

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

DOI: 10.36683/2306-1758/2021-4-38/51-57

УДК 338.242.42:629.7

Кравцов С.В.

ВЫБОР МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА
В АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ**Кравцов Сергей Владимирович**

аспирант

ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»;
РФ, 344000, г. Ростов-на-Дону, Площадь Гагарина 1
e-mail: spu-42.7@donstu.ru**Kravtsov Sergey Vladimirovich**

PhD student

Don State Technical University; 1 Gagarin Square, Rostov-on-Don
344000, Russian Federation
e-mail: spu-42.7@donstu.ru

В России, в отличие от других стран мира, активизация внедрения практики реализации инфраструктурных проектов на основе государственно-частного партнерства происходит низкими темпами. Государство понимает свою инициативную роль в развитии инфраструктуры страны, но бюджетные ограничения и необходимость эффективного расходования ресурсов не позволяют полностью финансировать масштабные проекты в стране. Частный сектор не торопится вовлекать свои финансовые ресурсы и предпринимательскую инициативу в сотрудничество с государством.

В статье рассмотрены причины и проблемы реализации проектов ГЧП в России и за рубежом, обоснованы принципы выбора конкретной модели государственно-частного партнерства. Кроме того, проведено разделение стран по уровню развития практики ГЧП.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, бизнес, проект, предпринимательский сектор, финансирование, объект инфраструктуры, авиационная отрасль.

Unlike other countries of the world, intensification of implementation of infrastructure projects based on public-private partnership in Russia is slow. The state understands its initiative role in the development of the country's infrastructure, but budget constraints and the necessity of efficient spending of resources do not allow financing large-scale projects in the country in full. The private sector does not hurry up to involve its financial resources and entrepreneurial initiative in cooperation with the state. The article examines the causes and problems of PPP projects implementation in Russia and abroad, and substantiates the principles of choosing a specific model of public-private partnership. In addition, countries were divided according to the development level of PPP practice.

Keywords: public-private partnership, business, project, business sector, financing, infrastructure facility, aviation industry.

Кравцов С.В. Выбор модели государственно-частного партнерства в авиационной отрасли // Экономическая среда. – 2021. – №4 (38). – С. 51-57. – <http://dx.doi.org/10.36683/2306-1758/2021-4-38/51-57>

Kravtsov S.V. Choosing a model of public-private partnership in aviation industry. *Economic environment*. 2021; 4 (38): 51-57. (In Russ.). – <http://dx.doi.org/10.36683/2306-1758/2021-4-38/51-57>

Государственно-частное партнерство (ГЧП) представляет собой современную форму взаимодействия государства и частного бизнеса в вопросах реализации крупных инвестиционных проектов, приобретения и освоения компетенций, формирования качественной общественной среды, эффективного управления имуществом. В этой сфере до сих пор требуют решения вопросы развития нормативно-правовой базы, создания отраслевой ориентации ГЧП, разработки региональных стратегий социально-экономического развития на основе ГЧП.

Перед тем, как выбрать и начать реализовывать ту или иную конкретную модель государственно-частного партнерства, необходимо рассмотреть все существующие варианты, их достоинства и недостатки.

Родоначальником ГЧП является Англия. Законодательная база для партнерства государства и частного бизнеса впервые появилась именно в этой стране. В связи с перестройкой лондонских доков в 1981 г. прибегли к инструменту ГЧП. Дальнейшее развитие ГЧП получило в 1992 г., когда правительство Дж. Мейджора объявило о «Частной финансовой инициативе», т. е. обновленной форме партнерства правительства и бизнеса, «закрывающейся в передаче частному сектору функции финансирования строительства (эксплуатации, реконструкции, управления и т. п.) государственных объектов производственной и социальной

сферы» [5, с. 57]. Так появилась британская модель ГЧП, в которой предпринимательский сектор брал на себя затраты по возведению либо реконструкции объекта, а государство финансировало определенный процент стоимости проекта, оказывало поддержку в виде нулевых налогов или льготного периода налогообложения, передавало права на управление объектом после его ввода в эксплуатацию. «В 1997 году правительство Т. Блэра продолжило развитие государственно-частного партнерства, за счет доработки законопроектов по ГЧП, вплоть до наступления мирового кризиса в 2008 году, из-за которого многие проекты были приостановлены ввиду отсутствия финансовых ресурсов для их завершения» [11].

