

Разработка комплекса мероприятий для выхода предприятия на международный рынок (на примере ООО «Туймаада недвижимость»)

Н. К. Дайбаннырова, Е. В. Сибилева
СВФУ им. М.К. Аммосова, Якутск, Россия

Аннотация. В статье подробно рассматривается комплекс разработок для выхода организации ООО «Туймаада недвижимость» на международный рынок. Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью снизить конкурентов и выйти на мировой рынок, имея должный опыт и достаточное количество довольной клиентской базы. Цель работы заключается в определении основных моментов для более успешных попыток выхода организации на рынок за границей, а также разработка памяток и рекомендаций для более эффективного развития ООО «Туймаада недвижимость». Для достижения этой цели были использованы различные методы анализов рынков потенциальных конкурентов, SWOT-анализ и комплексный подход к разработке мероприятий. В результате исследования были выделены различные преимущества организации, ее лучшие и конкурентноспособные качества среди остальных организаций, а также определены так называемые «зоны роста и развития». Также были разработаны рекомендации и мероприятия для эффективного выхода ООО «Туймаада недвижимость» на международный рынок и успешного развития компании. Перспективы продвижения компании на мировом рынке многообещающи, что делает данное исследование своевременным и актуальным. Методы: описательный метод, метод анализа, метод синтеза, метод абстрактно-логической оценки. В результате исследования сформулированы теоретические аспекты стратегий выхода предприятий на международные рынки; выполнен анализ экономических показателей ООО «Туймаада недвижимость», разработан комплекс стратегических мероприятий по выводу ООО «Туймаада недвижимость» на международный рынок Дубая.

Ключевые слова: международный рынок, комплекс мероприятий, ООО «Туймаада недвижимость», ОАЭ, перспективы развития, рекомендации, конкурентоспособность, эффективное развитие, разработка.

Developing a Complex of Measures for the Entry of the Enterprise to the International Market: The Case of Tuymaada Real Estate LLC

N. K. Daybannyrova, E. V. Sibileva
M.K. Ammosov North-Eastern Federal University, Yakutsk, Russia

Abstract. Today, one can often hear that enterprises are trying to export their products abroad. We often come across the concept of “foreign goods”. All this is done in order to find new clients outside of their home country. The article focuses on the development of a set of activities necessary for the Tuymaada Real Estate Agency to enter the international market. The relevance of the research topic is due to the need to reduce competitors and enter the global market, with the necessary experience and a sufficient satisfied client base. The purpose of the article is to identify key factors for successful market entry and develop recommendations for the effective development of Tuymaada Real Estate LLC. The research utilizes market analyses of potential competitors, as well as a SWOT analysis and a comprehensive approach to developing business strategy and activities. The research identified the key advantages and competitive advantages of the company on the global market, as well as growth and development areas. In addition to that, recommendations and activities for the effective entry of Tuymaada Real Estate Agency into the international market and achieving successful business development were developed. The prospects for promoting the company in the global market are promising, which makes this research timely and relevant. Methods: descriptive method, analysis method, synthesis method, abstract-logical evaluation method. As a result of the study, theoretical aspects of the strategies for entering enterprises into international markets

were formulated; an analysis of the economic indicators of Tuymaada Real Estate LLC was carried out, a set of strategic measures was developed to bring Tuymaada Real Estate LLC to the international market of Dubai.

Keywords: international market, set of measures, Tuymaada Real Estate LLC, UAE, development prospects, recommendations, competitiveness, effective development, development.

Введение

В XXI веке все больший оборот набирает стремление различных организаций на выход своей деятельности за пределы нашей страны. Можно связать это со множеством факторов, например, с ростом конкуренции на рынке своей деятельности, недостаточным количеством клиентов, недостаточным опытом, а также с желанием привлечь внимание клиентов своей страны, ведь если клиент увидит, что организация имеет международный опыт, то гораздо более вероятным будет его обращение именно к ней.

