УДК / UDC 338.46
DOI: 10.24412/2071-3762-2026-10352-74-80

РАЗРАБОТКА И КОММУНИКАЦИОННОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ B2B-ЭКОСИСТЕМЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ «МЕТР.РФ» НА ПРИНЦИПАХ ЦИФРОВОГО ТЕЙЛОРИЗМА

Development and Communication Promotion of the B2B Real Estate Market Ecosystem "METR.RF" Based on the Principles of Digital Taylorism



Чернова Марина Александровна,
к.э.н., доцент кафедры интегрированных коммуникаций и рекламы, Российский государственный гуманитарный университет; г. Москва, Россия, Миусская пл., 6
Chernova Marina Alexandrovna,
PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Integrated Communications and Advertising, Russian State University for the Humanities; 6 Miusskaya pl., Moscow, Russia
marchernov@yandex.ru
https://orcid.org/0009-0004-0977-7227

В статье рассматривается проблема фрагментации цифрового рабочего пространства специалистов рынка недвижимости, вызванная использованием множества разрозненных сервисов, что ведёт к росту когнитивной нагрузки и временных затрат. Цель – обоснование коммуникационной стратегии продвижения B2B-экосистемы «МЕТР.РФ», разработанной на принципах цифрового тейлоризма для сокращения временных потерь специалистов. Теоретическая база – принципы научной организации труда Ф. Тейлора. Эмпирическую основу составили хронометраж и включённое наблюдение за деятельностью специалистов по недвижимости в течение периода наблюдения. Установлено, что традиционная модель сопровождения объекта требует существенно больше операционного времени, тогда как использование платформы «МЕТР.РФ» обеспечивает заметное сокращение временных затрат. На основе анализа целевой аудитории и конкурентов разработана маркетинговая стратегия продвижения стартапа. Научная новизна – введение концепта «расширенного профессионала», трактующего цифровой тейлоризм не как инструмент контроля (теория X), а как «цифрового ассистента», снижающего когнитивную нагрузку (теория Y). Результаты применимы разработчиками PropTech-решений при проектировании интерфейсов, а также специалистами рынка недвижимости для оптимизации рабочей среды.
Ключевые слова: цифровой тейлоризм; научная организация труда; рынок недвижимости; цифровая платформа; временные затраты; целевая аудитория; конкурентный анализ; маркетинговая стратегия; расширенный профессионал.

The article examines the problem of fragmentation of the digital workspace of real estate market specialists caused by the use of many disparate services, which leads to an increase in cognitive load and time costs. The purpose is to substantiate the communication strategy for promoting the B2B ecosystem «METER.Russian Federation», developed on the principles of digital Taylorism to reduce the time losses of specialists. The theoretical basis is the principles of scientific organization of F.'s work. Taylor. The empirical basis was made up of timekeeping and included monitoring of the activities of real estate professionals during the observation period. It has been established that the traditional model of object support requires significantly more operational time, whereas using the "METR.RF" platform ensures a noticeable reduction in time costs. Based on an analysis of the target audience and competitors, a marketing strategy for promoting the startup has been developed. The scientific novelty lies in the introduction of the concept of an "extended professional," which interprets digital Taylorism not as a control tool (Theory X), but as a "digital assistant" that reduces cognitive load (Theory Y). The results are applicable to PropTech solution developers when designing interfaces, as well as to real estate market specialists for optimizing the working environment.
Keywords: digital Taylorism; scientific organization of labor; real estate market; digital platform; time costs; target audience; competitive analysis; marketing strategy; extended professional.

Введение (Introduction)

В последние годы на рынке недвижимости Российской Федерации наблюдается устойчивая тенденция к цифровой трансформации*. Электронные сделки, онлайн-агрегаторы, государственные порталы и социальные медиа становятся не просто дополнительными каналами, а базовой инфраструктурой профессиональной деятельности. Данный переход объективно способствует сокращению временных и экономических издержек в процессах продажи, аренды, поиска земельных участков и сопровождения сделок. Вместе с тем, как свидетельствует практика, процесс цифровизации сопровождается возникновением новой проблемы — фрагментацией рабочего пространства.

