

УЧЕТ ПИРАМИДАЛЬНЫХ МОТИВАЦИЙ В СФЕРЕ РЕАЛИЗАЦИИ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ

Островский Никита Андреевич

магистрант, Высшая школа экономики и менеджмента, ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина», РФ, г. Екатеринбург

Власова Мария Федоровна

канд. эконом. наук, доцент, Высшая школа экономики и менеджмента, ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина», РФ, г. Екатеринбург

Аннотация. В данной работе рассмотрены основные виды пирамидальных мотиваций, их специфика с точки зрения учета в сфере реализации девелоперских проектов, выделены ведущие мотивы участия в реализации девелоперских проектов.

Ключевые слова: мотив; мотивация; пирамида потребностей; девелопмент; девелоперский проект; экономический агент.

Девелопмент недвижимости является разносторонним бизнесом, охватывающим различные виды деятельности - зачастую сопряжён с использованием передовых практик в строительстве и разработке комплексных решений для их эффективного применения. Реализация девелоперских проектов, особенно в условиях России, также является сложным и многофакторным процессом. Кроме того, основной особенностью девелоперских проектов является их высокая капиталоемкость, длительные сроки подготовительных работ и согласований (получение разрешений на строительство, утверждение генпланов, различные согласования с государственными инстанциями и т.д.). Все это требует повышенного внимания к подбору проектов в портфеле девелопера. При этом на этапе запуска проекта необходим учет мотиваций участников девелоперского проекта в целях успешной реализации проекта.

Современные трактовки понятия «мотивация» представлены в таблице 1:

Таблица 1

Современные трактовки понятия «мотивация» [4]

Автор трактовки	Трактовка понятия
Егоршин А.П.	процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей организации.
Ильин Е.П.	теоретический конструкт, обозначающий материальный или идеальный предмет, которого выступает смыслом деятельности.
Папанова Н.Е.	внутреннее побуждение к действию, обуславливающее субъективно-личностную заинтересованность индивида в его свершении.

По нашему мнению, правомочно было бы использовать понятие мотивации в двух значениях:

Во-первых, мотивация - это важнейшая характеристика психологического состояния, отражающая особенности мотивационной структуры в конкретный момент времени и характеризующая степень активности. Данное состояние является следствием действия внутренних факторов (мотивов, ожиданий, ценностных установок человека и т. д.) и внешних воздействий (стимулов). Такой подход к определению мотивации чаще используют в психологической науке, однако он имеет важное практическое значение в управлении, т. к. позволяет установить причины той или иной активности.

Во-вторых, правомочно рассматривать мотивацию деятельности как процесс, подразумевая под ним динамику (развертывание) мотивационных тенденций. Причем, в этом случае имеют в виду как внутренние процессы изменения мотивационной структуры личности, так и внешние (со стороны субъекта управления) процессы формирования мотивов деятельности.

В настоящее время разработано множество теорий и моделей мотивации, но основной считается пирамида потребностей А. Маслоу [4].

В рамках данной концепции условно выделены пять групп потребностей, расположенных пирамидой, в рамках которой переход на следующий уровень происходит за счет полного удовлетворения предыдущих уровней. Движение идет от физиологических к потребности в безопасности, затем к социальным потребностям и на вершине пирамиды находятся потребности в уважении и признании и потребности в самовыражении.

Девелопмент - это сложная и многофункциональная деятельность в сфере недвижимости, направленная на создание объекта недвижимости с целью его реализации либо использования». При этом, необходимо учесть мотивационных факторов для построения самой модели реализации таких проектов.

При принятии решений в сфере недвижимости, особенно в отношении крупных капиталоемких девелоперских проектов, участники рынка действуют в условиях неопределенности. Не зная точно, что будет в ближайшем будущем или же в среднесрочной перспективе, экономические агенты принимают решение на основе их ожиданий и предположений. Оценка вероятности наступления тех или иных событий на рынке недвижимости в частности и в экономике в целом происходит с точки зрения мотивов действия в условиях неопределенности. При вынесении суждения экономические агенты не просто следуют своим настроениям или увлечениям и интересам – они анализируют всю поступающую информацию и на основе своей мотивации возможного участия в проекте формируют свои ожидания от проекта. При этом принятие решения происходит не только на основе рациональных мотивов, но и с точки зрения экономических мотивов личности, потребности в активных действиях.