Интересен также ирландский опыт. Юридически условия соглашений о ГЧП в Ирландии схожи с британскими, но опыт формирования проектов ГЧП и управления ими несколько иной. «Управление происходит через Центральный отдел по ГЧП в рамках Департамента финансов Ирландии, который занимается выработкой общей политики и координацией проектов. Непосредственная реализация проектов входит в компетенцию отделов по ГЧП в рамках отраслевых департаментов. Департаменты ответственны перед Правительством за реализацию проектов ГЧП, предусмотренных в их стратегических планах, Центральный отдел подотчетен непосредственно Правительству Ирландии» [10, с. 128].

Механизм ГЧП появился в США гораздо раньше, чем в Англии, и его сутью было совместное финансирование государством и частными инвесторами сферы образования в стране. Начало данному опыту было положено примерно в 50-х годах прошлого столетия. Наиболее активно институт совместного финансирования проектов государства и частного сектора стал развиваться в 80-е гг. В этот период была оформлена законодательная база и ГЧП стал активнее использоваться для возведения социальных объектов общественного пользования. Опыт применения ГЧП в США стал использоваться различными странами [12, с. 141].

Например, Канада как ближайший сосед переняла опыт проектов ГЧП у США. Внедрение принципов и реализация проектов государства и предпринимательства в качестве партнеров начались в Канаде в 80-х гг. с отдельных провинций. «Важную роль в развитии проектов ГЧП на национальном уровне играют Министерство инфраструктуры Канады и Совет по ГЧП Канады. К основным обязанностям последних относится информационное консультирование, аналитика и распространение лучших практик ГЧП, в то время как Министерство инфраструктуры Канады занимается распределением средств Фонда ГЧП. Фонд ГЧП является одним из инструментов поддержки региональных и местных правительств по поводу реализации проектов ГЧП в различных сферах. Финансирование осуществляется посредством нескольких способов, а распределение средств происходит на конкурсной основе. Максимальный размер поддержки Фонда не может превышать 25% от общей стоимости проекта» [11].

В Японии ГЧП берет свое начало еще в 18 веке. Строительство мостов относилось к первым значимым инфраструктурным проектам того времени. Привлечение частного сектора к выполнению государственных функций никогда не являлось проблемой: предпринимательский сектор всегда был активно вовлечен в работу органов власти. В 1980-е годы прошлого века активизировалась роль так называемого «третьего сектора». В Японии все отрасли поделены на сектора, в частности третий сектор включает: электроэнергетику, водоснабжение, газовое и тепловое хозяйство, транспорт, связь, услуги и др. Инфраструктура отраслей третьего сектора активно создавалась за счет государственного и частного партнерства. Япония стремилась к увеличению доли третьего сектора в структуре экономики посредством планомерного внедрения соответствующей национальной политики, целью которой было удовлетворение спроса потребителей общественных услуг [8, с. 19].

Правовые нормы Японии о ГЧП базируются на законодательстве Англии, в частности на законе «О частной финансовой инициативе», регулирующем вопросы, связанные с предпринимательской инициативой в инфраструктурных государственных проектах. Аэропорты Японии, согласно закону, являются объектами государственной инфраструктуры.

Важно отметить то обстоятельство, что Международная организация гражданской авиации (ИКАО) в 2012 году выпустила обновленное «Руководство по приватизации в сфере аэропортового и аэронавигационного обслуживания» (Дос 9980) [7], принимающее во внимание широкий спектр обстоятельств, в которых находятся поставщики аэропортовых услуг в различных регионах и государствах мира, с учетом которых разработаны и предложены варианты владения и управления, в частности аэропортами, во всех странах мира. В руководстве приведены следующие варианты:

- государственная собственность;
- договор на управление;
- концессия или долгосрочная аренда;
- передача неконтрольного пакета акций;
- государственно-частные партнерства;
- владение и контроль в руках частного сектора.

Приведенный перечень является исчерпывающим и представляет собой всевозможные варианты государственно-публичного и частно-предпринимательского сотрудничества.