Но выход на международный рынок имеет множество нюансов, он требует более тщательной разработки действий, которые будут направлены на изучение рынка – достоинства конкурентов, преимущества их деятельности и многое другое.

В данной статье исследуется тема разработки комплекса мероприятий для выхода ООО «Туймаада недвижимость» на международный рынок и эффективного развития компании. Актуальность этой темы обусловлена ростом конкуренции на рынке и желанием предпринимателей наращивать бизнес за пределами своей страны. Появление новых технологий и сокращение расстояний делает международную торговлю доступной для большинства компаний.

Основной проблемой, решаемой в статье, является разработка комплекса мероприятий для выхода ООО «Туймаада недвижимость» на международный рынок и эффективного развития компании. Для достижения этой цели был использован метод SWOT-анализа и комплексный подход к разработке мероприятий.

Целью статьи является определение ключевых моментов для успешного выхода компании на международный рынок и разработка рекомендаций для эффективного развития ООО «Туймаада недвижимость». Задачами статьи являются анализ рынка, выявление потенциальных зон роста и развития и определение конкурентных преимуществ компании.

На фоне обзора теоретико-методологических подходов к решению вопроса, в статье выделяется авторская позиция, основанная на активном использовании инновационных технологий, анализе рынка и выявлении путей эффективного развития компании.

Данная работа имеет важное практическое значение для предпринимателей, которые стремятся к выходу на международный рынок, а также научное значение для исследователей, интересующихся текущими тенденциями в развитии бизнеса. Она проведена на примере ООО «Туймаада недвижимость», но может быть применена к любой компании, которая стремится к выходу на международный рынок.

Основная часть

Международный рынок недвижимости – это важная часть экономики мира. В наше время очень активно набирает обороты именно выход в эту часть. Основной причиной можно выделить количество потенциальных клиентов – их рост идет вверх, и, соответственно, спрос повышается. В нашем случае это количество населения, которое только приезжает в регион и стремится обзавестись своим собственным жильем. Но есть обратная сторона – нехватка доступной площади, а также рост доходов людей, оба этих фактора ведут к развитию спроса на недвижимость [7].

Главным изменением на рынке недвижимости являются переменчивые желания клиентов. На данное время клиенту важно территориальное расположение жилья, достой-

ный ремонт, безопасность проживания, а также актуальность постройки. В связи с этим развиваются новые форматы жилья, например, апартаменты-студии, квартиры с общими пространствами и площадками для отдыха. Также на современном международном рынке недвижимости наблюдается рост экологического сознания потребителей. Это приводит к появлению новых проектов, которые всесторонне учитывают экологические потребности и особенности местности, на которой строится жилье. Важно отметить, что подходы к проектированию и эксплуатации таких объектов имеют заметный эффект в улучшении качества жизни клиентов и снижении негативного влияния на окружающую среду.

Следует отметить, что на глобальном международном рынке недвижимости наблюдается рост использования новых технологий. Они применяются как при строительстве, так и при продаже недвижимости. Это позволяет удовлетворять самые прогрессивные потребности и ожидания клиентов, а также повышает эффективность деятельности компаний, занимающихся продажей недвижимости. Кроме того, использование новых технологий позволяет быстро адаптироваться к меняющимся условиям рынка и реагировать на последние тенденции [5].

Все перечисленные выше тенденции являются индикатором того, что мировой рынок недвижимости продолжает развиваться и расширяться. Необходимо отметить, что эти тенденции накапливаются и влияют на другие отрасли экономики, оказывая свой положительный эффект на развитие жизни и благосостояния людей по всему миру.

Международный рынок недвижимости является одним из самых перспективных секторов экономики. В последние годы этот рынок стал привлекательным для инвестиций благодаря постоянному росту числа населения и увеличению спроса на недвижимость. Таким образом, появляются новые возможности для инвестиций в первичный, вторичный и коммерческий рынки. Одной из ключевых сфер деятельности, имеющих наибольшие возможности для роста, являются различные виды недвижимости, такие как жилые, коммерческие, офисные и другие.

