

репутации. В выборе стратегии следует помнить, что силами одного предприятия сложно решить все проблемы современного производства. Поэтому участие предприятия в стратегических альянсах и долгосрочных соглашениях является весьма желательным. Таким образом, устойчивое развитие может быть достигнуто в динамике бизнеса и рынка, если предприятие не консервирует свои успехи, а само проводит инновационную политику, адекватную изменениям среды. Устойчивость предприятия зависит не от его постоянства в чем-то, а от гибкой инновационной деятельности, которая позволяет адекватно учитывать динамику деловой среды и рынка.

4. *Заботливая кадровая политика.* Современная теория управления считает, что любое предприятие «делают» работающие на нем люди. Именно производственный коллектив по праву считается главной ценностью предприятия. Предприятие должно постоянно заботиться о персонале, его благосостоянии, психологическом климате в коллективе, качестве профессиональной жизни. На такую заботу персонал ответит патриотизмом к предприятию. Социальная жизнь предприятия имеет большое психологическое и экономическое значение, связанное с групповыми ценностями и нормами поведения. Она в определяющей степени зависит корпоративной культуры предприятия. В производственных коллективах выделяют три типа социальных групп: профессиональные группы – бригады и отделы; производственные команды; неформальные группы.

УДК 656.071

Успешность менеджера

Володько О.М.

Белорусский национальный технический университет

Все люди в личной жизни и профессиональной деятельности стремятся к успеху. Они не только хотят добиться желаемых результатов, но и получить высокую оценку со стороны окружающих.

Критериями эффективности менеджмента могут служить показатели уровня работы предприятия: доход, прибыль, ликвидность, издержки, рентабельность, стабильность, рост, психологический климат, корпоративная культура, имидж и репутация, бренд, известность торговой марки, положение в отрасли, позиции на рынке и т.д. Успех любого предприятия находится в прямой зависимости от профессионализма его менеджеров. Чем более эффективно работают менеджеры, тем выше достижения предприятия. Исследования позволяют выявить основные *признаки успеха предприятия*, которые зависят от уровня работы менеджеров.

1. *Лицом к потребителю.* О повороте к потребителю говорят все, но делают только лучшие. Центральными фигурами на предприятиях являются

ся маркетологи. Принято, что руководители также периодически проводят встречи с потребителями.

2. *Внимание к сотруднику.* Это означает, что главный потенциал предприятия заключается в его сотрудниках. От отношения и работы персонала зависят все успехи и неудачи.

3. *Предпочтение действию.* Суть этого заключается в том, что на предприятиях ставят «действие выше планирования, дело – выше размысленный, конкретное – выше абстрактного».

4. *Высокая корпоративная культура.* Она рассматривается как совокупность моральных ценностей, негласных норм и правил, господствующих на предприятии.

5. *Современный стиль управления.* Работу менеджеров успешных компаний отличает включенность в дела и интересы персонала, стремление к гармонизации целей фирмы и ее работников. Основным принцип – доверие и уважение к подчиненным.

Успешность менеджера – это общественное признание достижения им высоких профессиональных результатов.

Базой успеха менеджера является *эффективность* его профессиональной деятельности. Под ней понимается качество, обеспечивающее предприятию достижение поставленных целей. Эффективность менеджера в профессиональной деятельности как база его успешности зависит от нескольких обстоятельств или условий. Можно выделить четыре **условия успешности менеджера**.

Условие 1. Работа в удовольствие. Менеджер должен любить свою работу и получать от нее удовлетворение. Управленческий труд никоим образом не должен ограничиваться зарабатыванием денег. Если работа менеджеру в тягость, он будет страдать сам и создавать трудность другим.

Условие 2. Управленческая подготовка. Кроме желания, менеджер должен уметь делать свою работу. Он должен быть вооружен знаниями современной теории управления и передовой практики. Он должен обладать умениями руководить техническими и социальными системами и процессами, принимать решения и достигать результата.

Условие 3. Коммуникабельность. Работа с людьми – это самая сложная часть в деятельности менеджера. Ему приходится управлять подчиненными, ладить с коллегами, подчиняться начальникам, взаимодействовать с партнерами, контактировать с потребителями, общаться с конкурентами. Ему необходимо строить деловое взаимодействие, проводить совещания, вести переговоры, выступать публично, улаживать конфликты. Это требует высокой коммуникабельности, интереса к людям, умения находить общий язык с разными людьми и в разных ситуациях.

Условие 4. Креативность. Управленческий труд чрезвычайно разнообраз-

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.