Профессиональная деятельность участника рынка недвижимости сопряжена с необходимостью одновременной работы в различных цифровых средах, таких как мессенджеры для коммуникации с клиентами, *CRM*-системы для ведения клиентской базы, сервисы проверки юридической чистоты объекта, агрегаторы по поиску подрядчиков, картографические сервисы, системы электронного документооборота и другие. Постоянное переключение между цифровыми инструментами приводит к снижению концентрации внимания, возрастанию когнитивной усталости и, как следствие, увеличению числа операционных сбоев специалиста, к числу которых относятся нарушение регламентированных сроков, избыточный ввод и дублирование данных, утрата релевантной информации.

Согласно данным РИА Новости, «стандартная продолжительность сделки по недвижимости занимает от 1 до 1,5 месяцев, однако в случае возникновения проблем с документами, продолжительность сделки может составить год и даже больше»**. При этом значительная часть указанного временного интервала приходится на операционные паузы и переключения между цифровыми

*Цифрастрой, Цифровизация недвижимости в 2025 году, 2025 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://cifrastroy.ru/reviews/tsifrovizatsija-nedvizhimosti-v2025godu (дата обращения: 12.05.2026).

** Вплоть до бесконечности: самые короткие и длинные сделки по недвижимости [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://realty.ria.ru/20190930/1559279111.html (дата обращения 13.05.2026).

инструментами, тогда как непосредственное юридическое и маркетинговое сопровождение занимает существенно меньшую долю.

Целью исследования является обоснование коммуникационной стратегии продвижения комплексного решения, направленного на сокращение временных и информационных потерь специалистов по операциям с недвижимостью. В качестве теоретической основы предлагаемого подхода используются принципы научной организации труда Ф. Тейлора, адаптированные к цифровой среде посредством функциональных возможностей стартап проекта «МЕТР.РФ».

В рамках исследования выдвигается *гипотеза*: применение специалистами по операциям с недвижимостью единой цифровой платформы «МЕТР.РФ», интегрирующей *CRM*, каналы коммуникации, сервисы проверки контрагентов, документооборот и публикацию на агрегаторах, приводит к значительному сокращению временных затрат на сопровождение одного объекта недвижимости по сравнению с традиционной моделью использования разрозненных цифровых инструментов при сохранении качества профессиональной деятельности.

Информационную базу исследования составили классические труды по научной организации труда Ф. У. Тейлора и концепция человеческих отношений Д. МакГрегора, современные публикации российских авторов по цифровой трансформации экономики, строительной отрасли и рынка недвижимости (А. М. Балашов [1], Н. И. Морщинина [2], И. А. Василенко [3], И. Н. Горбова, Р. Р. Аванесова, М. М. Мусаев [4], Е.И. Гречкин [5]), нормативные и открытые данные государственных информационных систем (ЕГРН, портал госуслуг, ГИС Торги, ЕГРЮЛ, ЕГРИП), аналитические и отраслевые обзоры цифровизации недвижимости и материалы деловой прессы (РИА Новости), публично доступные сведения о функциональных возможностях и тарифах игроков рынка цифровых услуг в сфере недвижимости (*AmoCRM*, Битрикс24, Контур.Фокус, СПАРК, Авито, Профи.ру, ГИС Торги, «Пазл дом», *Manufaqtury/PRYSM*), использованные для конкурентного анализа, а также первичные эмпирические данные собственного исследования, полученные методом хронометража и включённого наблюдения за деятельностью специалистов по операциям с недвижимостью, и данные анализа целевой аудитории стартап-проекта «МЕТР.РФ».