Жилая недвижимость представляет собой наиболее востребованный сегмент рынка. Это связано с тем, что все больше людей стремятся к собственному жилью, что повышает спрос на новые строительства и объекты вторичного рынка. Среди ключевых преимуществ инвестирования в жилую недвижимость можно выделить стабильность доходов, высокую ликвидность и возможность получения дохода от аренды. Коммерческая недвижимость представляет собой еще один перспективный сегмент рынка для инвесторов. Этот сегмент включает в себя объекты различного типа, такие как офисные помещения, торговые центры, складские комплексы, гостиничные базы и прочее. Коммерческая недвижимость является привлекательной для инвесторов благодаря высокой доходности и возможности получения стабильного дохода от аренды. Кроме того, использование новых технологий в этом секторе также имеет большой потенциал для инвесторов. Например, блокчейн-технологии уже начинают применяться для расширения возможностей цифровой регистрации и обмена информации и документов. Наконец, следует отметить, что мировой рынок недвижимости продолжает развиваться и расширяться, что открывает новые возможности для инвестиций в этот сектор. Более того, инвестирование в международный рынок недвижимости может снизить риски и повысить устойчивость портфеля инвестиций. Если инвестор правильно выберет объекты и налаживает работу с надежными партнерами, можно получить высокую доходность и снизить возможные риски на инвестирование [9].

В условиях современной рыночной экономики высокое качество услуг и уровень сервиса являются неотъемлемыми составляющими успешной деятельности компании. Рыночная конкуренция, наличие альтернативных предложений и возможность выбора потребителей

заставляют компании сосредотачивать свои усилия на обеспечении максимального уровня удовлетворения клиентов. В перспективе, это приводит к увеличению прибыли компании, так как клиенты становятся ее лояльными покупателями и рекомендуют ее своим друзьям, коллегам и знакомым. Одним из главных условий достижения высокого уровня качества услуг является наличие высококвалифицированных специалистов в области недвижимости. Они определяют наиболее эффективные стратегии работы с клиентами, решают сложные проблемные ситуации, выявляют и удовлетворяют индивидуальные потребности каждого клиента. При этом, компания должна обладать гибкой структурой управления и механизмами принятия решений, чтобы быстро реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, адаптироваться к новым требованиям и ожиданиям потребителей. Качество услуг также сильно зависит от доступности и прозрачности ценообразования. Компании, которые предлагают простую и понятную ценовую политику, предоставляют прозрачную информацию о стоимости услуг и не скрывают скрытые платежи, часто получают предпочтение клиентов. При этом компании могут использовать различные методы и стратегии для увеличения прибыли и оптимизации ценовой политики, однако, важно не ущемлять качество услуг и уровень сервиса.

Будущую стратегию компании на международном рынке целесообразно строить, основываясь на трех горизонтах (рис.).

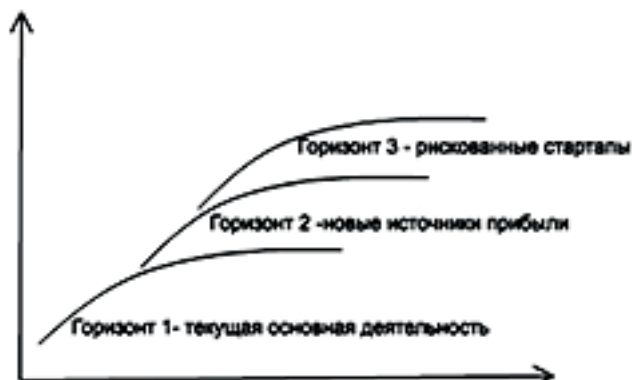


Рис. Стратегия на трех горизонтах

На следующем этапе Tuimaada Real Estate может планировать выход на международный рынок с продуктом, основанным на технологии блокчейн, учитывая большое количество ресурсов.

