

- поддержка новых отраслей, оказывающих более активное воздействие на ESG-факторы (альтернативные источники энергии, социальное предпринимательство, переработка ресурсов и т. д.);
- повышение инновационности и устойчивости традиционных отраслей.

ЛИТЕРАТУРА

1 Жукова Е.В. Основные тенденции развития ESG-повестки: обзор в России и в мире. Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. 2021;(6):68-82

2 Вострикова Е. О., Мешкова А. П. ESG-критерии в инвестировании: зарубежный и отечественный опыт // Финансовый журнал. 2020. Т. 12. № 4. С. 117–129.

УДК 332.856, 334.7

Л.С. Семёнова, асп. (БГТУ, г. Минск)

ОБ ЭКОСИСТЕМЕ РИЭЛТЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В современной экономике все большую популярность набирает такой подход к развитию бизнеса, как экосистема.

Сам по себе термин «экосистема» существует в биологии с 1935 года и обозначает основную природную единицу на поверхности Земли, совокупность совместно обитающих организмов и условий их существования, находящихся в закономерной взаимосвязи друг с другом и образующих систему.

Термин же «экосистема бизнеса» в 1993 году впервые ввел американский ученый Джеймс Ф. Мур. Он определил ее как экономическое сообщество, которое состоит из совокупности взаимосвязанных организаций и физических лиц. Оно производит товары и услуги, которые также являются частью экосистемы. В состав экосистемы входят поставщики, конкуренты, и другие заинтересованные стороны. Со временем они коэволюционируют свои возможности и роли и стремятся соответствовать одной или нескольким компаниям-лидерам [1].

Рассмотрим достаточно сложную по своей структуре сферу риэлтерской деятельности. В соответствии с белорусским законодательством под риэлтерской деятельностью понимается посредническая деятельность коммерческих организаций по содействию при заключении, исполнении, прекращении договоров на строительство (в том числе доленое), купли-продажи, мены, аренды, иных сделок с объектами недвижимости, правами на них [2].

В процессе оказания риэлтерских услуг можно выделить две составляющие: информационную и правовую.

На примере проведения сделки купли-продажи объекта жилой недвижимости в рамках информационной составляющей риэлтерские организации уточняют сведения об объекте, заключают договор на оказание риэлтерских услуг с собственником объекта, осуществляют поиск покупателей, используя внутреннюю базу клиентов и формируя объявления для рекламных площадок, в рамках работы от покупателя заключают с ним договор на оказание риэлтерских услуг для подбора варианта сделки и оказывают содействие в подборе подходящей программы кредитования. Для этого риэлтерские организации взаимодействуют непосредственно с потребителями, а также с другими риэлтерскими организациями, рекламными компаниями, в том числе интернет-порталами, банковскими, страховыми и другими компаниями инфраструктуры рынка.

В рамках правовой составляющей риэлтерские организации содействуют в подписании предварительного договора между сторонами сделки, готовят документы, проверяя все необходимые условия во избежание признания сделки недействительной, оказывают содействие при подписании сторонами договора купли-продажи и регистрации перехода права собственности с последующей передачей объекта. Для этого риэлтерские организации взаимодействуют с агентствами по государственной регистрации и земельному кадастру, нотариальными конторами, делают порядка 20 запросов из информационных ресурсов расчетно-справочных центров, учреждений здравоохранения, администраций города или района и др.

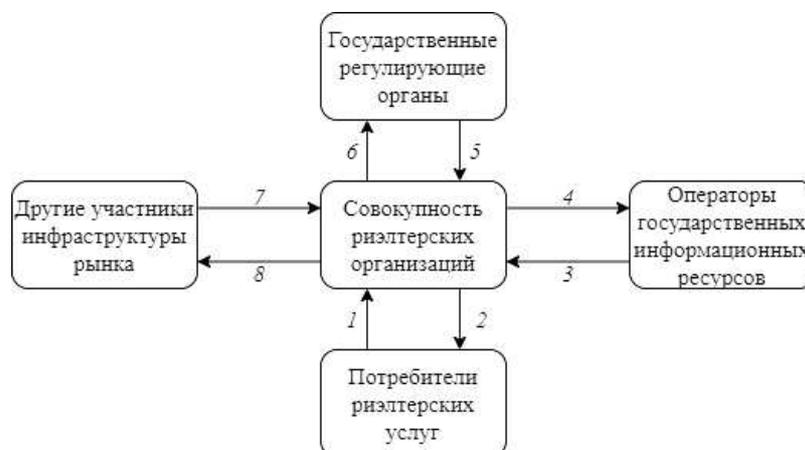
При этом сами организации образуют некоммерческие объединения для выработки более совершенных алгоритмов работы, формирования инициатив по изменению законодательства, проведения семинаров и конференций и др.

