

разен и динамичен. Практически не случается совершенно одинаковых ситуаций, поэтому невозможно использовать прецеденты, а надо предлагать что-то новое. Менеджеру необходимо нестандартное мышление, творческий подход, независимость суждений, то есть креативность.

Только обладание указанными качествами создает условия для успешности менеджера. А успешность способствует созданию своего индивидуального профессионального стиля и формированию положительного имиджа как эффективного руководителя.

УДК 330.322:658

Формирование цены объекта недвижимости по стадиям жизненного цикла

Гусаков Б.И.

Белорусский национальный технический университет

Объекты недвижимости появляются на рынке на различных стадиях жизненного цикла «Проект – Строительство – Новый объект – Эксплуатируемый объект». Цена продаж выступает как инвестиционная оценка его стоимости и является эквивалентом объекта в денежном выражении, используемом для обмена. Инвестиционная оценка объекта повышается по мере его готовности. Технология расчета цены продаж требует создать специфическое деление жизненного цикла на шаги расчета, которое позволяет учитывать фактор времени. За нулевой шаг принимается отрезок времени в десять дней после сдачи объекта в эксплуатацию. В этот отрезок времени планируются интенсивные продажи. Влево и вправо от нулевого шага на оси времени идут кварталы (полугодия) расчетного периода по нарастанию. Влево со знаком минус. Это значит, что цена продаж недостающая меньше цена продаж готового объекта.

Идея расчета цены продаж. В нулевой шаг расчета равный десяти дням продаж квадратного метра площади здания происходит по рыночной цене. Застройщик получает расчетную прибыль. Для ранних продаж рассчитывается равно эффективная цена. Равно эффективная цена продаж обеспечивает эквивалент доходов при ранних продажах и продажах за нулевой шаг расчета, поскольку застройщику не нужно нести выплаты по кредиту. При более поздних продажах, цена продаж остается рыночной. Это ведет к потерям прибыли фирмы застройщика – инвестора строительства, в виде процентного дохода, поскольку выручка от реализации поступает с запозданием в период эксплуатации. Потери поздних продаж возможно полностью или частично компенсировать поступлениями от продаж в период строительства. Компенсация потерь обеспечивается, если цена при ранних продажах принимается выше равно эффективной цены.

Полную компенсацию потерь поздних продаж обеспечивается, если в период строительства действует «цена продаж компенсирующая». Цена продаж компенсирующая может оказаться близкой к рыночной цене или даже больше ее. Это недопустимо, поскольку не будет интереса покупателей к ранним покупкам площади. Минимально допустимое повышение цены ранних продажах обеспечивается при использовании индикативной цены. Индикативная цена определяется как средняя двух цен: цены рыночной и цены компенсирующей.

УДК 330.44

Бюджетный метод управления и мотивация

В.А.Дерябина

Белорусский национальный технический университет

Основное предназначение бюджетирования как управленческой технологии – передача прав и обязанностей на более низкий уровень управления без утраты при этом контроля за деятельностью предприятия. Именно этот смысл обычно вкладывается в понятие «бюджетный метод управления». Мотивация как управленческая категория – это воздействие на побуждающие факторы, под влиянием которых у человека возникает потребность работать так, чтобы содействовать достижению целей.

В зависимости от уровня доходов человека, его миропонимания, служебного положения, личных интересов, работник предприятия по-разному воспринимает свою трудовую деятельность. Человек с низким уровнем дохода, прежде всего, воспринимает трудовую деятельность как источник получения денежных средств для обеспечения своей жизнедеятельности. Кроме того, такой человек в зависимости от организационной структуры предприятия, на котором он работает, и возможности продвижения по «служебной лестнице» будет также ставить перед собой цель продвижения по службе. Если на предприятия нет такой возможности, то данный работник будет стремиться к получению дополнительного заработка выражающегося в премиях, доплатах и иных вознаграждениях. Человек, имеющий достаточно высокий и стабильный заработок, стремится к укреплению своих позиций, повышению своей значимости. Создание мотивации путем внедрения принципов бюджетного метода управления повышает общий уровень трудовой активности работников, а для их наиболее активной части создает разнообразные возможности и обеспечивает условия для новаторской деятельности. Кроме того, создание мотивации путем внедрения принципов бюджетного метода управления позволяет устанавливать дифференцированную оплату труда: активному работнику к заработной плате за выполнение основной работы выплачивается не надбавка, весьма при-