Большинство представителей рынка недвижимости считают, что блокчейн сможет упростить процесс создания, аутентификации и аудита контрактов без необходимости третьих сторон, также это происходит в режиме реального времени и по географическим регионам.

В Дубае Департамент земельных ресурсов Эмирата уже применяет технологию блокчейн на рынке недвижимости, являясь одним из первых государственных учреждений, которые это сделали [8].

Одним из примеров успешного использования технологии блокчейн на рынке недвижимости в Дубае является компания Emaar Properties. В 2019 году компания запустила проект Emaar Digital Property, который позволяет клиентам покупать, продавать и обменивать недвижимость, используя технологию блокчейн. В рамках проекта была создана цифровая

кошелька Emaag, которая позволяет клиентам проводить сделки без посредников, снижая время и стоимость сделки и сокращая количество документов.

Технология блокчейн представляет собой децентрализованную базу данных, в которой информация хранится в блоках, связанных между собой криптографическими алгоритмами. В недвижимости технология блокчейн может использоваться для хранения и обмена информацией о недвижимости и сделках с ней, автоматизации процессов передачи прав собственности и снижения рисков при сделках. В настоящее время интерес к блокчейну проявляют представители самых различных сфер деятельности. В банковском секторе интерес проявляют такие участники рынка, как: «ВТБ», «Сбербанк», Visa, Mastercard, Unionpay. «Альфа-банк» и S7 Airlines запустили в эксплуатацию блокчейн-платформу автоматизации торговых операций с агентами на базе платформы для создания децентрализованных онлайн-сервисов по технологии блокчейн, работающих на основе умных контрактов [9].

На данный момент в Эмиратах действует более четырехсот российских компаний, часть которых работают на территории свободных экономических зон [7].

Tuimaada Real Estate является ведущей компанией в области недвижимости, которая уже достигла значительных успехов в своей текущей основной деятельности на рынке. Однако для дальнейшего успешного развития и расширения компании на международном уровне следует рассмотреть стратегию инвестирования, которая будет основываться на трех горизонтах: текущей основной деятельности, новых источниках прибыли и рискованных стартапах. При этом, особое внимание следует уделить новым технологиям, которые могут значительно повысить эффективность компании. Технология блокчейн является одной из наиболее перспективных технологий в области недвижимости.

Блокчейн-технология позволяет работать с недвижимостью более прозрачно, дешево и быстро. Она может быть использована для создания надежного реестра недвижимости, в котором все сделки будут регистрироваться и храниться в зашифрованном виде. Это обеспечит высокую безопасность и защиту от мошенничества. Кроме того, блокчейн-технология может быть использована для ускорения процесса покупки, продажи и аренды недвижимости. Благодаря этому процесс станет более простым и быстрым, что привлечет больше клиентов и повысит доходы компании. Таким образом, инвестирование компании Tuimaada Real Estate в разработку продукта, основанного на технологии блокчейн, является перспективным шагом. Для этого компания может использовать свои значительные ресурсы, чтобы привлечь лучших специалистов и инвестировать в исследования и разработки.

Однако следует помнить, что инвестирование в рискованные стартапы всегда сопряжено с определенным уровнем риска. Поэтому компания должна проводить тщательный анализ рынка и приоритизировать свои инвестиции, чтобы минимизировать риски и максимизировать доходы. В целом использование технологии блокчейн в недвижимости представляет огромный потенциал для компании Tuimaada Real Estate на международном рынке. Если правильно подойти к стратегии инвестирования и разработке продукта, компания может увеличить свою доходность и стать лидером на рынке недвижимости.