Материалы и методы (Materials and methods)

В работе «Принципы научного менеджмента» Фредериком Уинслоу Тейлором был предложен метод научной организации труда, ключевая идея которого заключалась в существовании единственного наилучшего способа выполнения любой трудовой операции. Согласно Тейлору, «посредством разложения трудового процесса на элементарные составляющие, хронометража, анализа и последующей стандартизации возможно достижение максимальной производительности» [6]. «Классический тейлоризм в массовом сознании нередко ассоциируется с жёстким внешним контролем», что коррелируется с теорией *X* Дугласа МакГрегора [7]. Согласно данной теории, человек по своей природе склонен избегать трудовых усилий, стремится минимизировать рабочую активность и нуждается в систематическом надзоре. В противовес этому существует теория *Y*, постулирующая утверждение, что при создании адекватных организационных условий работник проявляет внутреннюю заинтересованность в качественном результате и способен принимать на себя ответственность.

Современные технологические решения не должны быть ориентированы на усиление внешнего контроля над специалистом по операциям с недвижимостью и, соответственно, на формирование «цифрового конвейера». Их целевая функция состоит в реализации роли цифрового ассистента, обеспечивающего освобождение профессионала от выполнения рутинных операций. Указанный подход, определяемый как «помогающий тейлоризм», является эволюционной трансформацией научной организации труда применительно к условиям цифровизации.

Эмпирическую базу исследования составили данные, полученные в ходе наблюдения за профессиональной деятельностью двух специалистов по операциям с недвижимостью. Их профессиональный стаж составил 4 и 7 лет соответственно. Период наблюдения охватывал 20 рабочих дней и проводился в естественных условиях, без какого-либо вмешательства исследователя в рабочий процесс наблюдаемых.

Для фиксации временных затрат применялся метод хронометража. Объектом хронометрирования выступали операции, связанные с сопровождением одного типового объекта недвижимости. В качестве такого объекта была выбрана однокомнатная квартира на вторичном рынке жилья, в качестве наиболее распространённой категории в практике работы риэлторов на московском рынке.

Было установлено, что типичный рабочий процесс по сопровождению одного объекта недвижимости включает семь последовательных этапов:

- поиск объекта недвижимости по параметрам;
- проверка объекта через Росреестр (выписка ЕГРН);
- поиск подрядчика для осмотра, ремонта объекта;
- проверка контрагента (подрядчика) через Контур. Фокус,СПАРК;
- ведение сделки: учет документов, клиентов, задач;
- поиск земельных участков, торгов;
- планирование задач (встречи, показы, договоры).

Для каждого из выделенных этапов были зафиксированы два временных показателя: минимальное и максимальное время выполнения. Под минимальным временем понимаются временные затраты, возникающие при оптимальных условиях работы, а именно: при наличии всех необходимых инструментов в непосредственном доступе и при отсутствии технических сбоев. Под максимальным временем понимаются затраты, обусловленные действием дестабилизирующих факторов, к числу которых относятся: нарушения связи, необходимость восстановления забытых аутентификационных данных, переключения между вкладками браузера и приложениями, а также повторный ввод данных.

В рамках исследования также были сконструированы и проанализированы две модели организации рабочего процесса специалиста по операциям с недвижимостью, в зависимости от используемых инструментов (*табл. 1*).

В рамках обоснования стартап-проекта «МЕТР.РФ» *проведен анализ целевой аудитории*, по результатам которого выделены четыре группы потенциальных пользователей платформы, обладающие отличительными характеристиками:

- частные риэлторы в возрасте 25—35 лет, осуществляющие самостоятельную профессиональную деятельность на протяжении пяти лет и заключающие две-три сделки ежемесячно, демонстрирующие неудовлетворенность работой с электронными таблицами, мессенджерами и необходимостью ручной верификации контрагентов и ориентированные на сокращение временных затрат в объеме от трех до шести часов в неделю, основными каналами коммуникации для которых выступают — Telegram, MAX, VK, WhatsApp. Ключевая потребность заключается в наличии инструмента, обеспечивающего оперативную проверку контрагентов и подбор надежных партнеров без ручного ввода данных;
- руководители агентств недвижимости в возрасте приблизительно 42 лет, управляющие командами из двенадцати агентов с годовым оборотом 30 млн рублей, выражающие неудовлетворенность существующими *CRM*-системами, характеризуя их как дорогостоящие, избыточно сложные и не предоставляющие целостной картины работы коллектива. Отмечено стремление к визуализации воронки продаж в разрезе каждого агента и формированию прогнозов на месяц. Основные каналами коммуникаций являются отраслевые выставки, включая *MIPIM* и Сибстрой;
- директора по развитию строительных компаний, в том числе застройщики, девелоперы в возрасте около 48 лет, управляющие портфелями из более чем двадцати объектов, заинтересованные в поиске надежных подрядчиков по отделке и контроле за выходом на торги земельных участков. Отмечена потребность в автоматизированной подборке земельных участков, выставляемых на торги, в соответствии с заданными критериями. Основные каналы коммуникации являются отраслевые конференции и профильные Telegram-каналы для застройщиков;
- владельцы малых строительных компаний в возрасте 30—45 лет, управляющие коллективами до 15 рабочих, находящиеся в постоянном поиске заказов от застройщиков, заинтересованные в формировании стабильного потока заказов от проверенных контрагентов и наличии рейтинга, подтверждающего надежность компании, для которых основными каналами коммуникаций являются доски объявлений Avito, Profi.ru, а также специализированные Telegram-чаты подрядчиков.

