

Управление деятельностью компании в сфере недвижимости на примере СООО «Арэса-Сервис»

Карпенко А.Г.

(научный руководитель – Борздова Т.В.)
Белорусский государственный университет
Минск, Беларусь

В современных условиях на рынке недвижимости Республики Беларусь особое значение приобретают вопросы совершенствования деятельности организации и управления ею, позволяющие повысить социально-экономическую эффективность предприятия. Управление как деятельность реализуется через совокупность управленческих процессов на предприятии, т. е. целенаправленных действий, осуществляемых руководителями и менеджерами в определенной комбинации и последовательности и способствующих решению задач, стоящих перед трудовым коллективом. Сложность управленческого труда характеризуется необходимостью самостоятельно, оперативно и нередко с определенным риском принимать соответствующие решения, неся за их последствия полную ответственность [2].

Система управления компанией, как известно, состоит из взаимодействующих между собой управляющей и управляемой подсистем посредством прямой и обратной связи. Целью управленческой деятельности здесь является обеспечение эффективного функционирования определенной организационной системы. На всю систему управления влияет множество факторов: конъюнктура рынка, потребители, поставщики, конкуренты, законодательство и др. [3].

Специфика управленческой деятельности компаний, работающих на рынке недвижимости, не ограничивается лишь грамотным управлением проектированием новых объектов и распределением задач между сотрудниками. Здесь управление деятельностью – сложный процесс, имеющий различные подходы к своей реализации. К ним относятся управление качеством, удовлетворение потребностей, соотношение спроса и предложения, а также грамотная

стратегия управления компанией руководителем и другими управляющими органами [1].

В компании СООО «Арэса-Сервис», функционирующей на рынке строительных услуг Республики Беларусь, взаимосвязанные модули структуры охватывают все основные процессы управления – от учета финансовых средств до управления производством, закупками и реализацией продукции. Структура управления исследуемой организации представлена линейно-функциональным руководством. Генеральный директор СООО «Арэса-Сервис», т. е. линейный руководитель, осуществляет основную управленческую деятельность при поддержке и обслуживании функциональных подразделений. Функциональные службы (производственно-технологический отдел, финансово-аналитическое управление, отдел кадров, Центр коммерции и маркетинга, управление подготовки проектов, производственный отдел, управление проектирования и дочерние организации компании) осуществляют производственное и финансовое планирование, подбор кадров, материально-техническое обеспечение, ведут работу по стандартизации процессов и т. д. Благодаря четкой и налаженной структуре управления, грамотному делегированию полномочий можно выделить следующие положительные стороны управленческой деятельности СООО «Арэса-Сервис». Во-первых, управление здесь обеспечивает быстрое осуществление действий по распоряжениям, указаниям, дающимся Генеральным директором другим управленцам всех подразделений компании, чему способствует иерархичность структуры управления.

Во-вторых, такая структура управления предполагает формирование функциональных подразделений на основе их оптимизации. Каждый из них выполняет строго определенные функции, а вместе – весь комплекс функций, обеспечивающих бесперебойную работу компании «Арэса-Сервис».

В-третьих, разделение труда между подразделениями облегчают работу по повышению деловой квалификации, способствует общему расширению знаний в рамках каждого отдела в ходе постепенного накопления опыта.

В-четвертых, происходит быстрое осуществление действий по принимаемым распоряжениям, спускаемым «сверху вниз», и быстрее реализовывается обратная связь.

Однако есть и недостатки такой системы управления, а именно: отсутствие тесных взаимосвязей и взаимодействия между подразделениями и чрезмерное подчинение по иерархии управления.

На уровне финансового управления проблем нет. Организация имеет высокую рентабельность и она финансово устойчива; платежеспособность не вызывает сомнений; качество финансового и производственного менеджмента высокое.