Использование технологии блокчейн на рынке недвижимости позволяет увеличить эффективность и прозрачность процесса сделок, а также снизить количество мошеннических действий. Это происходит благодаря децентрализованной модели хранения данных, которая предусматривает распределение информации между участниками, что увеличивает ее защищенность и надежность. Применение блокчейн-технологии в недвижимости может принести следующие преимущества:

- повышение прозрачности процесса сделок. Блокчейн-технология позволяет достичь полной прозрачности процесса сделок, что позволяет участникам быть в курсе всех изменений, произошедших в сделке. Участники сделки могут видеть и проверять все изменения, которые были внесены в договор, а также подписывать его в режиме реального времени;

- сокращение времени совершения сделок. Технология блокчейн позволяет автоматизировать процесс сделок, что существенно сокращает время на подписание договора, проверку юридической чистоты объекта недвижимости, оформление и регистрацию документов;

- увеличение безопасности. Блокчейн технология использует криптографические методы защиты данных, что позволяет увеличить безопасность процесса сделок и защитить их от мошеннических действий;

- снижение стоимости сделок. Благодаря автоматизации процесса сделок и снижению количества посредников, которые требуют оплату за свои услуги, можно снизить стоимость сделок;

- уменьшение риска потери документов и информации. Блокчейн-технология позволяет хранить данные и документы в безопасном, защищенном от различных видов угроз месте, что снижает риск их потери и кражи. Таким образом, использование технологии блокчейн на рынке недвижимости может привести к существенному улучшению процесса сделок, повышению эффективности и прозрачности взаимодействия участников, сокращению времени и стоимости сделок, а также уменьшению риска потери данных и информации.

Использование технологии блокчейн на рынке недвижимости может изменить традиционный подход к сделкам и привести к более эффективной и прозрачной работе отрасли. Благодаря высокому уровню безопасности и долговечности блокчейн обеспечивает надежность и уверенность в процессе сделок, что является необходимым для развития отрасли и удовлетворения потребностей клиентов.

Свободные экономические зоны в Эмиратах – это особые районы с определенными правилами и режимами, которые обеспечивают привлекательность для бизнеса. Такие зоны создаются с целью привлечения и поддержки иностранных инвестиций и предприятий, которые будут использовать их выгоды для максимизации прибыли.

Преимущества деятельности российских компаний в свободных экономических зонах Эмиратов:

1. Большой потенциал для развития. Эмираты являются одним из самых развивающихся регионов в мире с высоким уровнем экономического роста. Это создает немалые возможности для развития бизнеса и инвестирования.

2. Отсутствие налогов. В свободных экономических зонах Эмиратов предприятия освобождаются от налогов на прибыль, на добавленную стоимость, на имущество, а также от всех пошлин и налогов на импорт и экспорт на 15 лет.

3. Легальное пребывание и работа иностранных рабочих. Эмираты предоставляют возможность для легального пребывания и работы иностранных специалистов, что позволяет компаниям найти и привлечь квалифицированный персонал из различных стран мира.

4. Быстрая и эффективная регистрация предприятия. Регистрация предприятия в свободных экономических зонах Эмиратов проходит быстро и эффективно, что позволяет максимально быстро приступить к бизнесу.

Недостатки деятельности российских компаний в свободных экономических зонах Эмиратов:

1. Высокая конкуренция. В связи с выгодами, которые предоставляются при работе в свободной экономической зоне, существует высокая конкуренция между предприятиями, что может затруднить их деятельность.

2. Ограничения при экспорте. Существуют ограничения на объемы экспорта из свободной экономической зоны в другие страны.

3. Однообразный набор деятельности. В большинстве свободных экономических зон Эмиратов допустима только определенная набор деятельности.

Следует отметить, что свободные экономические зоны Эмиратов могут представлять большой интерес для российских компаний, но перед их деятельностью в них необходимо провести тщательный анализ всех преимуществ и недостатков, которые существуют в таких зонах. Только тогда можно принимать взвешенные решения и максимально эффективно использовать выгодные условия работы в свободных экономических зонах.

Преимущества работы международной группы компаний TUIMAADA на рынке недвижимости:

1. Расширенное присутствие на рынке. Благодаря наличию элитных агентств недвижимости в Москве, Турции и ОАЭ, группа компаний успешно работает на различных сегментах рынка недвижимости, что обеспечивает ей расширенное присутствие на международном уровне.