Исследуя практический опыт США в реализации ГЧП-проектов в авиационной отрасли, стоит отметить наличие в составе участников крупных финансовых игроков в качестве инвесторов. Так, «международный аэропорт им. Дж. Кеннеди в Нью-Йорке будет реконструирован в рамках ГЧП-проекта, финансирование которого будет осуществляться консорциумом инвесторов и составит порядка 13 млрд долл. Консорциум представят управляющие компании Carlyle Group, Global Aviation Infrastructure LLC, страховая и инвестиционная компания Ullico. Наряду с финансовыми институтами проект будет реализовываться с участием авиакомпаний Air France (Франция), Lufthansa (Германия) и Japan Airlines (Япония). Государственное финансирование проекта составит 1 млрд долл. Работы по модернизации аэропорта, согласно проекту, начались в 2020 году, первая очередь должна быть завершена к концу 2023 года, а весь проект – к 2025 году. Ежегодный пассажиропоток аэропорта им. Джона Кеннеди превышает 50 млн чел., стоит на 17 месте в мире по загруженности и пассажирообороту. Согласно плану реконструкции, введение двух новых терминальных комплексов общей площадью более 370 тыс. кв. м. в эксплуатацию позволит увеличить пропускную способность аэропорта на 15 млн чел. в год» [4].

Инвесторы такого масштабного проекта ему под стать. Carlyle Group относится к числу крупнейших мировых компаний, специализирующихся на управлении альтернативными активами и инвестирующих в инфраструктуру. Aviation Infrastructure LLC является крупнейшей консалтинговой компанией в сфере авиаперевозок, предоставляет управленческие и консультационные услуги в авиационной сфере, имеет в управлении более 100 аэропортов с локализацией в Европе и Северной Америке. Авиакомпании, принимающие участие в реализации проекта, являются авиаконцернами-гигантами, мощности по авиаперевозкам которых покрывают весь земной шар. Практически воплощение данного проекта, как и большинства проектов в Америке, происходит при помощи эмиссии долговых финансовых обязательств.

В качестве еще одного примера использования эмиссионных заемных средств можно привести строительство аэропорта «Токумен» в Панаме. Аэропорту присвоен статус международного, поскольку он является региональным авиацентром стран Карибского бассейна в силу уникального географического положения, имеет стратегическое значение для региона, так как альтернативный путь в регион только морской. Объем привлеченных инвестиций для реализации этого проекта составил 650 млн долл. в виде международных облигаций доходностью 5,75% годовых [6].

Ввиду развитости финансового рынка в странах Северной и Южной Америки, а также странах ЕС привлечение инвестиционных ресурсов осуществляется путем заимствований и гарантируется репутацией государств и инвестиционно-финансовых институтов этих стран. В России законодательно не обеспечена возможность привлечения финансовых средств в проекты ГЧП через заимствования на финансовом рынке, а частный предпринимательский

сектор не имеет подобного финансового веса, равно как и коммерческие банки, которые не способны аккумулировать необходимые объемы инвестиций. В таких условиях практически невозможно реализовывать проекты ГЧП, сопоставимые с мировыми по масштабу. Поэтому специалисты в России прогнозируют неизбежность расширения внедрения долговых финансовых инструментов как современного, адекватного масштабам инфраструктурных проектов способа аккумулирования финансовых ресурсов [3, с. 76].

Кроме того, в США ГЧП осуществляется также в сотрудничестве с учебными заведениями по подготовке авиационного персонала, в частности, Университет авиации им. Эмбри-Риддла, основываясь на критериях доступности, распределении рисков и способности поддерживать интернациональные требования авиации, «предложил правительству и бизнесменам США жизнеспособную стратегию подбора персонала для удовлетворения спроса на пилотов для внутренних авиалиний. Процесс подачи заявок на участие в ГЧП требует прозрачной конкуренции для того, чтобы авиаперевозчики могли действительно конкурировать. Авиаперевозчики, заключившие контракты в соответствии с конкретным предложением, будут обязаны вступить в ГЧП, согласившись на обучение будущих студентов и нанять затем выпускников на работу. Министерство обороны при этом участвует исключительно в надзоре за контрактами ГЧП, выполняя надзорную функцию в целях профилактики финансовых рисков» [9, с. 202].