Таблица 1

Сравнительный анализ операционной маршрутизации специалиста в рамках традиционной модели и модели цифрового тейлоризма

Table 1. Comparative Analysis of Operational Routing: Traditional Model vs. Digital Taylorism Model

Специалист № 1 (использует разрозненные инструменты)				*Специалист № 2 (использует «МЕТР.РФ»)*			
Работает с несколькими независимыми сервисами одновременно (Циан, Авито, Excel, мессенджеры, ЕГРН, Контур.Фокус, ГИС Торги). Вынужден вручную переносить данные между системами.				*Работает в единой цифровой экосистеме, объединяющей CRM, проверку контрагентов, поиск партнеров и мониторинг торгов.*			
Этап	*Действие*	*Инструмент*	*Время (мин.)*	*Этап*	*Действие*	*Инструмент*	*Время (мин.)*
1	Поиск объекта недвижимости по параметрам	Циан, Авито, Домклик	30-50	1	Поиск объекта недвижимости, проверка через ЕГРН в 1 клик	«МЕТР.РФ» (встроенный Каталог)	20-30
2	Проверка объекта через Росреестр (выписка ЕГРН)	Сайт Росреестра, услуги	10-15				
3	Поиск подрядчика для осмотра, ремонта объекта	Profi.ru, Avito (поиск отзывов, сравнение)	20-40	2	Поиск и проверка подрядчика (рейтинг на основе сделок, портфолио)	«МЕТР.РФ» (профили компаний, завершенные сделки, ИИ подбор подрядчика под тип объекта)	5-10
4	Проверка контрагента (подрядчика) через Контур. Фокус,СПАРК	Отдельный сервис (ввод ИНН, ожидание отчета)	5-10				
5	Ведение сделки: учет документов, клиентов, задач	Excel, Google Sheets, мессенджеры	15-30	3	Ведение сделки: учет документов, клиентов, задач	«МЕТР.РФ» (встроенная CRM, документооборот)	10-20
6	Поиск земельных участков, торгов	ГИС Торги (вручную, по разделам)	20-30	4	Мониторинг ГИС Торги (автоподбор лотов под критерии)	«МЕТР.РФ» (умный парсинг, уведомления)	10-15
7	Планирование задач (встречи, показы, договоры)	Приложение «Напоминания» или Битрикс24	5-15	5	Планирование задач (календарь, напоминания, уведомления)	«МЕТР.РФ» (встроенный рабочий календарь)	5-10
Итого	На один объект клиента	Разрозненные инструменты	от 105 до 190 минут	Итого	На один объект клиента	«МЕТР.РФ»	от 50 до 85 минут

Результаты проведенного анализа целевой аудитории свидетельствуют о том, что каждый из выделенных сегментов потребителей предъявляет требования к различному набору функциональных характеристик платформы. Наряду с этим все группы пользователей демонстрируют единую потребность в консолидации рабочих инструментов и снижении временных затрат на выполнение рутинных операций.

