

Впервые явление “чрезмерная задолженность” было четко описано и проанализировано в европейской литературе уже в XVII в. Значительный вклад в описание упомянутой проблемы внесли немецкие авторы. В немецком праве, развитие которого особенно отмечается на переломе XVII и XVIII вв., “чрезмерная задолженность” определяется как “имущественная недостаточность”. Аналогично в законодательстве, действовавшем в конце XVIII в. в разделенной Польше, на ее сокращенном пространстве (т.е. в аннексии прусской), понятие “чрезмерная задолженность” было соединено с понятием “имущественная недостаточность”. Наступление имущественной недостаточности признавалось основанием для начала проведения процесса ликвидации, неплатежеспособности. В этот же период времени французское законодательство признавало симптомом (признаком) чрезмерной задолженности субъекта приостановку им платежей по обязательствам.

В статье представлены анализ развития концепции “чрезмерная задолженность” и ее идентификация государством. Рассмотрены методы расчета этой задолженности начиная с XVII в. до нашего времени. Особое внимание уделено рассмотрению способов расчета (определения) чрезмерной задолженности в свете современной теории баланса динамичного насыщения с перспективным взглядом на ресурсы субъекта и его обязательства.

*М.М. Еременко*, канд. экон. наук  
БГЭУ (Минск)

## **ПРОБЛЕМЫ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ И ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ НЕДВИЖИМОСТЬЮ**

С переходом к рыночным отношениям в Республике Беларусь появились фирмы в сферах, которые ранее не были здесь развиты. Одной из таких сфер явился рынок недвижимости, на котором в основном функционируют фирмы, которые занимаются предоставлением услуг по строительству и/или реализации только нового жилья и других объектов недвижимости; аренде объектов недвижимости; сопровождению сделок с отчуждением жилых квартир, комнат, индивидуальных жилых домов, дач, земельных участков, нежилых помещений и др., главным образом в старом фонде.

Рассмотрим одну из проблем данной отрасли — высокую текучесть кадров. Практически весь риэлтерский персонал агентств недвижимости получает лишь установленный процент от стоимос-

ти проведенных сделок, который варьируется в зависимости от места работы, должности и опыта.

Объявления одних и тех же фирм по набору агентов по торговле недвижимостью вот уже на протяжении более 10 лет регулярно встречаются в рекламных газетах. Это обусловлено тем, что новичок, который впервые приходит на работу, должен войти в курс дела, за ним закрепляется, как правило, старший коллега, который получает небольшой процент от нескольких первых сделок, проведенных новым агентом. В большинстве случаев первые заработки они получают не ранее чем через 2 месяца с момента прихода. Кроме того, не все желающие работать в данной сфере имеют для этого способности. Многие вновь принятые работники зачастую не осознают, насколько сложна в физическом и психологическом плане эта работа, сколько в ней нюансов, которые познаются лишь в процессе ее выполнения. Приобретение практического опыта требует времени, поэтому возможен вариант, когда новичок уходит из фирмы через 2—3 месяца без заработка, не доведя до конца ни одной сделки. Лишь единицы остаются в сфере торговли недвижимостью.

Рассмотрим основные сложности работы в данной сфере. Необходимо отметить, что в торговле недвижимостью достаточно высокий процент расторжения заключенных предварительных договоров. А поскольку ситуация очень нестабильная, клиент может в последний момент передумать, расстроив “цепочку квартир”, которая выстраивается порой очень долго. Наиболее предпочтительными в агентствах считаются клиенты, которые продают жилье, не требуя подбора взамен, либо те, которые приобретают недвижимость, имея на руках наличные деньги, а не квартиру, которую еще необходимо сначала продать. В противном случае для успешного проведения сделки требуется построение так называемой “цепочки” вариантов, которую необходимо сложить таким образом, чтобы у всех ее участников совпадали желания и возможности по вариантам, ценам и срокам. Это сложная работа для агента и, кроме того, она может длиться месяцами, а завершиться расторжением предварительно заключенных договоров из-за того, что хотя бы одна сторона отказалась от дальнейшего сотрудничества по самым различным причинам. Кроме того, агент должен обладать высокими коммуникативными способностями, владеть психологией продаж, поскольку клиент, участвующий в сделке по отчуждению жилья, зачастую нервничает, осознавая, что это, возможно, одна из самых крупных в его жизни сделок, он рискует большой суммой денег. То есть риэлтер, кроме выполнения своих основных функций, должен заниматься работой по рассеиванию опасений клиентов, что является тяжелой психической нагрузкой.