Таким образом, отметим, что уровень развития и практического применения проектов ГЧП в авиационной отрасли США позволяет нацеливаться на создание полного цикла обеспечения всех необходимых составляющих работы отрасли: от подготовки кадров до создания необходимой инфраструктуры.

Не только в США, но и в ряде европейских стран, а также странах Юго-Азиатского региона практика сотрудничества государства и предпринимательского сектора в проектах по организации и управлению аэропортовой деятельностью полностью основана на концессионных соглашениях.

Так, Британский аэропорт «Хитроу» находится в государственной собственности, однако вся неавиационная деятельность проводится в государственно-концессионной форме, где задействовано порядка 200 тыс. чел. То же касается парижских аэропортов («Шарль де Голль», «Орли», «Бовэ-Тиль», «Ватри»), весь неавиационный бизнес которых осуществляется через единого оператора путем концессионных соглашений.

Главный аэропорт Дании «Каструп» управляется на основе концессионного соглашения. До 1994 г. аэропорт находился в собственности правительства страны. Государство владело 100 % пакетом акций аэропорта. Начиная с 1994 г. была выработана стратегия по переводу управления в руки концессионеров путем продажи пакетов акций. Концессионеры в Дании консолидированы в консорциум «Kobenhavns Lufthavne A/S», который владеет в настоящее время 49 % акций, тогда как государство оставило за собой контрольный пакет в 51% [1].

Аэропорт г. Бангкока «Suvarnabhumi Airport» находится в собственности государства. «Передан в управление назначенному оператору – Аэропортовой Администрации Таиланда (ААТ). В форме концессий работают терминалы железной дороги и стыковочная платформа скоростной автомагистрали, соединяющие городскую и аэропортовую инфраструктуры» [1].

Опираясь на зарубежный опыт концессий, отметим, что перевод неавиационного аэропортового бизнеса на концессионные соглашения с частным бизнесом несет значительные выгоды всем участникам авиатранспортной отрасли. Государство получает современную структуру аэропортового управления, которую обеспечивает профессиональный участник рынка. Возрастание пассажиропотока и товарооборота дает дополнительные импульсы развитию всего региона локализации аэропорта. Авиакомпании повышают спрос на авиаперевозки за счет улучшения аэропортового сервиса, что дает толчок развитию авиационной сети страны. Клиентский сервис улучшается посредством удобства стыковок и гибкости перевозок, и, как следствие, снижаются цены на авиабилеты. Экономический эффект носит

мультипликативный характер, следовательно, в итоге потребитель получает развитую сферу авиаперевозок в стране, конкурентоспособную на международном уровне, с качественным набором услуг.

Кроме того, ряд стран, такие как Турция, Дубай, Кения, Сингапур и Эфиопия, успешно сделали свои авиакомпании основными брендами государства, продвигая посредством авиакомпаний национальную идентичность. Как правило, национальный авиаперевозчик предоставляет рабочие места и возможности для обучения авиационного персонала, что, в свою очередь, позволяет гарантировать сотрудничество с вспомогательными службами – поставщиками бортового питания, страховыми компаниями, компаниями технического обслуживания и поставщиками топлива. В силу этого в мировой авиационной отрасли сосредоточено, по разным данным, порядка 60 млн рабочих мест.

Отметим, что общемировой тенденцией является переход аэропортов из государственной собственности в управление частными предпринимателями. В случае с новыми аэропортами это происходит уже на этапе строительства, в случае со старыми аэропортами – посредством выкупа акций у государства частными инвесторами и управляющими компаниями.

Во многих странах процесс разгосударствления социально значимых инфраструктурных объектов «рассматривается с точки зрения инструмента по уменьшению финансовых обязательств правительства. Исследования показывают, что полуприватизированные аэропорты гораздо более дружелюбны в отношении пассажиров, нежели правительственные аэропорты. Такая тенденция обусловлена тем, что мотив прибыли детерминирует стратегию организации, ориентированную на разработку услуг, удовлетворяющих потребности клиентов.

Анализ, проведенный Форумом по туризму и транспорту Австралии для оценки воздействия приватизации аэропортов, исследовал эффективность восьми аэропортов Австралии до начала их работы и во время нее на базе ГЧП по ряду параметров и пришел к выводу о том, что частичная приватизация аэропортов прошла успешно. На эти восемь аэропортов, за исключением одного, пришлось около 82% от общего числа авиапассажиров в Австралии» [8, с. 203].