На российском рынке цифровых инструментов для профессиональной деятельности в сфере недвижимости представлены отдельные сервисы, каждый из которых решает лишь ограниченный круг задач. Прямые конкуренты, предлагающие функционально идентичный продукт, объединяющий CRM-функционал, профессиональную социальную сеть и интеграцию с государственными данными, не выявлены. В качестве косвенных конкурентов рассмотрены крупные рыночные игроки, решающие задачи, смежные с функциональной областью разрабатываемого проекта (*табл. 2*)

Проведённый сравнительный анализ позволяет выделить следующие альтернативные решения:

- *CRM*-системы, инструменты демонстрирующие высокую эффективность в управлении воронкой продаж и клиентскими отношениями, однако они не интегрированы с государственными информационными системами и не обеспечивают взаимодействия с агрегаторами недвижимости;
- сервисы проверки контрагентов и юридической чистоты позволяют осуществлять проверку контрагентов, получать выписки из Единого государственного реестра юридических лиц и Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей, не предоставляя функционала *CRM*-системы и не формируя каналов коммуникации с клиентами;
- агрегаторы недвижимости обеспечивают эффективное размещение объявлений о продаже, аренде объектов

Таблица 2

Конкурентный анализ основных игроков рынка цифровых услуг в сфере недвижимости
Table 2. Competitive Analysis of Key Players in the Digital Services Market for Real Estate

Сравнительный анализ конкурентов стартап-проекта «МЕТР.РФ»						
№	*Конкурент*	*Тип/направление*	*Стоимость услуги*	*+*	*Социальные функции (поиск партнеров)*	*Ключевое отличие МЕТР.РФ*
1	AmoCRM	CRM для продаж, автоматизация воронки и взаимодействия с клиентами	От 499 руб./мес. за пользователя (базовый тариф); внедрение от 30 000 до 120 000 руб.	Отсутствует	Отсутствуют	Отсутствие гос. интеграции и специализации под недвижимость
2	Битрикс24	Корпоративная CRM, управление бизнес-процессами, документооборот	Коробочные решения от 45 000 руб. (внедрение); облачные тарифы; с 2026 года - прямая оплата в 1С-Битрикс	Отсутствует	Частично (корпоративный портал)	Универсальность без отраслевой специфики, нет каталога подрядчиков
3	Контур. Фокус	Сервис проверки контрагентов, финансовый анализ, банкротства	От 113 000 руб./год (основной пользователь), дополнительные пользователи - от 26 000 руб.	Частично (данные ФНС, ЕГРЮЛ, ЕГРИП)	Отсутствуют	Только проверка, без управления проектами и поиска партнеров
4	СПАРК (Интерфакс)	Сервис проверки контрагентов, мониторинг, экономическая аналитика	Индивидуальный прайс (корпоративный сегмент)	Частично (данные ФНС, ЕГРЮЛ, ЕГРИП, Росстата)	Отсутствуют	Только проверка, без экосистемы и соц. Сети
5	Profi.ru	Доска объявлений, поиск исполнителей услуг	Индивидуальный прайс (размещение заказов и объявлений)	Отсутствует	Частично (отзывы, рейтинг)	Нет CRM и интеграции с гос. данными, рейтинг не на основе фактов
6	Авито	Классифайд, доска объявлений (в т.ч. недвижимость и услуги)	Тарифы зависят от категории и региона размещения; для бизнеса - отдельные тарифы	Отсутствует	Отсутствуют	Отсутствие специализации под B2B-недвижимость, нет CRM
7	ГИС Торги	Государственная информационная система, агрегатор торгов по недвижимости и имуществу	Бесплатно для пользователей (регистрация по ЕСИА)	Полная (государственная система)	Отсутствуют	Сложность использования, отсутствие B2B-коммуникации и CRM
8	«Пазл дом»	PropTech-стартап, ИИ-экосистема для строительства частных домов	Не публикуется (B2B, подписка/комиссия)	Частично (интеграция с банками)	Частично (объединяет заказчиков и подрядчиков)	Фокус на ИЖС и банковский сектор, отсутствие B2B-недвижимости общего рынка
9	Manufaqtury (PRYSM)	PropTech-компания, цифровая платформа для управления коммерческой недвижимостью	Не публикуется (B2B Enterprise)	Отсутствует	Отсутствуют	Фокус на эксплуатацию объекта, нет CRM для сделок и гос. Интеграции

недвижимости, не автоматизируя юридический блок сопровождения сделок и не включая инструментов документооборота;

- *Prop-Tech* стартапы, работающие в смежных сегментах. Данные проекты демонстрируют перспективность выбранного направления. Однако, их функционал ориентирован на иные сегменты рынка, такие как индивидуальное жилищное строительство и управление коммерческой недвижимостью.

