

инструментом для реалистичного дневного планирования и борьбы с перегрузкой. Его суть заключается в том, чтобы ограничить список задач девятью пунктами, которые далее распределяются по приоритетам: одна крупная и критически важная задача, три — средние по значимости и объему и пять — мелких, которые часто откладываются. Этот метод структурирует день и создает психологическое удовлетворение от выполнения плана.

Для реализации более глубокой работы идеально подходит метод «90 на 30», который фокусируется на управлении энергией, а не временем. Он предполагает циклы из 90 мин интенсивной, непрерывной работы над самой важной задачей и 30 мин абсолютного отдыха со сменой деятельности. Такой ритм соответствует естественным циклам человека и предотвращает выгорание, обеспечивая высокую продуктивность на протяжении всего дня. Для визуализации рабочего процесса и управления проектами, особенно при командной работе, отлично зарекомендовала себя японская система «Канбан». Она обеспечивает прозрачность всех процессов за счет разделения задач на три ключевых статуса: «Запланировано», «В работе» и «Выполнено». Использование физической или цифровой доски, на которую помещаются карточки-задачи, позволяет в реальном времени видеть прогресс, контролировать загоры в работе и гибко перераспределять ресурсы. В совокупности эти три метода охватывают ключевые аспекты продуктивности: «Правило 9 дел» задает дневные приоритеты, «90 на 30» обеспечивает глубокую фокусировку, а «Канбан» позволяет наглядно отслеживать выполнение личных и командных проектов.

Таким образом, эффективный тайм-менеджмент требует индивидуального подхода. Предложенные методы: «Правило 9 дел», «90 на 30» и «Канбан», предлагают разные способы планирования и контроля. Их правильное применение помогает достигать целей с минимальными затратами ресурсов и снижать уровень стресса, что делает тайм-менеджмент стратегической инвестицией в личную и организационную эффективность.

*СНИЛ «Коммерсант»*

*Д. Д. Нарейко*

*БГЭУ (Минск)*

*Научный руководитель — О. Ф. Косач, канд. экон. наук, доцент*

## **ФИНАНСИРОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Моделирование финансирования коммерческой недвижимости в Республике Беларусь представляет собой эффективный инструмент

для решения ряда макроэкономических задач, таких как: перераспределение денежных ресурсов, трансформация сбережений населения в инвестиции и стимулирование финансового рынка. Важным аспектом является также прямое содействие развитию бизнеса через предоставление целевого финансирования.

Модель кредитования недвижимости Республики Беларусь характеризуется преимущественно банковской моделью финансирования, доминированием банковских инструментов и дифференцированным подходом к разным типам недвижимости. Банковское кредитование не только самый распространенный, но и самый требовательный источник финансирования. Условия предоставления кредитов на коммерческие объекты некоторыми банковскими организациями Республики Беларусь представлены в таблице.

Условия кредитования недвижимости в банках [1–4]

Показатель	ОАО «Бел-инвестбанк»	ЗАО «Банк ВТБ»	ОАО «Белгазпром-банк»	ОАО «Сбер Банк»
Максимальная сумма кредита	До 90 % стоимости объекта	400 000 р.	Эквивалентна 200 000 USD	До 80 % стоимости объекта
Годовая ставка	От 14,30 %	—	BYN — от 34 %, USD, EUR — от 11,5 %, RUB — от 19 %	—
Срок	10 или 20 лет	До 5 лет	До 10 лет	До 10 лет
Валюта	—	BYN, RUB	BYN, RUB, USD, EUR	BYN, RUB

Анализ условий кредитования коммерческой недвижимости банков Республики Беларусь выявляет различные подходы к определению суммы кредитования, так некоторые банки устанавливают лимиты в зависимости от стоимости залога, а другие — используют фиксированные предельные суммы. Наиболее сбалансированные и конкурентные условия для заемщиков предлагает ОАО «Белинвестбанк». Данный институт обеспечивает максимальный на рынке уровень финансирования (до 90 % стоимости объекта), наиболее длительный срок кредитования (до 20 лет) и при этом устанавливает минимальную годовую процентную ставку от 14,30 %. Условия других кредитных организаций являются менее привлекательными в связи с отсутствием данных о ставках. Выбор банка должен определяться валютной структурой денежных потоков и параметрами инвестиционного проекта.

Таким образом, необходимо диверсифицировать финансирование коммерческой недвижимости с использованием инвестиционных кредитов НКФО через выпуск и размещение облигаций и других долговых обязательств.

## Источники

1. Кредит на недвижимость // Белинвестбанк. — URL: <https://www.belinvestbank.by/individual/credit/kredity-na-finansirovanie-nedvizhivosti> (дата обращения: 17.10.2025).

2. Кредит Бизнес-Недвижимость // Банк ВТБ. — URL: [https://www.vtb.by/chastnym-licam/kredity/kredit-biznes-nedvizhimost#vtb\\_moody](https://www.vtb.by/chastnym-licam/kredity/kredit-biznes-nedvizhimost#vtb_moody) (дата обращения: 17.10.2025).

3. Служебная квартира // Белгазпромбанк. — URL: [https://belgazprombank.by/malomu\\_i\\_srednemu\\_biznesu/credits\\_slujebnaya\\_kvartira](https://belgazprombank.by/malomu_i_srednemu_biznesu/credits_slujebnaya_kvartira) (дата обращения: 17.10.2025).

4. Бизнес-Недвижимость // ОАО «Сбер Банк». — URL: <https://www.sber-bank.by/business-invest/business-estate> (дата обращения: 17.10.2025).

СНИЛ «Коммерсант»

**Д. Д. Нарейко, С. И. Рогожина, А. Д. Былинская**  
БГЭУ (Минск)

*Научный руководитель — В. В. Квасникова, канд. экон. наук, доцент*

## ИССЛЕДОВАНИЕ ТАРГЕТИРОВАННОЙ РЕКЛАМЫ АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ МИНСКА В INSTAGRAM

В последнее время агентства недвижимости Минска начали активно использовать таргетинг как инструмент для привлечения клиентов через социальные сети и контекстную медийную рекламу. На данный момент в Минске и в Минской обл. функционирует 121 агентство недвижимости. Для проведения исследования таргетированной рекламы по состоянию на 07.11.2025 г. с использованием рейтинга REALT.BY [1] было отобрано 5 агентств (табл. 1).

Таблица 1

Топ-5 агентств недвижимости Минска

Рейтинг	Наименование	Объявления	
		количество, ед.	просмотров, ед.
1	ООО «Этажи юнайтед»	10 569	1 640 979
2	ООО «7 этажей»	960	848146
3	ООО «АН Гарант Недвижимость»	907	811 154
4	ООО «Твоя столица»	502	598 519
5	ООО «Центр международной недвижимости Моя 7я»	1591	569 384