

ЦИФРОВАЯ ЭКОСИСТЕМА: ПОНЯТИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЛЯ РИЭЛТЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Л. С. Семенова

Белорусский государственный технологический университет, Минск

Дано определение термину «цифровая экосистема», представлена классификация цифровых экосистем и приведены примеры их создания за рубежом. Обоснован выбор объекта исследования – риэлтерской деятельности. Проанализировано ее состояние в Беларуси. Предложен переход к цифровой экосистеме риэлтерской деятельности.

1. Понятие и классификация цифровых экосистем

На сегодняшний день в экономике все более популярным становится экосистемный подход к развитию бизнеса. Сам термин «экосистема» существует в биологии с 1935 г. Он 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 «экосистема бизнеса» впервые ввел американский ученый Джеймс Ф. Мур в 1993 г. Согласно его определению, это экономическое сообщество, которое состоит из совокупности взаимосвязанных организаций и физических лиц. Оно производит товары и услуги, которые также являются частью экосистемы. Экосистема включает в себя поставщиков, конкурентов и другие заинтересованные стороны. Со временем они коэволюционируют свои возможности и роли и стремятся соответствовать одной или нескольким компаниям-лидерам [1].

Под действием цифровизации экономики появляются цифровые экосистемы, которые работают в разных сегментах рынка: e-commerce, foodtech, DIY, e-health, fintech и др. Цифровая экосистема – это устойчивый комплекс независимых участников, бизнес-процессов, инфраструктурных систем и инновационных проектов, взаимодействующих между собой при создании совместного ценностного предложения. Таким образом, полноценная экосистема должна включать в себя четыре базовые подсистемы: объектную (компании-участники), средовую (платформа), процессную (сеть), проектную (инновационные решения) [2].

Консалтинговая компания Boston Consulting Group выделяет два основных типа экосистем [3]:

1. Экосистемы решений. В них внимание уделяется созданию товаров, услуг и координации участников. К таким экосистемам можно отнести конфигурации, связывающие банковские карты, продавцов, потребителей и сами банки; или решения для умного дома, объединяющие климатические, световые, развлекательные и охранные товары.

2. Экосистемы транзакций. Их характерная черта – взаимодействие производителей и клиентов с помощью единой платформы. Например, eBay соединяет независимых продавцов с покупателями, Uber позволяет пассажирам найти свободное такси. Клиенты здесь и сами могут стать производителями, как в Airbnb, где арендаторы превращаются в арендодателей, выставя свое жилье.

Также экосистемы делятся:

на *открытые* – в них принимается любой внешний партнер, готовый следовать общим правилам и предлагающий комплементарные продукты, услуги, добавляющие ценность общему предложению;

закрытыя – с ограниченным и строго регулируемым числом участников. Степень публичности во многом определяет возможности экосистемы. Регулируя открытость, компания-лидер обеспечивает целостность платформы, сохранение своих позиций и создание стимулов для присоединения новых участников [2].

В процессе функционирования компании могут переходить из одной категории в другую. Например, Airbnb изначально создавалась как транзакционная экосистема, но постепенно, объединяя компании, обеспечивающие дополнительные услуги (организацию поездок, регистрацию гостей, уборку и доставку белья), стала развиваться как экосистема решений.

2. Текущее состояние риэлтерской деятельности в Беларуси

Объекту исследования (риэлтерской деятельности) в докладе уделяется внимание по причине того, что посредническая предпринимательская деятельность риэлтерских организаций стимулирует выполнение недвижимостью таких важных функций, как создание пространственной среды человеческой жизнедеятельности, функцию источника пополнения доходной части бюджета государства (за счет налога на недвижимость и земельного налога, продажи и сдачи в аренду государственной собственности, за счет подоходного налога от сдачи внаем помещений, госпошлин за совершение сделок и др.). При всей значимости риэлтерской деятельности в период развития цифровых технологий большинство бизнес-процессов риэлтерских организаций осуществляются на основе бумажного документооборота и взаимодействия «человек – человек», что делает эту деятельность непрозрачной и недостаточно эффективной.

Под риэлтерской деятельностью в белорусском законодательстве понимается посредническая деятельность коммерческой организации 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 (за исключением организации и проведения аукционов и конкурсов), в том числе следующие услуги:

- консультационные (по сделкам с объектами недвижимости);
- информационные (о спросе и предложении на объекты недвижимости);
- подбор вариантов сделки с объектом недвижимости, с участием в строительстве объекта недвижимости;
- организация и проведение согласования условий предстоящей сделки;
- помощь в подготовке (оформлении) документов, связанных с осуществлением сделки с объектом недвижимости, сделки с участием в строительстве объекта недвижимости, регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним в законодательстве [4].

