

тронный ресурс] / Е.С.Малащук. – Режим доступа: www.gmdh.net. – 14.05.2017

2 Булаенко Д.В., Синельникова О.И. Метод структурной идентификации многофакторной модели цены на жилую недвижимость / Булаенко Д.В., Синельникова О.И. // Научные ведомости БелГУ 2013. №15 (158). Выпуск 27/1. – с. 201

УДК 347.2

Студ. А.А. Хурсик

Науч. рук. асс. О. В. Батура

(Кафедра организации производства и экономики недвижимости)

ОПИСАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА СДЕЛКИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ С ОТСРОЧКОЙ ПЛАТЕЖА

Процесс купли-продажи недвижимости для любого человека является достаточно сложным, в виду отсутствия четко сформированного алгоритма реализации сделок. Покупатели зачастую действуют в условиях неопределенности, либо прибегают к платным услугам риэлтерских агентств. Целью данной статьи является описание бизнес-процесса сделки купли-продажи с отсрочкой платежа между физическими лицами за счет личных сбережений покупателя для его более детального понимания.

Сделка купли-продажи с отсрочкой платежа – это соглашение между продавцом и покупателем о передаче товара на платной основе, при котором оплата происходит долями и договор купли-продажи не имеет силу передаточного акта. Важным условием такой сделки является определение срока, до наступления которого покупатель обязан погасить задолженность.

Ключевые элементы бизнес-процесса сделки купли-продажи с отсрочкой платежа (далее БП) представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Ключевые элементы БП

1 Этап. Инициатором БП является продавец квартиры – он начинает сбор документов и принимает решение: самостоятельно происходит выбор покупателя, либо с помощью риелторского агентства (далее РА). РА проверяет документы и, если они в порядке, составляет договор на оказание риелторских услуг, осуществляет поиск покупателей. Затем продавец выбирает вариант сделки.

2 Этап. Продавец и покупатель составляют предварительный договор либо самостоятельно, или с помощью одного из РА, в котором фиксируют сумму задатка.

3. Этап. Стороны принимают решение куда обратиться за составлением и удостоверением сделки. Законодательство Республики Беларусь позволяет реализовывать данную процедуру в нотариальной конторе, либо в агентстве по государственной регистрации, что приводит в итоге к дублированию функций нотариуса и регистратора. С точки зрения экономии времени и денежных средств выгоднее обращаться в агентство по госрегистрации.

До момента полного погашения задолженности, внесенные покупателем деньги по сделке до полного расчета могут храниться в РА. В случае отказа в погашении задолженности может быть предусмотрено расторжение договора по усмотрению сторон.

После написания расписки продавцом о получении денег, происходит составление передаточного акта и его подписание, а также передача необходимых документов на квартиру и регистрация перехода права собственности от продавца к покупателю.

Практическая значимость бизнес-процесса, смоделированного с помощью программного средства Microsoft Visio, будет для потенциальных продавцов и покупателей, студентов специализации «недвижимость» и начинающих риелторов, так как визуализация и точное описание всех вариантов сделки внесет ясность в последовательность реализации операций с недвижимостью.

Однако, данный бизнес-процесс требует внедрения следующих мероприятий:

- создание эталонной базы данных реальных предложений;
- упрощение процедуры документооборота;
- приведение системы регистрации в соответствие с принципами «Торренса» [2];
- сокращение дублирующихся функций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 7 декабря 1998 г. №218-3: принят Палатой представителей 28 октября 1998 г.: одобрен Советом Респ. 19 ноября 1998 г.: в ред. от 20.07.2016г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
2. Ruoff Theodore B.F. An Englishman looks at the Torrens system. – Sydney: Law Book Company of Australasia Pty Ltd, 1957. – P. 106.
3. О государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним: Закон Республики Беларусь от 22.06.2002 г. № 133-3 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2002.

Студ. А.А. Сергеева, Е.С. Шуракова
Науч. рук. к.э.н. О. В. Ерчак
(БГЭУ, Минск)

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДОСТАВКИ В ИНТЕРНЕТ ТОРГОВЛЕ

Актуальность темы обусловлена тем, что рынок интернет-торговли неуклонно растет, а значит, развивается все, непосредственно связанное с ним. Поэтому крайне важное значение придается различным инновационным составляющим данного рынка, которые могут стать конкурентным преимуществом для компаний. Целью данной работы является анализ мировых тенденций в области предпочтений по способам доставки в интернет-торговле, а также исследование аналогичных тенденций на белорусском рынке интернет-услуг.

Нами было проведено исследование в рамках студентов БГЭУ дневной формы обучения (т.к. они относятся к возрастной категории наиболее активных онлайн-покупателей), основой для которого стали результаты схожего исследования eCommerce Barometer 2016, в котором были опрошены пользователи интернет-магазинов из 21 страны Европы. Было выявлено, что ключевыми факторами при совершении покупок через интернет-магазин выступают: бесплатная доставка (для 84 % опрошенных), отслеживание в режиме реального времени (для 76 %), бесплатный возврат (для 65 %) и возможность перенести доставку (для 3 %). Такой показатель, как доставка на следующий день приоритетного значения не имеет.

Онлайн-покупатели предпочитают оплачивать заказы по банковской карте (53,50 %), расчет наличными выбирают 28,60 %