

1. Чучин-Русов А.Е. Конвергенция культур. – М.: Магистр, 1997. – С.117
2. Соколов В. Глобализация, культурные группы и равенство перед законом // Мировая экономика и международные отношения, 2006. – № 9.
3. Розов М.А. Прошлое как ценность. // Путь, 1992. – №1.
4. Лукша П. Экономика культуры – штрихи к науке нового века, //Интернет-ресурс:<http://nz-online.ru/index.phtml?aid=20010684/html>

**САВЧУК И.М., магистрант, МЕДВЕДЕВА Г. Т., к. э. н., профессор**

*Учреждение образования «Брестский государственный технический университет», г. Брест*

### ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РИЭЛТЕРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Рыночная экономика не может существовать без развитого рынка недвижимости. Именно возможность купли-продажи объектов недвижимости как коммерческого, так и некоммерческого характера делает экономическую систему более гибкой, динамичной, позволяет ей формировать конкурентную среду, что само по себе является условием существования рыночной экономики.

Рынок недвижимости можно четко подразделить на два целевых сегмента: недвижимость коммерческого характера, которая может быть использована в производственных целях, и недвижимость некоммерческого характера, которая связана с удовлетворением личных потребностей покупателей и продавцов – субъектов данного сегмента рынка. В данной статье речь пойдет о сегменте некоммерческой недвижимости. Объектами сделок здесь выступают комнаты, квартиры, жилые дома, в том числе не завершенные строительством, земельные участки, дачи и садовые домики.

На рынке недвижимости Беларуси по состоянию на 01.09.2009 года зарегистрировано 107 риэлтерских организаций с общим количеством аттестованных риэлтеров более 900 человек. В их число входят субъекты различных форм собственности и организационно-правовых форм хозяйствования. Практически все риэлтерские компании работают на рынке жилья, предоставляя населению комплексные услуги по сопровождению процесса купли-продажи. В состав комплексной услуги по сопровождению процесса купли-продажи входят: консультационная услуга по сделкам с объектами недвижимости; предоставление информации о спросе и предложении на объекты недвижимости; подбор вариантов сделки с объектом недвижимости (купли-продажи либо участия в строительстве); организация и проведение согласования условий предстоящей сделки; помощь в подготовке (оформлении) документов, связанных с осуществлением сделки, регистрация недвижимого имущества в Едином государственном регистре недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним.

Указ Президента Республики Беларусь от 28.02.2008 г. № 140 и Постановление Совета министров от 14.03.2008 г. №386, вступившие в силу с 01.04.2008 г., существенно изменяют условия деятельности для риэлтерских организаций. Основные изменения можно свести к следующему:

1. Оплату стоимости услуг риэлтерской компании осуществляют продавец и покупатель, каждый за свой комплекс услуг; аналитики отмечают, что при ранее существовавших условиях в 70% случаев оплату услуг производил покупатель.

2. Устанавливается фиксированная стоимость услуг риэлтерской организации, для продавца она определяется в процентном отношении от стоимости объекта недвижимости; для покупателя – в базовых величинах. Изменяется валюта расчета стоимости объекта недвижимости – осуществляется переход с доллара на евро. Статистика свидетельствует, что стоимость объекта недвижимости примерно в 80% сделок составляет менее 50 тыс. евро, это означает, что, в соответствии с Указом, продавцу необходимо уплатить 3% от стоимости. Чем дороже объект, тем меньший процент необходимо уплачивать.

3. Процент уплачивается от стоимости объекта, указанной в договоре купли-продажи, оформленном у нотариуса, и если по каким-либо причинам сделка не состоялась, то оплачиваются только фактически оказанные услуги, исходя из указанных в постановлении тарифов.

4. Изменяются требования к количественному составу аттестованных риэлтеров, работающих в одной организации: первоначально – 3, по новым требованиям – 5 аттестованных специалистов.

Некоторые изменения произошли и в связи со вступлением в силу Постановления Совета министров

Республики Беларусь от 20.07.2009 года № 957. Так, стоимость объекта недвижимости, исходя из которой определяется процент, уплачиваемый продавцом за услуги риэлтерской организации, в целях дальнейшей «дедолларизации» экономики, рассчитывается в базовых величинах. Стоимость объекта, при которой продавец уплачивает максимальные 3%, составляет не более 4200 базовых величин. Это несколько ниже, чем предыдущий показатель (50 тыс. евро), однако, по мнению специалистов, работающих в агентствах недвижимости, существенного влияния на их деятельность не оказывает, так как основная масса объектов имеет стоимость до 4200 базовых величин.