2. Глубокие знания и опыт. Компания имеет десятилетний опыт работы на рынке недвижимости, что позволяет ей глубоко понимать механизмы рынка и особенности его функционирования. Это дает возможность эффективно консультировать своих клиентов, обеспечивая им наилучшие условия сделки.

3. Объем продаж. Ежемесячный объем продаж более одного миллиарда рублей позволяет компании занимать лидирующие позиции на рынке недвижимости. Это обеспечивает ей большую известность, привлекательность и доверие со стороны клиентов и партнеров.

4. Наличие сотрудников-специалистов. Компания имеет высококвалифицированных специалистов, которые обладают отличным пониманием рынка недвижимости в ОАЭ и других странах, и богатым опытом в области консультаций и сопровождения сделок.

Недостатки работы международной группы компаний TUIMAADA на рынке недвижимости:

1. Высокий уровень конкуренции. Рынок недвижимости характеризуется высокой конкуренцией между компаниями, которые стремятся занять лидирующие позиции на рынке.

2. Риск зависимости от динамики рынка. Рынок недвижимости очень чувствителен к экономическим, политическим и социальным изменениям и может измениться в короткие сроки. Поэтому компания может столкнуться с риском зависимости от динамики рынка.

3. Риск неплатежеспособности клиентов. Клиенты могут существенно задерживать выплаты или не выполнять их вовсе, что может негативно повлиять на финансовое положение компании.

4. Риск высоких издержек. Рынок недвижимости характеризуется высокими издержками на маркетинг, рекламу, персонал и аренду недвижимости. Таким образом, стратегические преимущества работы международной группы компаний TUIMAADA на рынке недвижимости позволяют ей занимать лидирующие позиции, однако, существуют и определенные риски и недостатки, которые необходимо учитывать при разработке бизнес-стратегии.

Основатель компании Tuimaada Real Estate, Евгения Винокурова, играет важную роль в ее развитии и успехах на международном рынке недвижимости. Ее взгляд на бизнес и

управленческие решения имеют большое значение для компании и определяют ее стратегию развития. Евгения Винокурова создала компанию Tuimaada Real Estate в городе Якутске и смогла развить ее до международного уровня, открыв офисы в Москве, Турции и Дубае. Она демонстрирует предприимчивость, стратегическое мышление и бизнес-навыки, которые стали ключевыми факторами успеха Tuimaada Real Estate.

Основатели компаний имеют значительный вклад в развитие бизнеса и сильное влияние на компанию. Они часто являются катализаторами инноваций, которые помогают компании расширяться и улучшать свои результаты. Евгения Винокурова является одним из таких основателей. Она создала компанию с нуля и постоянно ищет новые возможности для ее развития, что помогает Tuimaada Real Estate преодолевать трудности и достигать новых высот. Таким образом, основатель компании Tuimaada Real Estate, Евгения Винокурова, имеет большое значение для ее развития и успехов на международном рынке недвижимости. Ее предприимчивость, стратегическое мышление и бизнес-навыки позволяют компании расширяться и достигать новых целей.

Технология блокчейн предоставляет наиболее безопасную, децентрализованную и прозрачную среду передачи информации и хранения данных. Внедрение такой технологии может придать конкурентное преимущество компании Tuimaada Real Estate на международном рынке недвижимости.

Одним из главных преимуществ внедрения технологии блокчейн является улучшение процесса электронной торговли. Технология блокчейн позволяет легко передавать документы и информацию между сторонами сделки без участия посредников и безопасно хранить всю необходимую информацию на децентрализованных серверах. Это может упростить процесс сделки и повысить эффективность работы компании, что приведет к увеличению количества сделок и повышению удовлетворенности клиентов.

Еще одним преимуществом внедрения технологии блокчейн является защита персональных данных клиентов. Технология блокчейн обеспечивает высокий уровень безопасности и защиты данных обеих сторон сделки с помощью шифрования и многоуровневой проверки. Это повышает уровень доверия к компании и убеждает клиентов в том, что их данные не будут использоваться незаконно.