Следует сделать вывод, что ни один из перечисленных сервисов не объединяет весь необходимый инструментарий в едином рабочем пространстве. Платформа «МЕТР.РФ» занимает уникальную нишу на рынке, предлагая интегрированный продукт, представляя собой один из первых на российском рынке стартап проект, целенаправленно реализующий модель интеграции *CRM*-системы, профессиональной системы социальных медиа, доступа к государственным услугам и маркетинговых инструментов в рамках единого интерфейса. Конкуренты покрывают лишь отдельные сегменты потребностей целевой аудитории, не предоставляя комплексного решения.

Данное обстоятельство позволяет говорить о возникновении нового класса решений на рынке *PropTech*, интегральных платформ для специалиста по операциям с недвижимостью. В рамках таких платформ тейлоровский принцип «единственного наилучшего способа» реализуется не посредством внешнего принуждения или тотального контроля, а через эргономику цифрового интерфейса, минимизирующую когнитивные усилия специалиста.

Результаты (Results)

В результате сравнительного анализа двух моделей организации рабочего процесса были получены следующие количественные данные. Специалист, использующий разрозненные цифровые инструменты затрачивает на сопровождение одного объекта недвижимости от 105 до 190 минут. Специалист, работающий в рамках единой цифровой платформы «МЕТР.РФ» затрачивает от 50 до 85 минут. Абсолютная экономия времени на один объект составляет от 55 до 105 минут. Указанная экономия достигается за счёт уменьшения времени, затрачиваемого на переключения между инструментами, ручной ввод данных, повторную проверку информации и поиск необходимых вкладок браузера.

Наиболее значительный разрыв между двумя моделями наблюдается на этапах проверки объекта и публикация на агрегаторах. Именно на данных этапах фрагментация инструментальной среды проявляется наиболее остро, поскольку традиционная модель требует последовательной аутентификации в трёх—четырёх различных учётных записях и многократного копирования одних и тех же данных.

Экстраполяция полученных данных на типовую пятидневную рабочую неделю позволяет сделать следующие выводы. При ведении одного объекта, при условии, что средняя занятость составляет 1,5—2 часа чистого операционного времени в день, специалист, работающий в рамках модели цифрового тейлоризма, высвобождает около шести часов в неделю за счёт оптимизации рабочего процесса. Высвобождаемый временной ресурс может быть направлен на повышение качества сервиса, привлечение новых клиентов либо на профессиональное развитие специалиста.

Полученные результаты свидетельствуют необходимости применения классических принципов научной организации труда, сформулированных Ф. Тейлором, не только к сфере физического труда, но и к области умственной деятельности, связанной с поиском информации, переключением между программными средами и рутинной проверкой данных. При этом если классический тейлоризм опирался на такие инструменты, как секундомер и хронометраж, то его цифровая эволюция использует интеграцию программных интерфейсов и бесшовную передачу данных.

Проектирование эффективного цифрового рабочего пространства специалиста по операциям с недвижимостью в рамках платформы «МЕТР.РФ» базировалось на принципе «единого окна». Данный принцип предполагает интеграцию всех необходимых для профессиональной деятельности инструментов в едином интерфейсе, исключающей необходимость переключения между различными приложениями и вкладками браузера.