Приведенное изменение условий деятельности заставляет риэлтерские организации искать новые варианты адаптации к условиям внешней среды. Как утверждают специалисты, именно изменение внешней среды является одним из основных факторов использования организацией различных видов инноваций. В отношении риэлтерских организаций негосударственной формы собственности можно говорить об особом виде предпринимательства – инновационном предпринимательстве. Американский специалист по современному менеджменту П. Друкер определяет предпринимательство как конкретную деятельность, содержанием которой являются нововведения во всех сферах, в том числе и в управлении. «Нововведения являются особым инструментом предпринимателей, средством, при помощи которого они используют изменения как благоприятную возможность замыслов в сфере бизнеса и услуг, в задачу предпринимателей входит целенаправленный поиск источников нововведений и их признаков, указывающих на возможность достижения успеха», – пишет П. Друкер. Отличительная особенность предпринимателей состоит в том, что они пытаются создать что-то новое и отличное от уже имеющегося, изменяют и преобразовывают ценностные установки [1].

Для того, чтобы определить основные направления инновационной деятельности высшего менеджмента риэлтерских организаций, обратимся к классификации видов инноваций [2].

Очевидно, что в первую очередь это будут инновации управленческой деятельности; по уровню новизны их можно классифицировать как модифицирующие; по отношению к предыдущему состоянию процесса (системы) – как заменяющие; по способу внедрения – как прямые, непосредственно внедряемые в практическую деятельность риэлтерской организации.

По управленческому содержанию предлагаемые инновации можно разделить на две основные группы.

Первая из них связана с расширением спектра услуг, предоставляемых риэлтерской организацией своим клиентам. Комплексная риэлтерская услуга включает в себя, как было отмечено выше, целый набор видов деятельности специалистов. Однако далеко не всегда клиент, обратившийся в риэлтерскую организацию, покидает ее, получив ответы на все интересующие его вопросы. Открытым часто остается вопрос о наиболее приемлемых для клиента условиях кредитования покупки (строительства) недвижимости. Условия предоставления кредита, кредитные продукты банков изменяются очень быстро, риэлтеры не успевают, а чаще всего не имеют возможности осуществлять мониторинг этих изменений. Отсутствие необходимой для клиента информации может привести к потере клиента. Конкурентное преимущество в подобной ситуации получают те риэлтерские организации, которые имеют договоры с банковскими структурами об информационном обслуживании. В этом случае специалист-риэлтер владеет необходимой клиенту информацией и может предложить различные варианты получения необходимых кредитных ресурсов. Однако это лишь половинчатое решение проблемы клиентов. Договор об информационном обслуживании можно рассматривать как первый этап расширения спектра услуг риэлтерской организации. Подобный опыт уже имеется в ряде организаций, работающих на рынке недвижимости города Минска.

Заслуживает внимания дальнейшее развитие данной услуги в ОДО «Твоя столица консалт» [3]. Эта организация предлагает своим клиентам новую программу «Партнер-кредит». Суть ее состоит в том, что организация заключает с банком договор не просто об информационном обслуживании, но и предлагает сотрудничество в сфере кредитования. Заключив с клиентом договор на обслуживание в рамках данной программы, в течение пяти дней специалисты делают оценку продаваемой и приобретаемой квартир, рассчитывают сумму кредита, необходимого для покупки уже выбранного варианта, и подбирают оптимальную программу кредитования, исходя из платежеспособности клиента.

Услуга по программе «Партнер-кредит» включает в себя и получение предварительного согласия банка на предоставление кредита. Если клиент продает имеющуюся квартиру в «Твоей столице консалт», то услуги в рамках программы «Партнер-кредит» оказываются бесплатно. Это позволяет клиентам экономить значительные суммы денежных средств. В условиях повышения стоимости услуг риэлтерских организаций работа по такой программе значительно повышает конкурентоспособность организации на рынке недвижимости.

