

ОТЗЫВ

*на автореферат Н.И. Морщининой по диссертации на тему
«Развитие услуг на рынке жилой недвижимости на основе экосистемного
подхода»,*

*представленной на соискание учёной степени
доктора экономических наук по специальности*

5.2.3 Региональная и отраслевая экономика (экономические науки)

В современном мире рынок жилой недвижимости переживает глубокую трансформацию, обусловленную стремительным развитием экосистемных связей. Это не просто продажа квадратных метров — это создание комплексного предложения, охватывающего все аспекты жизни покупателя, от момента принятия решения о покупке до обустройства нового жилища и территории за его пределами. В этой связи проблема, поднятая в диссертации Н.И. Морщининой, связана с влиянием нескольких ключевых факторов, представленных в автореферате.

Во-первых, упрощение процесса покупки недвижимости становится решающим конкурентным преимуществом. Вместо традиционного, зачастую сложного и длительного процесса, экосистема предлагает цифровизированный путь. Онлайн-платформы позволяют интегрировать множество сервисов, значительно сокращая время и усилия, затрачиваемые покупателем. Например, прямая интеграция с системами интернет-эквайринга упрощает оплату, онлайн-ипотека позволяет быстро получить финансирование, а электронная регистрация сделки в Росреестре устраняет бюрократические препятствия. Это не просто удобство — это существенное повышение эффективности всего процесса приобретения жилья, что положительно сказывается как на покупателях, так и на продавцах. Включение в экосистему проверенных и надёжных партнёров — страховых компаний, юристов и др. — обеспечивает дополнительный уровень безопасности и доверия.

Во-вторых, удовлетворение потребностей покупателя выходит далеко за рамки самой сделки купли-продажи. Экосистема позволяет предложить дополнительные услуги в одном месте, формируя персонализированные предложения, учитывающие индивидуальные потребности каждого клиента. Это не просто набор дополнительных сервисов, а целостное решение, которое существенно облегчает жизнь новосёла и повышает уровень удовлетворённости покупкой. Более того, возможность выбора из широкого спектра предложений, представленных проверенными и надёжными партнёрами экосистемы, минимизирует риски и обеспечивает высокое качество предоставляемых услуг. Наличие системы обратной связи способствует повышению прозрачности и позволяет покупателям делать осознанный выбор в пользу той или иной экосистемы на рынке жилой недвижимости.

В-третьих, развитие экосистемы открывает широкие возможности для увеличения прибыли. Продажа дополнительных продуктов и сервисов приносит компаниям дополнительную выручку, которая в долгосрочной перспективе может значительно превысить прибыль от самой продажи квартиры. Это создание новой модели бизнеса, ориентированной на долгосрочные отношения с клиентом, а не на однократную сделку. Лояльность клиентов, приобретающих все необходимые услуги в рамках одной экосистемы, являются залогом долгосрочного успеха. Более того, сбор данных о покупательских предпочтениях позволяет компании оптимизировать своё предложение, создавать новые продукты и услуги, учитывающие изменяющиеся требования рынка.

Перечисленные аспекты отражены в основных научных положениях диссертационного исследования Н.И. Морщиной, изложенных в автореферате, среди которых следует особо выделить разработку методики оценки потребительской ценности услуг на рынке жилья. Данная методика позволяет оценить интеграцию различных сервисов в рамках единой экосистемы, которая нацелена на удовлетворение широкого спектра повседневных потребностей клиента, предоставляя им удобный и интуитивно понятный интерфейс. Это не только позволяет оптимизировать маркетинг и продажи, но и значительно снижать расходы на привлечение новых клиентов за счёт повышения лояльности существующих.

Ключевым выводом в автореферате является разработка столь необходимого механизма развития услуг на рынке жилой недвижимости за счёт формирования и укрепления экосистемных связей, которые способствуют устойчивому росту прибыли и созданию долгосрочных, взаимовыгодных отношений между компаниями, покупателями и государством. Научные выводы автореферата отражают переход к новой эре на рынке жилой недвижимости, где ключевую роль играет не только продажа жилья, но и обеспечение полного комфорта и удовлетворения всех потребностей клиента на каждом этапе его взаимодействия с экосистемой.

Признавая вклад работы в развитие научной области по экономике сферы услуг, необходимо обозначить моменты, которые могут быть рассмотрены как упущения или не до конца раскрытые вопросы, требующие дополнительного внимания.

В анализе отсутствует оценка роли и компетенций государственных органов, напрямую влияющих на экологическую составляющую рынка жилой недвижимости. Другими словами, не рассмотрено, как действия различных государственных структур (например, Министерства природных ресурсов и экологии, Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства и т.д.) влияют на экологические аспекты строительства, эксплуатации и управления жилыми зданиями и прилегающими территориями. Не проанализировано, какие

полномочия и инструменты у этих структур есть для регулирования экологических вопросов на рынке жилья, а также насколько эффективно они их используют.

Однако этот пробел в исследовании не препятствует полному и объективному пониманию сути решаемых научных задач. Диссертационная работа Н.И. Морщиной на тему «Развитию услуг на рынке жилой недвижимости на основе экосистемного подхода» является завершённым научным трудом и соответствует критериям, предъявляемым Положением о присуждении учёных степеней. Морщина Наталья Ивановна, как автор данной работы, заслуживает присуждения учёной степени доктора экономических наук по научной специальности 5.2.3 Региональная и отраслевая экономика (экономические науки).

Омельянович Лидия Александровна,
доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов и экономической безопасности Института учёта и финансов ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»

Полное название: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

Адрес: 283050, Донецкая Народная Республика, г. Донецк, улица Щорса, дом 31

Адрес электронной почты: info@donnuet.ru; info.donnuet@mail.ru

Контактный телефон: + 7 (856) 304-39-06; + 7 (856) 304-18-99

25.04.2025

Лидия Александровна