Многообразие вышеперечисленных организаций, ведомств и связей между ними можно рассмотреть как экосистему риэлтерской деятельности (рисунок).

В представленной на рисунке схеме сами риэлтерские организации дополнительно взаимодействуют друг с другом на взаимовыгодных условиях в процессе подбора вариантов сделки. Взаимодействие между ними является хаотичным, каждая организация вырабатывает свои бизнес-процессы для проведения совместных сделок.

Взаимодействие организаций с потребителями риэлтерских услуг базируется на бумажном документообороте, договор на оказание риэлтерских услуг и при необходимости факт его расторжения ре-

гистрируется в бумажной книге регистрации договоров, что создает предпосылки для развития теневого рынка недобросовестными участниками.



1 – запрос на оказание риэлтерских услуг и оплата за их оказание, 2 – производство и передача риэлтерских услуг, 3 – персональные данные и информация об объекте недвижимости, 4 – запрос на доступ информации и оплата за ее получение, обращение для регистрации перехода права собственности, 5 – регулирующие нормативные правовые акты, 6 – отчетность о деятельности, 7,8 – обмен информацией для проведения сделок.

Рисунок – Экосистема риэлтерской деятельности

Государственные регулирующие органы проверяют деятельность риэлтерских организаций только на основании прямых обращений потребителей услуг, а также раз в год получая от риэлтерских организаций отчет о деятельности, при этом единой базы со статистической информацией о деятельности риэлтерских организаций не существует. Такой мониторинг является запаздывающим и не позволяет оперативно предупреждать нарушения в процессе оказания риэлтерских услуг.

Взаимодействие с операторами государственных информационных ресурсов в большинстве своем также осуществляется на бумажных носителях и при возникновении спорных ситуаций при оспаривании заключенных сделок будет сложно точно узнать, какие запросы делала риэлтерская организация при подготовке документов.

В связи с наличием вышеперечисленных недостатков существующей экосистемы представляется необходимым переход к цифровой экосистеме за счет внедрения мультиистинговой системы для взаимодействия риэлтерских организаций друг с другом, дальнейшего развития системы авторизованного посредника для взаимодействия с агентствами по государственной регистрации, электронного реестра договоров на оказание риэлтерских услуг для регистрации отношений с потребителями услуг и взаимодействия с операторами государственных информационных ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1 Вартаев Р.С., Быстров А.В. Экологический подход к стратегической конкуренции / Р. С. Вартаев, А. В. Быстров // Современная конкуренция. – 2019. – № 4. – С. 17–45.

2 О риэлтерской деятельности в Республике Беларусь : Указ Президента Республики Беларусь, 9 янв. 2006 г., № 15 // Нац. Реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006 г. – № 7. – 1/7130.

УДК 338.1.691

Е.И. Сидорова, доц., канд. экон. наук (БНТУ, г. Минск)

ПОЛОЖЕНИЕ ОАО «КЕРАМИН» И ЕГО ПРОДУКЦИИ НА ВНУТРЕННЕМ И ВНЕШНЕМ РЫНКАХ

ОАО «Керамин» – крупнейшее в Европе предприятие по производству высококачественных строительных материалов: керамической плитки, керамического гранита, изделий санитарной керамики и кирпича. Свою историю развития предприятие ведет с 1950 года, с каждым годом усиливая свои позиции на рынке. Завод прошел путь от простого кирпичного завода до современного предприятия, оснащенного передовой технологией и новейшим оборудованием.

С 1990 года предприятие сотрудничает с итальянской фирмой SACMI («Сакми»), лидером по производству оборудования для выпуска керамической плитки. Установленные на линиях новые версии декорирующих машин позволяют выпускать качественную плитку сложного и модного дизайна, актуальную и интересную для самого взыскательного покупателя. Предприятие постоянно ведет работу по обновлению ассортимента выпускаемой продукции. Изучается опыт ведущих предприятий Италии и Испании в разработке новых моделей плитки и применения новейших технологий. Поэтому товарная программа ежегодно обновляется в среднем на 30%. Ежегодно в новой товарной программе остаются лучшие коллекции прошлых лет, имеющие высокий рейтинг.

С 1997 года на оборудовании итальянской фирмы SACMI начато производство уникального материала – керамического гранита. «Керамин» является первым на постсоветском пространстве производителем глазурованного керамического гранита. Керамический гранит представляет собой новое поколение керамики, которая не просто имитирует природный камень, но посредством использования природного сырья и современных высоких технологий воспроизводит свойства натурального камня.