Вторая группа управленческих инноваций связана с изменениями в области стратегического управления

организацией. С учетом численности аттестованных работников риэлтерских организаций, их можно отнести к категории фирм малого бизнеса. Принятое решение об увеличении данной категории персонала в составе риэлтерской организации приведет к необходимости изменения рыночной стратегии. Наиболее вероятными вариантами могут быть следующие:

1. Объединение нескольких мелких организаций в одну более крупную; плюс данной стратегии – сохранение возможности работы на рынке; минус – частичная потеря контроля над принятием важнейших управленческих решений, над формированием, распределением и использованием прибыли предприятия, для бывших первых руководителей это достаточно сложный, прежде всего, психологический барьер.

2. Открытие представительств и филиалов в отдельных регионах (например, в районных центрах для областных организаций); это достаточно сложный вариант, так как ранее существовавшая фирма должна пройти процесс реорганизации; положительные и отрицательные аспекты данной стратегии аналогичны предыдущим.

3. Стратегия «поиска захватчика» – в отличие от предыдущей стратегии, инициатором здесь выступает малая организация, которая готова «сдаться» на милость победителя – более крупной риэлтерской организации; интересным является то, что в этом случае выигрывают обе фирмы: и малая, и более крупная; важным моментом является достижение согласованности экономических интересов обоих предприятий и личных амбиций руководителей.

4. Стратегия концентрированного роста – она предполагает постепенное увеличение количества аттестованных риэлтеров непосредственно в самой организации; реализация данной стратегии связана с достаточно высокой степенью риска, так как прохождение аттестации – процесс достаточно длительный и трудоемкий без гарантии положительного результата; кроме того, специалисты отмечают, что увеличить штат аттестованных риэлтеров в условиях слабой активности квартирного рынка (а большинство таких агентств как раз специализируются на квартирных сделках), будет весьма проблематично.

По прошествии некоторого времени следует признать, что каждая из описанных выше стратегий нашла свое отражение в деятельности риэлтерских организаций на рынке недвижимости. Если говорить в общем, о численности риэлтерских организаций, например, то за прошедшее с 01.04.2008 года время она сократилась со 126 (данные по состоянию на 01.04.2008) до 107 (данные по состоянию на 01.09.2009) агентств. В частности, на рынке недвижимости г. Бреста из семи работавших агентств осталось шесть: два агентства прекратили свою деятельность, одно было реорганизовано и стало филиалом минской риэлтерской компании, и еще одно государственное агентство недвижимости было открыто.

Выбор стратегии экономического поведения риэлтерской организации на рынке – прерогатива высшего менеджмента. Как и при принятии любого стратегического решения, здесь важно четко определить критерии выбора стратегии. Они должны соответствовать миссии организации, ее системе стратегических и тактических целей и ценностей.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. – М.: 1992. – 620 с.
2. Инновационный менеджмент: учебное пособие / Под ред. А.В. Барышевой. – М.: «Дашков и К», 2007. – 384 с.
3. Е. Булатецкая. Риэлтер – клиент – банк // Белорусы и рынок, 2008. – № 6. – С. 12.

**СИВАЧЕНКО Л.А. д.т.н., профессор, ШАРОЙКИНА Е.А., аспирант, МОИСЕЕНКО А.Б.**  
*ГУ ВПО «Белорусско-Российский университет, г. Могилев*

#### КОНСТРУКТИВНЫЕ ИСПОЛНЕНИЯ РЕССОРНО-СТЕРЖНЕВЫХ МЕЛЬНИЦ

Промышленное производство нашей страны характеризуется большой долей затрат на переработку различных материалов: строительного сырья, удобрений, пищевых продуктов, твердого топлива, химических реагентов, множества наполнителей и добавок, всевозможных отходов и т.д. Центральными операциями их переработки являются измельчение, классификация, смешивание, транспортирование, уплотнение, гранулирование, сушка, обжиг, автоклавная обработка, вакуумирование и т.д.

В настоящее время измельчение, прежде всего минеральных материалов, является сдерживающим фактором развития ряда отраслей промышленности: производства строительных материалов, рудоподготовки, горной химии и других [1-3]. Это связано с чрезвычайно низкой эффективностью измельчительных машин и определяется для большинства из них тем, что лежащие в их основе принципы базируются на установлен-