В настоящее время нарастают темпы конкурентной борьбы в строительной отрасли. Руководители строительных организаций, чтобы обеспечить задачу выживания своих компаний, вынуждены активно реорганизовывать все основные бизнес-схемы и бизнес-процессы. Несмотря на определённые позитивные подвижки в области развития бизнеса, строительные организации находятся в зоне серьёзного конфликта, который связан с тем, что, с одной стороны, в область строительства привлекаются прогрессивные бизнес-технологии, а, с другой стороны, не уделяется должного внимания решению кадровых проблем, которые в сфере недвижимости традиционно рассматриваются как вторичные. Это приводит к тому, что низкий профессионально-квалификационный уровень работников компаний-застройщиков не позволяет на практике качественно и эффективно использовать привлекаемые управленческие, технические, технологические, финансовые и рекламно-маркетинговые ресурсы. Поэтому, как правило, проведение преобразований позволяет всего лишь 10% строительных организаций попасть в категорию эффективных и конкурентоспособных компаний. В большей части, несмотря на преобразования и привлекаемые ресурсы, не происходит изменений к лучшему. В 25% случаев в результате проведённых преобразований производительность компаний резко падает, а 15% компаний – вообще прекращает своё существование. Таким образом, проблемы управленческой деятельности компаний в сфере недвижимости существуют, и, если руководство вовремя не примет правильное решение касательно усовершенствования и улучшения деятельности, то малейшая ошибка может привести к серьё-

езным последствиям, начиная от финансовой несостоятельности и заканчивая банкротством и ликвидацией [4].

В компании «Арэса-Сервис» управленческая деятельность развита на достаточно высоком уровне, о чем свидетельствуют увеличивающиеся темпы продажи объектов недвижимости, высокая степень осведомленности покупателей о компании и лидирующее положение на рынке. Основной задачей компании является получение прибыли и увеличение рентабельности. Анализ финансового состояния компании «Арэса-Сервис» показал, что она прибыльная, находится на стадии экономического роста и имеет отличные шансы для своего дальнейшего развития.

Руководство компании прикладывает много усилий для того, чтобы сотрудники чувствовали себя нужными своей компании. Для этого разработаны программы мотивации персонала, а именно: оценка профессионального, делового и личностного потенциала сотрудников, развитие кадрового потенциала организации, эффективное использование имеющихся ресурсов, стимулирование трудовой деятельности. В качестве мероприятий, способствующих поддержке эффективной организации и управленческой деятельности, в работе можно сформулировать рекомендации относительно оценки профессионального, делового и личностного потенциала сотрудников, эффективного использования имеющихся ресурсов и разработки инвестиционных проектов. Реализация таких рекомендаций по совершенствованию деятельности организации и управления будет способствовать дальнейшему развитию группы компаний «Арэса-Сервис» и ее эффективной работе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дроздов, И.Н. Совершенствование системы управления в строительной отрасли в контексте современных кадровых технологий / И.Н. Дроздов. – Владивосток, 2010. – 74 с.
2. Старинский, В.Н. Экономика недвижимости: учеб. пособие / В.Н. Старинский, А.Н. Асаул, Т.А. Кускова; под. ред. Г.А. Краюхина. – Санкт-Петербург, 2006. – 250 с.
3. Смирнова, В.Г. Организация и ее деловая среда: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации».

Модуль 2 / В.Г. Смирнова, Б.З. Мильнер, Г.Р. Латфуллин, В.Г. Антонов. – Москва: ИНФРА-М, 2000. – 192 с.

4. Федосеев, В.Н. Управление как вид профессиональной деятельности / В.Н. Федосеев // Журн. российского предпринимательства [Электронный ресурс]. – 2001. – № 7. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/9386/>. – Дата доступа: 24.09.2013.

УДК 332.834.13(476)

Проблемы кредитования жилищного строительства в Республике Беларусь

Ковалевская К.В.

(научный руководитель – Булавко В.Г.)

Белорусский Государственный Университет
Минск, Беларусь

Создание условий для получения населением доступного и комфортного жилья было и остается одним из важнейших направлений социально-экономической политики Республики Беларусь.

Всесторонняя государственная поддержка в сфере строительства, в том числе реконструкции и приобретения жилья в виде льготного кредитования и субсидирования, порядок постановки на учет нуждающихся в улучшении жилищных условий стали причиной значительного роста числа граждан, желающих улучшить свои жилищные условия исключительно с привлечением государственной поддержки.

В результате количество состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий возросло с 565 тыс. семей на 1 января 2006 г. до 814 тыс. семей на 1 января 2013 г., или на 44 процента.

Так, за 2006–2012 гг. в Республике Беларусь построено 36,2 млн. кв. метров жилья, благодаря чему возможность улучшить жилищные условия получили свыше 300 тыс. семей, а это более 1 млн. человек.