Кроме того, технология блокчейн также может существенно улучшить процесс управления архивными документами. Она позволяет хранить данные на децентрализованных серверах и использовать интеллектуальные контракты для автоматического подписания документов, что снижает риски ошибок и повышает надежность всей системы управления документами. Таким образом, внедрение технологии блокчейн в работе компании Tuimaada Real Estate может привести к значительным преимуществам на международном рынке недвижимости, включая улучшение процесса электронной торговли, защиту персональных данных клиентов и более эффективное управление архивными документами.

Использование технологии блокчейн может значительно улучшить процесс передачи права собственности на недвижимость. Одним из ключевых преимуществ этой технологии является возможность транзакций без посредников и безопасное хранение информации. При использовании блокчейн для передачи права собственности на недвижимость сделка заключается в смарт-контракте. Смарт-контракт обеспечивает безопасность сделки, так как он проверяет подлинность документов и данных, записывает условия сделки и обеспечивает их выполнение. Обе стороны сделки могут быть уверены в том, что процесс передачи права собственности на недвижимость проходит быстро и безопасно. В случае передачи цифрового сертификата собственности на недвижимость, смарт-контракт принимает от участников сделки все необходимые данные и проверяет их подлинность. Когда под-

линность установлена, смарт-контракт переоформляет сертификат права собственности на недвижимость на покупателя и осуществляет перевод денег продавцу. Все это происходит автоматически и без участия посредников.

Технология блокчейн имеет большой потенциал для улучшения цепочек поставок в сфере недвижимости и облегчения процесса передачи прав собственности. Благодаря ее децентрализованной природе и возможности проводить нотариальные заверения, передачу прав собственности и цепочки владения с помощью умных контрактов, она может помочь участникам цепочки поставок обмениваться документами и информацией без необходимости привлекать дополнительных посредников.

Одним из главных преимуществ использования блокчейн в цепочках поставок в сфере недвижимости является возможность улучшения прозрачности и безопасности процесса передачи прав собственности. Благодаря тому, что все транзакции и документы сохраняются в блокчейне, участники могут легко отслеживать происходящие изменения и проверять подлинность документов.

Технология блокчейн также может повысить эффективность цепочек поставок в сфере недвижимости, снизив издержки и время, необходимые для проведения сделок. Благодаря использованию умных контрактов, участники могут автоматизировать процесс передачи прав собственности и упростить взаимодействие между собой [2].

Заключение

В конечном итоге использование технологии блокчейн в цепочках поставок в сфере недвижимости может привести к повышению качества сервиса и удовлетворенности клиентов, сокращению времени и затрат на проведение сделок, а также повышению безопасности и прозрачности процесса передачи прав собственности. Релиз сервисов на базе блокчейн, предлагаемых компанией Tuimaada Real Estate, способен решить многие проблемы, связанные с цепочками поставок в сфере недвижимости и облегчить процесс передачи прав собственности между их участниками.