Процесс проектирования включал следующие этапы:

- интеграция коммуникационных каналов в единую ленту, что исключает необходимость переключения между различными приложениями;
- автоматическая передача данных между информационными системами, при котором ручной ввод минимизирован или полностью исключён;
- автоматическая генерация документов на основе ранее заполненных полей карточки объекта, с возможностью их подписания посредством квалифицированной электронной подписи непосредственно внутри платформы, без необходимости использования внешних сервисов;
- формирование единой базы подрядных организаций и специалистов, содержащая следующей сведения о рейтинге контрагента на основании выполненных ранее заказов, истории совместных сделок, а также инструментах автоматического создания и направления заявки на оказание услуг;
- публикация информации об объекте на агрегаторах с использованием единого интерфейса редактирования, что исключает необходимость многократного копирования и ввода одних и тех же данных.

На основе проведенного анализа целевой аудитории и конкурентной среды разработана маркетинговая стратегия продвижения стартапа «МЕТР.РФ», включающая четыре основных направления, реализуемых последовательно:

- привлечение высококонверсионных потенциальных клиентов посредством контекстной рекламы в сервисе Яндекс.Директ;
- вовлечение аудитории и поддержание лояльности пользователей посредством диджитал коммуникаций,

основной задачей которых является информирование и уведомление действующих клиентов о расширении функциональных возможностей платформы;
- формирование экспертного статуса на основе контент-маркетинга, предусматривающего освещение вопросов автоматизации в сфере недвижимости, цифровой трансформации строительной отрасли и интеграции с государственными информационными системами;
- непосредственное взаимодействие с аудиторией посредством участия в отраслевых *BTL*-мероприятиях.

Обсуждение (Discussion)

В современных условиях функциональным аналогом секундомера, применявшегося Ф. Тейлором для хронометража трудовых операций, выступают алгоритмические средства мониторинга, тогда как место инженеров по нормированию труда занимают автоматизированные средства фиксации и анализа взаимодействий между программными системами. В научной литературе данное явление получило наименование «цифровой тейлоризм». Следует отметить, что в большинстве публикаций данный термин используется с негативной коннотацией, ассоциируясь с тотальным контролем за действиями сотрудников, поминутным учётом рабочей активности и ограничением профессиональной автономии.

В отличие от такой трактовки, платформа «МЕТР.РФ» демонстрирует альтернативную модель внедрения цифровых технологий в профессиональную деятельность. Её основу составляет не жёсткий контроль за каждым действием пользователя, а снижение когнитивной нагрузки на специалиста за счёт автоматизации рутинных, многократно повторяющихся операций. Данный подход согласуется с общим трендом, наблюдаемым в сегменте *PropTech*. В рамках этого тренда компании осуществляют переход от использования набора разрозненных *SaaS*-решений к внедрению единых цифровых экосистем, в которых интегрированы *CRM*-системы, инструменты юридической проверки, документооборота и маркетинга.

Указанный переход не противоречит фундаментальным идеям Ф. Тейлора, а напротив, развивает и углубляет их. Если классический тейлоризм был направлен на оптимизацию физических движений рабочего, то цифровой ассистент, в рамках предлагаемой модели оптимизирует сам информационный поток, устраняя необходимость в совершении лишних операций, таких как переключение между интерфейсами и повторный ввод данных.

Результаты проведённого исследования позволяют предложить следующие рекомендации, дифференцированные по группам стейкхолдеров:
- для специалистов по операциям с недвижимостью и агентств недвижимости: внедрение единых цифровых платформ не только в качестве инструмента оптимизации временных затрат, но и как средства снижения профессионального выгорания. Последнее достигается за счёт уменьшения так называемого «цифрового шума», избыточного потока уведомлений, переключений между интерфейсами и необходимости удержания в оперативной памяти большого количества разрозненных данных;
- для разработчиков *PropTech*-решений цифровых и рынка недвижимости: при проектировании пользовательских интерфейсов целесообразно руководствоваться принципом «одна задача — одно окно», предполагающим минимизацию переключений между различными экранными формами, кроме того следует обеспечивать бесшовную интеграцию с государственными информационными системами посредством программных интерфейсов, что позволит исключить ручной ввод данных и повторную аутентификацию;
- для разработчиков образовательных программ в сфере недвижимости рекомендуется освоение методов хронометража и анализа собственных временных затрат, а также формирование навыков оптимизации цифровой рабочей среды;
- для исследовательского сообщества в качестве перспективных направлений дальнейших исследований предлагаются: проведение расширенного количественного исследования на выборке, включающей не менее 100 специалистов по операциям с недвижимостью, различающихся по стажу профессиональной деятельности и специализации.