В принципе девелоперские проекты в сфере недвижимости можно условно разделить на следующие основные группы:

1. коммерческая недвижимость;
2. жилая недвижимость.

При этом внутри каждой из групп выделяется дорогостоящая и бюджетная недвижимость. Соответственно, различаются и мотивы, которые должны учитываться при проектировании планов реализации девелоперских проектов.

При реализации коммерческой недвижимости в первую очередь учитываются высшие потребности в виде стремления к личным достижениям и в самовыражении – это базовые потребности в предпринимательской среде на уровне покупателей коммерческой недвижимости. В основном это успешные представители среднего и крупного бизнеса. Реализация девелоперских проектов данного плана должна учитывать эти особенности и

делать ставку на преимущества проекта с точки зрения широты покупательских потоков (например, торговые центры и т.д.), престижности месторасположения (офисные здания бизнес-класса и т.д.), комплекса предоставляемых услуг (торгово-складские комплексы) и т.д.

У коммерческих предприятий и государственных органов власти Кейнс выделял иные мотивы к сбережению:

- предприимчивость, то есть стремление обеспечить ресурсы для осуществления в будущем капиталовложений без привлечения денег в долг;
- стремление к лучшему;
- стремление к ликвидности (получение большего дохода в будущем);
- финансовое благоразумие (достаточное количество денег для бесперебойного функционирования фирмы и осуществления выплат по её обязательствам) [2].

Гораздо более сложная структура мотивации в рамках пирамидальной конструкции А. Маслоу отмечается у проектов в сфере жилой недвижимости.

Как показывает практика, в настоящее время не теряют своей значимости и успешно реализуются элитные жилые комплексы с грамотной политикой реализации, ориентированной на рекламное отображение возможностей реализации покупателями потребностей в самореализации, уважении и признании. Однако, немаловажными здесь являются и потребности более низкого уровня – в безопасности, например. Данные проекты привлекают девелоперов своей высокой доходностью и достаточно быстрой окупаемостью.

Проекты в области доступного жилья ориентированы на основание пирамиды Маслоу и удовлетворяют, в основном, физиологические потребности потенциальных покупателей и потребности в безопасности. Данные проекты наиболее просты в плане реализации, также в современных условиях они часто реализуются с участием государства, что также гарантирует успешность проекта на рынке. Однако, с точки зрения девелоперов данные проекты менее интересны – невысокая доходность при более продолжительных сроках реализации из-за высокой степени государственного участия в проекте.

Таким образом, учет пирамидальных мотиваций в сфере девелоперских проектов является основной их успешной реализации, однако в силу сложности и многофункциональности таких проектов анализ мотивации должен проводиться на этапе подготовки проекта, до начала стадии инвестирования. При этом, принятие решения как отдельными участниками проектов, так и коммерческими структурами происходит на основе комплекса рациональных и иррациональных мотивов, обусловленных спецификой реализации таких крупных проектов в условиях неопределенности. Основным мотивом можно считать выделенный Кейнсом мотив предпочтения ликвидности, когда выбор в пользу хранения денежных средств в сбережениях или инвестирования производится на основе оценки потенциальной доходности проекта в процентах. Поэтому более рискованные проекты девелопмента с более высокой доходностью являются мотивирующими для инвесторов с более высокой вероятностью, чем проекты с низкой доходностью и меньшими рисками.

Список литературы:

1. Гусакова Е.А., Куликова Е.Н., Ефименко А.З., Касьянов В.Ф. Модели и подходы к управлению девелоперскими проектами // Вестник МГСУ. 2012. № 12. С. 253-259.
2. Козлова М.А. Вклад Дж. М. Кейнса в анализ психологических мотивов экономического поведения // Вестник МГИМО Университета. 2016. № 3 (48). С. 188-195.
3. Орехов С.А., Малла Осман Шади Мустафа Управление девелоперским проектом как сфера инновационной деятельности // Инновационная экономика и современный менеджмент. 2015.

№ 4 (5). С. 8-11.

4. Платонов А.М., Козлов В.В. «Пирамидальные» мотивации различных групп личностей в сфере менеджмента: концептуальный подход // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2014. № 2. С. 164-171.

5. Соболева Е.А. Проблематика управления эффективностью девелоперских проектов // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2012. № 3. С. 67-72.