Литература

1. Григорьев, В. В. Перспективы использования новых информационных технологий в современной экономике / В. В. Григорьев, Н. И. Протопопова, С. Ю. Перевозчиков. – ISC, Спрингер. – 2018.
2. Моторина, М. А. Применение технологии блокчейн в строительном секторе: токенизация недвижимости / М. А. Моторина // Современные проблемы управления проектами в инвестиционно-строительном секторе. Мат-лы VIII МНПК РЭУ им. Г. В. Плеханова. – 2018. – С. 122–125.
3. Никольский, С. В. Кластерный анализ в экономических исследованиях / С. В. Никольский // Экономист. – 2007. – № 2. – С. 6–18.
4. Панкратова, М. А. Совершенствование методов конкурентного анализа на рынке недвижимости / М. А. Панкратова // Недвижимость. – 2013. – № 4. – С. 18–25.
5. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. Москва : Уильямс, 2005. – 480 с.
6. Свеклова, Е. А. Инвестиционный процесс в коммерческой недвижимости: управление эффективностью / Е. А. Свеклова // Российский журнал менеджмента. – 2005. – № 1. – С. 15–29.
7. Свон, М. Блокчейн: схема новой экономики / М. Свон. – Москва : Олимп-Бизнес, 2017. – 240 с.
8. Тарасенко, Е. А. Примеры технологии блокчейн в недвижимости и ее внедрение / Е. А. Тарасенко [Электронный ресурс]. – URL: <https://merehead.com/ru/blog/top-benefits-blockchain-real-estate> (дата обращения: 25.05.2023).
9. Федотов, В. В. Понятие блокчейн и возможности его использования / В. В. Федотов, Б. Г. Емельянов, Л. М. Типнер // European Science. – 2018. – № 1.
10. Чепурина, И. А. Международный маркетинг / И. А. Чепурина // Санкт-Петербург : Питер, 2011. – 336 с.
11. Шеремет, А. Д. Стратегический менеджмент / А. Д. Шеремет. – Москва : Экономика, 2009. – 624 с.

References

1. Grigor'ev, V. V. Perspektivy ispol'zovaniya novykh informacionnyh tehnologij v sovremennoj jekonomike / V. V. Grigor'ev, N. I. Protopopova, S. Ju. Perevozchikov. – ISC, Springer. – 2018.
2. Motorina, M. A. Primenenie tehnologij blokchejn v stroitel'nom sektore: tokenizacija nedvizhimosti / M. A. Motorina // Sovremennye problemy upravlenija proektami v investicionno-stroitel'nom sektore. Matly VIII MNPk RJeU im. G. V. Plehanova. – 2018. – S. 122–125.
3. Nikol'skij, S. V. Klasternyj analiz v jekonomicheskikh issledovanijah / S. V. Nikol'skij // Jekonomist. – 2007. – № 2. – S. 6–18.
4. Pankratova, M. A. Sovershenstvovanie metodov konkurentnogo analiza na rynke nedvizhimosti / M. A. Pankratova // Nedvizhimost'. – 2013. – № 4. – S. 18–25.
5. Porter, M. Konkurencija / M. Porter. Moskva : Uil'jams, 2005. – 480 s.
6. Sveklova, E. A. Investicionnyj process v kommercheskoj nedvizhimosti: upravlenie jeffektivnost'ju / E. A. Sveklova // Rossijskij zhurnal menedzhmenta. – 2005. – № 1. – S. 15–29.
7. Svon, M. Blokchejn: shema novoj jekonomiki / M. Svon. – Moskva : Olimp-Biznes, 2017. – 240 s.
8. Tarasenko, E. A. Primery tehnologii blokchejn v nedvizhimosti i ee vnedrenie / E. A. Tarasenko [Elektronnyj resurs]. – URL: <https://merehead.com/ru/blog/top-benefits-blockchain-real-estate> (data obrashhenija: 25.05.2023).
9. Fedotov, V. V. Ponjatie blokchejn i vozmozhnosti ego ispol'zovaniya / V. V. Fedotov, B. G. Emel'janov, L. M. Tipner // European Science. – 2018. – № 1.
10. Chepurina, I. A. Mezhdunarodnyj marketing / I. A. Chepurina // Sankt-Peterburg : Piter, 2011. – 336 s.
11. Sheremet, A. D. Strategicheskij menedzhment / A. D. Sheremet. – Moskva : Jekonomist#, 2009. – 624 s.

ДАЙБАНЫПОВА Нелли Константиновна – студентка Финансово-экономического института, Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова.

E-mail: nellidayb6@gmail.com

DAYBANNYROVA Nelly Konstantinovna – student, Institute of Economics and Finances, M.K. Ammosov North-Eastern Federal University.

СИБИЛЕВА Елена Валерьевна – к. экон. н., доцент Финансово-экономического института, Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова.

E-mail: esibileva@mail.ru

SIBILEVA Elena Valeryevna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, M.K. Ammosov North-Eastern Federal University.