Заключение (Conclusion)

Проведённое исследование дает предварительное подтверждение исходной гипотезе. Установлено, что основным фактором, обусловливающим избыточные временные затраты в деятельности специалиста по операциям с недвижимостью, является вынужденное использование разрозненных программных продуктов и веб-сервисов при сопровождении одного объекта. В качестве решения, соответствующего концептуальным положениям Ф. Тейлора о научной организации труда, предлагается переход к работе в рамках единой цифровой платформы, интегрирующей *CRM*-систему, каналы коммуникации, инструменты юридической проверки, документооборот и сервисы публикации на агрегаторах недвижимости. Эмпирическую иллюстрацию данного решения представляет стартап проект «МЕТР.РФ», демонстрирующий экономию временных затрат на один объект без снижения качества профессиональной деятельности.

Принципиальным отличием предлагаемого подхода от классического, а также от сложившихся трактовок цифрового тейлоризма является отказ от идеи тотального внешнего контроля над работником. Вместо модели «цифрового конвейера», ассоциирующейся с теорией *X* Дугласа МакГрегора, предлагается модель «цифрового ассистента», соответствующая теории *Y*. В рамках последней технологии не контролируют профессионала, но расширяют его возможности, принимая на себя выполнение рутинных операций и освобождая специалиста для решения задач, требующих экспертного знания и межличностной коммуникации.

В рамках настоящего исследования вводится и обосновывается концепт «расширенного профессионала»,

в котором принципы научной организации труда выступают не как система принуждения, но как архитектура поддержки профессиональной деятельности. Применительно к рынку недвижимости внедрение данной модели означает не только ускорение темпов сопровождения сделок, но и повышение их качества, снижение юридических рисков и рост удовлетворённости клиентов. Цифровой тейлоризм, лишённый жёсткого контрольного компонента, предстаёт в таком контексте не как угроза профессиональной автономии, но как инструмент развития и повышения эффективности.

ИСТОЧНИКИ (References)

1. *Балашов, А. М.* Использование ИТ-технологий в различных сферах деятельности и формирование новой информационно-цифровой реальности / А. М. Балашов // Теоретическая экономика. — 2022. — № 9(93). — С. 35-41. — DOI 10.52957/22213260_2022_9_35.
2. *Морщинина, Н. И.* Цифровая экосистема услуг на рынке жилой недвижимости: региональный аспект / Н. И. Морщинина // Журнал Сибирского федерального университета. Серия: Гуманитарные науки. — 2024. — Т. 17, № 3. — С. 550-565.
3. *Василенко, И. А.* Бизнес-процессы в условиях цифровизации / И. А. Василенко // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2023. — № 3-1(97). — С. 33-37. — DOI 10.24412/2411-0450-2023-3-1-33-37,
4. *Горбова, И. Н.* Цифровая трансформация строительной отрасли России / И. Н. Горбова, Р. Р. Аванесова, М. М. Мусаев // Вестник Академии знаний. — 2023. — № 2(55). — С. 46-51,
5. *Гречкин, Е. И.* К вопросу о влиянии цифровизации на современную экономику / Е. И. Гречкин // Региональное развитие: экономика и социум. Взгляд молодых исследователей : Материалы симпозиума XVIII (L) Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, приуроченной к 50-летию КемГУ, Кемерово, 25—26 апреля 2023 года / Науч. редактор А.В. Логинова. Том Выпуск 24. — Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2023. — С. 261-263.
6. *Taylor, F. W.* The Principles of Scientific Management — (1911) —Pp. 12-13.
7. *McGregor, D.* The human side of enterprise, McGraw-Hill — (1960) —Pp. 33-35.

Поступила в редакцию / Received 30.05.2026
После доработки / Revision 10.07.2026
Принята к публикации / Accepted 02.08.2026