

Д. Д. Балковская, В. А. Бородич
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — **А. И. Ярцев**, канд. экон. наук, доцент

ПРИМЕНЕНИЕ КРІ В АГЕНТСТВАХ НЕДВИЖИМОСТИ БЕЛАРУСИ

Вопрос, как же все-таки оценивать работу сотрудников агентств недвижимости, достаточно актуален на сегодняшний день. Применение КРІ в Беларуси давно распространено, но агентства недвижимости пока не используют данный показатель. КРІ (Key Performance Indicator) — это показатель достижения успеха в определенной деятельности или в достижении определенных целей. При разработке КРІ необходимо придерживаться следующих правил и принципов внедрения: показателей не должно быть много; каждый индикатор должен быть измерим; затраты (временные и финансовые) на измерение параметра не должны превышать его стоимость.

Можно рассмотреть один из наиболее подходящих вариантов расчета индекса КРІ

$$\text{КРІ} = \frac{\text{вес КРІ} \cdot \text{факт}}{\text{цель}},$$

где вес КРІ — вес каждого показателя системы в общей сумме, равной единице, максимальный вес отдается максимально значимому показателю; факт — фактически достигнутый результат; план — плановый результат, которого должен достичь работник.

Данные можно структурировать в таблицу такого формата.

Расчет коэффициента эффективности

	Показатель	Вес	База	План	Цель	Факт	Индекс КРІ
1	Средний срок экспозиции объекта						
2	Количество закрытых сделок						
3	Количество лидов, поступивших в обработку на агента						
4	Сумма комиссионных						
	Коэффициент эффективности						

Источник: собственная разработка.

Рассчитав индекс по каждому индикатору, можно сразу увидеть, с выполнением каких именно задач у работника возникли проблемы. Если он больше единицы, то это свидетельствует о перевыполнении поставленного плана, а значит, работника можно премировать.

Такой подход позволяет сделать процесс распределения бонусов более прозрачным и понятным как для работника, так и для руководящего персонала компании, распределяющего премии.

К. Н. Бойко
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — С. Л. Флерко, канд. экон. наук, доцент

ОРГАНИЗАЦИЯ СДЕЛКИ АРЕНДЫ ИМУЩЕСТВА

Сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей [1].

Сделка аренды предполагает передачу собственности во временное владение и пользование арендатору за арендную плату. Организация сделки аренды включает несколько этапов: 1) поиск необходимого имущества для аренды; 2) осмотр объекта аренды; 3) согласование с арендодателем условий договора; 4) при необходимости заключение предварительного договора; 5) составление и подписание договора аренды; 6) передача имущества арендатору.

Составление и заключение договора аренды — это ключевой этап в организации сделки аренды. Важно при составлении договора обратить внимание на его условия: чем подробнее будут расписаны условия договора, права и обязанности сторон, тем меньше будет конфликтных ситуаций.

Договор аренды, как и любой иной гражданско-правовой договор, считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным его условиям, к которым относятся: 1) предмет договора; 2) условия, которые названы в законодательстве как существенные, необходимые или обязательные для договора данного вида; 3) все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

К существенным условиям договора аренды относятся: 1) данные, позволяющие определенно установить имущество, подлежащее передаче арендатору в качестве объекта аренды; 2) данные о размере арендной платы; 3) данные о сроках уплаты арендной платы по договору аренды недвижимого имущества [2].

Таким образом, аренда — сделка, при которой собственность передается во временное владение и пользование арендатору за арендную плату другому собственнику.