

депонирования является и то, что этот способ активно используется в большинстве стран.

**3. Поэтапная оплата.** Этот способ является менее надежным, чем escrow account, но позволяет сохранить хотя бы часть денег в случае незавершения строительства. При оформлении договора вносится сумма в размере 10-30% от стоимости объекта, остальные выплаты производятся частями, по завершении того или иного этапа строительства. На некоторых стройках устанавливаются веб-камеры, через которые покупатели могут следить за реальной ситуацией на объекте.

**4. Банковские гарантии.** В Италии и Испании механизм условного депонирования на практике не работает. Зато эти страны предлагают банковские гарантии застройщика. Заключается этот способ в том, что застройщик до начала работ открывает в банке кредит, благодаря которому проект будет завершен в любом случае. Если же застройщик не выполняет свои обязательства перед покупателем, то покупатель может вернуть уплаченные деньги через банк. В обеих странах система банковских гарантий утверждена законодательством. На практике банковские гарантии не всегда позволяют полностью снизить риски.

Несмотря на огромный интерес инвесторов различного уровня к строительной отрасли, все вышесказанное наглядно демонстрирует, что инвестиции в жилую недвижимость сопряжены с определенными видами опасностей. Однако, используя эффективные инструменты нейтрализации рисков можно этого избежать.

**М.В. Манаев, Т.В. Валежанина**

*Российский государственный профессионально-педагогический университет*

## **К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДОК В РОССИИ**

Развитие торговли через интернет идет в ногу со временем во всех развитых странах. В России же дела идут немного иначе. Суть проблемы заключается в том, что малый и средний бизнес в стране не готов на дополнительные затраты. Речь идет об электронной коммерции посредством b2b, которые устроены следующим образом: интернет – сайт разделен на две части, одна из которых – покупатели, вторая – продавцы. Последние выставляют коммерческие предложения, а покупателям остается выбрать подходящий для них вариант. Для входа

на электронную площадку требуется заплатить взнос в размере нескольких сотен долларов и абонентской платы за пользование. Для крупных компаний (а зачастую они и являются собственниками и создателями интернет - площадок) данный вид торговли наиболее выгоден, нежели иметь в штате несколько десятков специалистов по продажам. Данная система может быть выгодна для любого предприятия, главное суметь правильно оптимизировать необходимые для этого затраты – зарабатывать на этом же, по нашему мнению, не правильно. Компания сокращает до минимума абсолютно все издержки при покупке и продаже, что говорит о значительной экономии и, открывать коммерческие интернет - платформы от имени компании было бы не этично для бизнеса. Этим должны заниматься специально созданные агентства. К сожалению, у нас недостаточно специалистов-программистов, мыслящих экономически объективно для создания данного продукта.

Главная цель электронных площадок – автоматизация торговли и заключения сделок с минимальными затратами времени на переговоры и изучение сделки. В России же очень сложно обойтись без подробного изучения сделок, связано это с большими рисками обмана, как со стороны заказчика, так и поставщика. Все больше государственных структур стали осуществлять закупки через эту систему, но, к сожалению, их доля очень мала (около 6%) , чтобы привлечь достаточно поставщиков товаров и услуг. Однако государство поддерживает данный вид торговли по непонятным причинам - ведь при содержании данной автоматизированной системы о налоговых сборах на персонал речи идти не может. Так же, путем освоения интернета – большинство компаний избавится от недобросовестных «закупщиков» и «продажников». Тут же встает вопрос о росте безработицы, – которая обязательно даст о себе знать. Несмотря на всю прозрачность сделок, большинству будет непривычно переходить с обычной торговли со встречами, анализами рынка и т.д., на виртуальную торговлю. Для малого и среднего бизнеса, где менеджер по продажам, менеджер по сбыту и директор – одно и то же лицо очень рано говорить о вступлении в такую торговлю.

Таким образом, когда исчезнут объявления о начале тендеров с муниципальных сайтов, с бесплатных досок объявлений, а платформы b2b станут бесплатными и едиными для всех отраслей – можно будет говорить о том, что наша страна переходит на новый уровень торговли.