Результаты проведенной приватизации отражены в таблице 1. Несмотря на то, что в резюме приватизация аэропортов Австралии названа успешно проведенной, по нескольким параметрам анализ цифр показывает, что приватизация привела к минимальному увеличению показателей, за исключением выручки на единицу рабочей нагрузки.

Таблица 1 – Данные анализа приватизированных аэропортов Австралии [13, р. 67]

№ п.п.	Анализируемый параметр	Перед приватизацией	После приватизации	Процент увеличения / уменьшения
1	Доход на единицу рабочей нагрузки	A\$15.57	A\$22.07	+42%
2	Текущие расходы	37.6%	35%	(-) 7%
3	Доход не от аэропотоков	62.7%	65.4%	+ 4.3%
4	Доходность - EBIT / общий средний доход	44.0%	44.9%	+ 0.9%
5	Капитальные вложения	A\$ 2.0 млрд	A\$ 2.30 млрд	+15%

В США Федеральная программа усовершенствования аэропортов предусматривает ежегодное выделение грантов на цели управления аэропортовой деятельностью. Грантовая система финансирования делает приватизацию аэропорта невозможной, поскольку предполагается реинвестиция доходов от аэропортовой деятельности в аэропортовое хозяйство. Территориально-административная единица, на которой размещается аэропорт, не получает финансовой выгоды от деятельности объекта на её территории, его сдачи или продажи. Закон запрещает оператору аэропорта присваивать прибыль от аэропортовой деятельности, следовательно, у

оператора нет экономических причин для управления аэропортом [8, с. 203].

Процессы приватизации в авиаперевозках европейских стран выглядели иначе. В подготовленном отчете Международного совета аэропортов о структуре собственности аэропортов по состоянию на 2011 год была представлена «классификация 404 европейских аэропортов по трем категориям: государственная собственность, смешанная собственность и частная собственность. 78% из них были определены в группу государственной собственности, 13% оказались смешанными и только 9% полностью принадлежат частным инвесторам. По тем же данным, 52% пассажиропотока обслуживаются аэропортами государственного сектора, значит, 48% авиапассажиров обслуживаются аэропортами со смешанной собственностью либо находящимися в частном управлении» [13, р. 68].

В Латинской Америке, в отличие от европейского континента, главенствовала модель долгосрочной концессии. В 2019 году приватизация аэропорта в Бразилии явилась знаковым событием в сегменте аэропортовой деятельности, положившим начало передачи аэропортов в управление частным инвесторам [8, с. 204]. В целом правительство Бразилии до 2022 года планирует провести передачу 44 аэропортов страны в управление частным инвесторам. Предваряя данную процедуру, изначально была протестирована модель передачи в частное управление комплекса из 12 аэропортов. По словам министра инфраструктуры Бразилии Тарсизиу Гомеса де Фрейтаса, она хорошо себя зарекомендовала.

После этого было принято решение о передаче прав на администрирование 44 аэропортов, которые будут разыграны в ходе двух аукционов, победитель каждого получит в управление по двадцать две воздушных гавани. Торги по первому аукциону были проведены в октябре 2020 года, следующие торги должны состояться в конце 2021 г. - начале 2022 г. В правительстве Бразилии полагают, что это позволит придать импульс развитию рынка гражданской авиации и переориентировать ресурсы государственной компании Infraero, осуществляющей сегодня управление аэропортами страны, на развитие авиасообщения местного значения [2].

Согласно прогнозам, в ближайшие десять лет основная часть от общемировых частных инвестиций в инфраструктуру аэропортов будет приходиться на страны Азиатско-Тихоокеанского региона, поскольку здесь недостаточно развита система воздушного транспорта, а также сосредоточено практически 50% населения Земли. В течение последних двух десятилетий этот регион демонстрирует самый внушительный рост темпов экономического развития. Согласно данным Международного совета аэропортов, «азиатские правительства потратили 150 млрд долл. на строительство новых аэропортов и программы их расширения в течении 2015-2020 гг. Страны Азиатско-Тихоокеанского региона и Ближнего Востока имеют лучшие, в сравнении с Северной Америкой и Западной Европой, условия для своевременного развития инфраструктуры аэропортов, их рынки находятся на стадии зрелости, тогда как азиатский регион, включающий Индию и Китай, может считаться находящимся в стадии быстрого роста» [13, р. 71].