Рассмотрим действия риэлтерских организаций в процессе оказания своих услуг на примере проведения сделки купли-продажи объекта жилой недвижимости.

В рамках информационной составляющей услуги специалисты риэлтерской организации уточняют сведения об объекте, заключают договор на оказание риэлтерских услуг с собственником объекта, осуществляют поиск покупателей, формируют объявления для рекламных площадок. В рамках работы с покупателем 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.

Взаимодействие перечисленных организаций и ведомств показано на рис. 1.

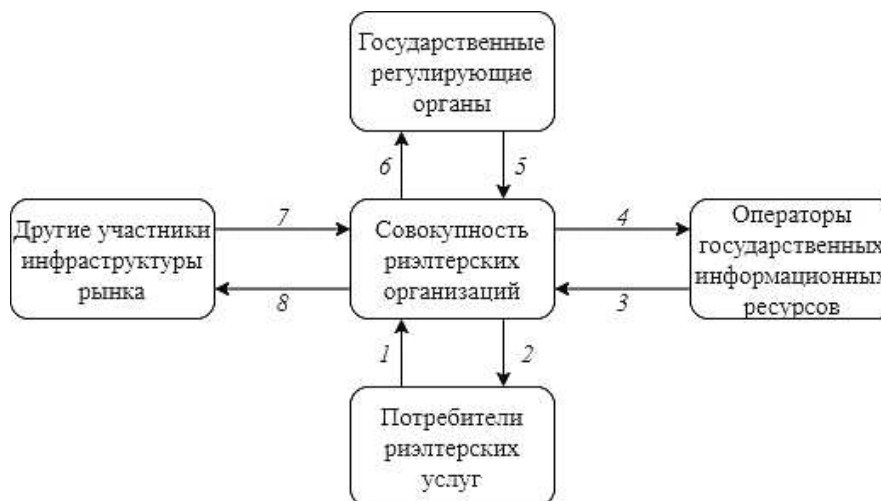


Рис. 1. Система взаимодействия риэлтерской деятельности:

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 к 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

В представленной на рис. 1 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 регистрируются в бумажной книге регистрации договоров, что создает предпосылки для развития теневого рынка недобросовестными участниками.

Государственные регулирующие органы проверяют деятельность риэлтерских организаций только на основании прямых обращений потребителей услуг, а также получая раз в год от риэлтерских организаций отчет о деятельности. Несмотря на большое количество показателей, отражаемых в отчетности, предоставляемой риэлтерскими организациями, в стране в прямом доступе отсутствует статистика о деятельности отрасли. Данный факт лишает потребителей риэлтерских услуг возможности выбора наиболее подходящей для себя риэлтерской организации и вынуждает использовать лишь информацию, представленную в СМИ и рекламных

материалах организаций. Субъекты рынка в свою очередь не могут объективно оценить свое конкурентное положение и повлиять на отношение к ним потребителей.

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

3. Переход к цифровой экосистеме риэлтерской деятельности

Для устранения недостатков, которыми характеризуется существующее взаимодействие риэлтерских организаций друг с другом и другими заинтересованными сторонами, предлагается переход к цифровой экосистеме риэлтерской деятельности (рис. 2).

