

УДК 347.214.2

О. В. Бурдыко (БГТУ, г. Минск)

**АНАЛИЗ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА КУПЛИ-ПРОДАЖИ
ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА
И ОБСЛУЖИВАНИЯ ЖИЛОГО ДОМА
НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ**

Ключевое место в системе управления земельными ресурсами занимают бизнес-процессы. Они начинаются со спроса потребителя и заканчиваются его удовлетворением. Процессно-ориентированный подход позволяет выявить барьеры и задержки, возникающие на стыке интересов двух различных инстанций при выполнении одного делового процесса. Процессы должны быть построены таким образом, чтобы создавать стоимость и ценность для потребителей и исключать любые необязательные или лишние активности. На выходе правильно построенных бизнес-процессов увеличивается ценность для потребителя и рентабельность. В данной статье проанализирован один из наиболее волнующих бизнес - процессов для населения - «купля – продажа земельного участка для строительства и обслуживания жилого дома на вторичном рынке».

В статье проанализированы способы приобретения земельного участка на вторичном рынке. На формальном рынке данная сделка будет рассматриваться как продажа строения с участком, а на неформальном (реальном) рынке предметом сделки будет являться земельный участок. Бизнес процесс разбит на четыре этапа: подготовка участка к продаже, маркетинговый период, сделка (в том числе с привлечением кредита), регистрация. Для каждого этапа построена схема бизнес-процесса для наглядного представления участников сделки и их взаимодействия. Для данного бизнес-процесса рассчитаны трансакционные издержки, которые включают в себя комиссию агентства недвижимости, нотариальный и регистрационный сбор. За базовый аналог принят участок с незавершенным строительством объектом стоимостью 482 000 000 бел.руб.

В результате анализа было выявлено, что трансакционные издержки с учетом данных затрат составляют 10,4 % от рыночной стоимости. Для сравнения – в Словении данный показатель составляет 6%, в Швеции - 5%, в Грузии - 2%. Высокие трансакционные издержки тормозят развитие рынка. В Республике Беларусь при продаже участка они увеличиваются ввиду необходимости возводить на нем незавершенный строительством объект либо капитальное строение. В результате анализа бизнес-процесса были выявлены особенности функционирования рынка земельных участков в Республике Беларусь, такие как непрозрачность рынка, не соответствие наименования прав на участки их содержанию, дублирование полномочий и функций нотариусов и регистратором в области удостоверения сделок.