Таким образом, анализ показал, что наиболее подходящий вариант осуществления государственно-частного партнерства должен устанавливаться по итогам детального изучения и исследования конкретной ситуации, сложившейся в том или ином государстве. Важно принимать во внимание политико-правовую и социально-экономическую системы государства, его краткосрочные и стратегические цели, имеющийся спектр профессиональных участников рынка авиаперевозок, финансовую и управленческую ситуацию в конкретных аэропортах. Выбор той или иной модели государственно-частного сотрудничества должен осуществляться сугубо индивидуально, применительно к условиям того или иного государства, а также в привязке к конкретному аэропорту. Рассмотренные примеры регионов и стран подтверждают, что изменения во владении и управлении аэропортовой деятельностью осуществлялись планомерно и поэтапно, что дало возможность внедрения продуманных шагов по сотрудничеству государства и частного бизнеса, определяемому как взаимовыгодное партнерство.

Список источников:

1. Артамонов А.Г. Мировая практика использования концессий и других форм государственно-частного партнерства для развития аэропортовой инфраструктуры // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2006. – №1-2 (26-27). – URL: https://dpr.ru/journal/journal_27_11.htm (дата обращения: 12.12.2021).
2. Аэропорты Бразилии передадут в частные руки. – URL: <https://www.aviaport.ru/digest/2019/06/25/593623.html> (дата обращения: 12.12.2021).
3. Ваславский Я.И. Государственно-частное партнерство: перспективы развития общественно значимой инфраструктуры // Федерализм. – 2019. – №4 (96). – С. 75-94.
4. В Нью-Йорке анонсировали модернизацию аэропорта Кеннеди за \$13 млрд. – URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5bb6b0729a7947ac0364108c> (дата обращения: 12.12.2021).
5. Кельбах С.В., Сигова М.В. Анализ международной практики реализации и финансирования проектов государственно-частного партнерства в развитии региональной инфраструктуры // Управленческое консультирование. – 2015. – №9 (81). – С. 54-63.
6. Осипов С.Ю. Актуальные вопросы развития гражданской авиации России и привлечения инвестиций на примере аэропорта «Жуковский» // Вектор экономики. – 2018. – №3. – С. 52. – URL: <http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2018/3/economicsmanagement/Osipov.pdf> (дата обращения: 12.12.2021).
7. Руководство по приватизации в сфере аэропортового и аэронавигационного обслуживания // ICAO. – 2012. – URL: http://aerohelp.ru/sysfiles/374_369.pdf (дата обращения: 12.12.2021).
8. Симонян Т.В., Кравцов С.В. Зарубежный и отечественный опыт создания проектов государственно-частного партнерства в авиационной отрасли // Kant. – 2020. – №4 (37). – С. 201-205. – DOI 10.24923/2222-243X.2020-37.43.
9. Сазонов В.Е. Особенности правового обеспечения и реализации государственно-частного партнерства в Японии // Армия и общество. – 2012. – № 3(31). – С. 59-64.
10. Ушвицкий Л.И., Яковенко Н.Н. Модели взаимодействия субъектов государственного-частного партнерства в вопросах повышения энергоэффективности : Монография. – Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2014. – 374 с.
11. Фадюшин И.С. Международный опыт развития ГЧП // Международный научно-исследовательский журнал. – 2019. – № 4-2(82). – С. 39-43. – URL: <https://research-journal.org/economical/mezhdunarodnyj-opyt-razvitiya-gchp/> (дата обращения: 12.12.2021).
12. Шохин А.Н., Скиба А.В. Анализ эффективности форм ГЧП в рамках взаимодействия бизнеса и власти // Бизнес. Общество. Власть. – 2017. – № 26. – С. 140-160.
13. Gupta R. Issues in Airport Infrastructure Development under Public Private Partnership // International Journal of Business and Management Invention. – 2015. – Volume 4. – Issue 6. June. – P. 71.

Статья поступила 13.12.2021 г.