект» важно учесть текущую сложившуюся экономическую конъюнктуру. Одним из основных факторов, влияющих на успех экспансии, является спрос на строительные услуги в целевом регионе. Анализ потенциала рынка, предполагаемых объемов строительства и конкурентной среды становятся неотъемлемой частью планирования.

Также следует учесть макроэкономические факторы, такие как инфляция, ставки по кредитам и общая устойчивость экономики. В условиях нестабильной ситуации важно предусмотреть меры по минимизации рисков, связанных с изменениями в экономической политике или финансовом кризисе.

Ключевым моментом при региональной экспансии является также понимание особенностей местного законодательства, строительных норм и стандартов. Эффективное взаимодействие с

местными органами власти и сообществом в целом может существенно облегчить процесс внедрения и укрепления позиций компании на новом рынке.

Не последнюю роль играет и кадровый вопрос. Обеспечение компетентной кадровой базы, способной адаптироваться к местным особенностям, является залогом успешной деятельности в новом регионе.

### **Заключение (Выводы)**

В рамках региональной экспансии строительной компании важно учитывать существующую экономическую ситуацию. Авторская рефлексия по данной проблеме позволяет осознать, что эта тема не нова, и другие исследователи уже занимались аналогичными проблемами. Однако, в предыдущих исследованиях могут быть не рассмотрены такие аспекты, как влияние политических факторов на успешность региональной экспансии или важность адаптации строительной компании к местным условиям и традициям.

Таким образом, при региональной экспансии АО «Мосинжпроект» важно учитывать широкий спектр факторов, начиная от экономической ситуации и заканчивая особенностями местного сообщества. Только системный и комплексный подход позволит компании эффективно внедриться на новом рынке и успешно развиваться в условиях переменчивости современного бизнес-пространства.

### **Список источников**

1. Годовой отчет АО «Мосинжпроект» 2021 — Годовой отчет АО «Мосинжпроект». Москва, 2021. 140 с. Текст: электронный. URL: [https://mosinzhproekt.ru/wp-content/uploads/2022/10/mip\\_otchet\\_21\\_print.pdf](https://mosinzhproekt.ru/wp-content/uploads/2022/10/mip_otchet_21_print.pdf) (дата обращения 12.11.2023).
2. Дворянов 2018 — Дворянов С. В. Проблемы формирования управленческих инноваций в организации инвестиционно-строительной сферы / С. В. Дворянов, А. М. Платонов // Вестник факультета управления СПбГЭУ. 2018; 3-1:159–164. eISSN: 2541-951X.
3. Кокурин 2011 — Кокурин Д. И. Формирование и реализация инфраструктурного потенциала экономики России / Д. И. Кокурин, К. Н. Назин. Москва : Транслит, 2011. 336 с. ISBN: 978-5-94976-658-3.
4. Ларионова 2017 — Ларионова В. А. Инвестиционно-строительная экспансия строительных организаций страны / В. А. Ларионова, А. М. Платонов. EDN: ZBCLOB // Вестник факультета управления СПбГЭУ. 2017; 1-2:225–231. eISSN: 2541-951X.
5. Ларионова 2017а — Ларионова В. А. Управление инвестиционной привлекательностью девелоперских проектов: учебное пособие / В. А. Ларионова, А. М. Платонов, Н. М. Караваева. Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2017а. 200 с. ISBN: 978-5-7996-1989-3.
6. Мамашева 2011 — Мамашева Ф. Т. Экономическая эффективность развития объектов коммерческой недвижимости : Диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05. Москва, 2011. 147 с.
7. Мурзин 2013 — Мурзин А. Д. Недвижимость: экономика, оценка и девелопмент: учебное пособие. Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. 382 с. ISBN: 978-5-222-20299-9.

8. Платонов 2016 — Платонов А. М. Формирование цены контракта на строительство с учетом безопасности объекта недвижимости / А. М. Платонов, Л. В. Брезгина. DOI: 10.15826/vestnik.2016.15.5.033. EDN: WXCAVB // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление = Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management. 2016; 15(5):654-672.

### References

1. *Godovoy otchet AO "Mosinzhproekt"* [Annual report of JSC "Mosinzhproekt"]. Moscow, 2021. 140 p. Text : electronic. Available at [https://mosinzhproekt.ru/wp-content/uploads/2022/10/mip\\_otchet\\_21\\_print.pdf](https://mosinzhproekt.ru/wp-content/uploads/2022/10/mip_otchet_21_print.pdf) (accessed 11/12/2023) (in Russ.).
2. Dvoyanov S. V. Problemy formirovaniya upravlencheskikh innovatsiy v organizatsii investitsionno-stroitel'noy sfery [Problems of forming management innovations in the organization of the investment and construction sector]. By S. V. Dvoyanov, A. M. Platonov. *Vestnik fakul'teta upravleniya SPbGEU*. 2018; 3-1:159–164. eISSN: 2541-951X (in Russ.).
3. Kokurin D. I. *Formirovaniye i realizatsiya infrastruktornogo potentsiala ekonomiki Rossii* [Formation and implementation of the infrastructural potential of the Russian economy]. By D. I. Kokurin, K. N. Nazin. Moscow : Translit Publ., 2011. 336 p. ISBN: 978-5-94976-658-3 (in Russ.).
4. Larionova V. A. Investitsionno-stroitel'naya ekspansiya stroitel'nykh organizatsiy strany [Investment and construction expansion of the country's construction organizations]. By A. V. Larionova, A. M. Platonov. EDN: ZBCLOB. *Vestnik fakul'teta upravleniya SPbGEU*. 2017; 1-2:225–231. eISSN: 2541-951X (in Russ.).
5. Larionova V. A. *Upravleniye investitsionnoy privlekatel'nost'yu developerskikh proyektov* [Managing the investment attractiveness of development projects] : a textbook. By V. A. Larionova, A. M. Platonov, N. M. Karavaeva. Ekaterinburg : Ural University Publ., 2017a. 200 s. ISBN: 978-5-7996-1989-3 (in Russ.).
6. Mamasheva F. T. *Ekonomicheskaya effektivnost' razvitiya ob'yektov kommercheskoy nedvizhimosti* [Economic efficiency of the development of commercial real estate] : Dissertation ... candidate of economic sciences: 08.00.05. Moscow, 2011. 147 p. (in Russ.).
7. Murzin A. D. *Nedvizhimost': ekonomika, otsenka i development* [Real estate: economics, valuation and development] : textbook. Rostov-on-Don : Phoenix Publ., 2013. 382 p. ISBN: 978-5-222-20299-9 (in Russ.).
8. Platonov A. M. *Formirovaniye tseny kontrakta na stroitel'stvo s uchetom bezopasnosti ob'yekta nedvizhimosti* [Formation of the price of a construction contract taking into account the safety of the property]. By A. M. Platonov, L. V. Brezgina. DOI: 10.15826/vestnik.2016.15.5.033. EDN: WXCAVB. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*. 2016; 15(5):654-672 (in Russ.).

*Информация об авторе:*

**Мацаков Сергей Геннадьевич** — студент магистратуры, Московская международная высшая школа бизнеса МИРБИС (Институт), ул. Марксистская, 34/7, Москва 109147, Россия.

*Information about the author:*

**Matsakov Sergey G.** — master student, Moscow International Higher School of Business MIRBIS (Institute), 34/7 Marksistskaya st., Moscow, 109147, Russia.

*Статья поступила в редакцию 29.11.2023; одобрена после рецензирования 18.12.2023; принята к публикации 01.03.2024. The article was submitted 11/29/2023; approved after reviewing 12/18/2023; accepted for publication 03/01/2024.*