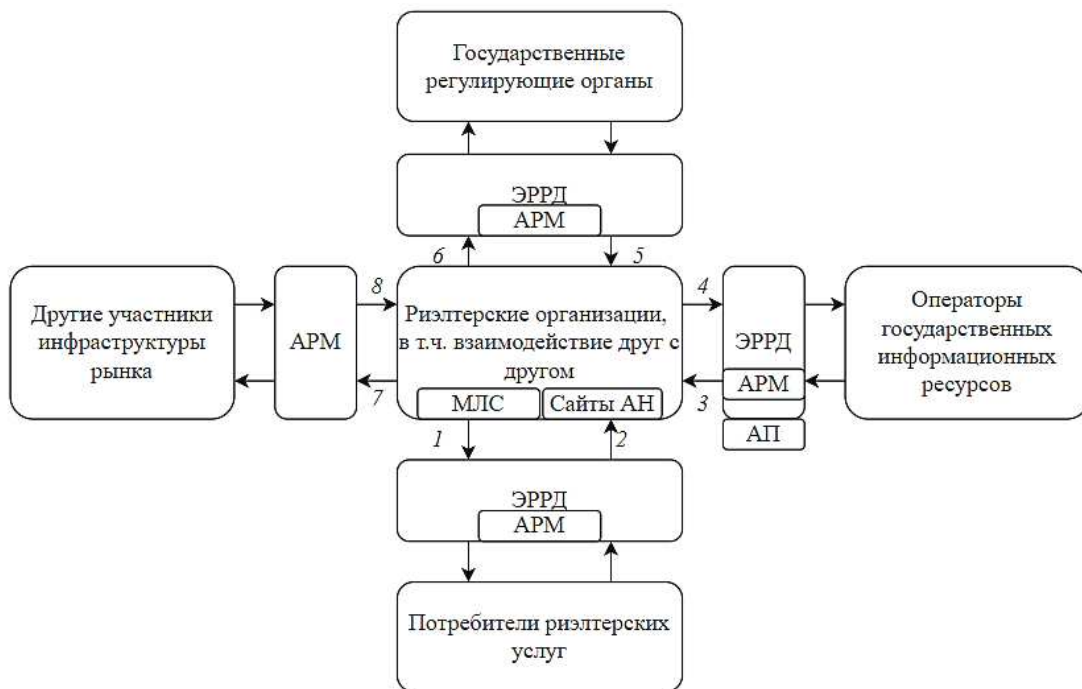


Рис. 2. Перспективная модель цифровой экосистемы:

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

В представленной на рис. 2 схеме взаимодействие между риэлтерскими организациями является упорядоченным благодаря наличию мультилистинговой системы.

Взаимодействие организаций с потребителями услуг происходит на основании электронной регистрации договоров в электронном реестре договоров на оказание риэлтерских услуг (ЭРРД), и при необходимости факт его расторжения регистрируется также в цифровой форме, информация о всех действиях организаций сохраняется в системе и может быть доступна регулирующим органам. Доступ к данным ЭРРД осуществляется через автоматизированное рабочее место риэлтера (АРМ).

Государственные регулирующие органы проверяют деятельность риэлтерских организаций на основании данных ЭРРД через АРМ. Информация обновляется в режиме онлайн. Система мониторинга носит риск-ориентированный характер.

Взаимодействие с операторами государственных информационных ресурсов также осуществляется в электронном виде с помощью АРМ. Для этого необходимо оцифровать все необходимые риэлтерским организациям государственные информационные ресурсы. Также предлагается возобновить действие системы авторизованного посредника, через которую риэлтерские организации смогут обращаться в агентства по государственной регистрации для оформления сделок.

Представляется, что такая экосистема будет иметь черты открытой экосистемы решений, к которой может присоединиться любая риэлтерская организация, при необходимости через АРМ могут подключаться другие заинтересованные стороны.

Для оценки функционирования данной экосистемы должны быть определены ключевые показатели эффективности, а также показатели качества деятельности.

Перевод процессов в цифровую форму имеет ряд преимуществ для заинтересованных сторон:

для потребителей услуг – повышение защиты имущественных прав и персональных данных, ускорение процедуры подготовки документов к сделке, удешевление услуги, повышение прозрачности деятельности риэлтерских организаций;

риэлтерских организаций – устранение теневого сегмента как конкурента, потенциал для технологического развития отрасли и создания высокотехнологичных рабочих мест, снижение операционных расходов, возможность наладить диалог с государственными регуляторами;

государства – прямой оперативный мониторинг риэлтерской деятельности, прозрачная система монетизации услуг e-правительства по запросам бизнеса, минимизация рисков проявления коррупции за счет перехода к взаимодействию «система – система», рост поступлений налоговых выплат в бюджет.

Список литературы

1. Вартаев, Р. С. Экологический подход к стратегической конкуренции / Р. С. Вартаев, А. В. Быстров // Современная конкуренция. – 2019. – № 4. – С. 17–45.
2. Жданов, Д. А. Цифровая трансформация: платформенные экосистемы как инструмент управления высокотехнологичным бизнесом / Д. А. Жданов // Информационные и цифровые технологии в управлении. – 2021. – № 11. – С. 25–39.
3. Иванов, А. Л. Исследование цифровых экосистем как фундаментального элемента цифровой экономики / А. Л. Иванов, И. С. Шустова // Креативная экономика. – 2020. – Т. 14, № 5. – С. 655–670.
4. О риэлтерской деятельности в Республике Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь, 10 янв. 2006 г., № 15 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – 1/7130.