Сборник доклади
от 25-та научна конференция
с международно участие

СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ

2010

Издателство "Наука и икономика"
Икономически университет - Варна

СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ

Сборник с доклади от 25-та научна конференция с международно участие - ноември 2010 г.

BUILDING ENTERPRENEURSHIP AND IMMOVABLE PROPERTY

Proceedings of the 25th Scientific Conference with International Participation in November 2010

2010
Издателство "Наука и икономика"
Икономически университет - Варна

Редакционна колегия:

Доц. д-р Пламен ИЛИЕВ - Председател
Икономически университет, Варна - България
Доц. д-р Стоян СТОЯНОВ
Икономически университет, Варна - България
Доц. д-р Иван ЖЕЛЕВ
Икономически университет, Варна - България
Доц. д-р Петко МОНЕВ
Икономически университет, Варна - България
Доц. д-р Румен КАЛЧЕВ
Икономически университет, Варна - България

Публикуваните доклади не са редактирани и коригирани. Авторите им носят пълна отговорност за съдържанието, оригиналността и за грешки, допуснати по тяхна вина.

ISSN 1313-2369

СЪДЪРЖАНИЕ

Предговор 10

1. *Доц. д-р Пламен Илиев –*
Европейските стандарти за оценяване на активи и оценителската практика в България 11
2. *Засл. деят. наук РФ, Проф., д-р э. н. Вячеслав Бузырев –*
Жилищное строительство как локомотив экономики региона на пути ее выхода из кризиса 22
3. *Доц. д-р Драгомир Бояджиев –*
Възможности за повишаване на конкурентоспособността на агенциите за недвижими имоти чрез усъвършенстване отношенията с клиентите 36
4. *Младен Митов, н.с. инж. Страхил Иванов, Ваня Иванова –*
Инвестиции в недвижими имоти 43
5. *Доц. д-р Христо Мавров –*
Пазарът на недвижима собственост в България и глобалната финансова криза 2007 (Има ли балон на пазара на жилища в България?) 50
6. *Проф., д-р э. н. Лариса Корганашвили –*
Грузинский рынок гостиничной недвижимости 61
7. *Доц. д-р Иван Желев –*
Приложение на фасилити мениджмънта за намаляване на експлоатационните разходи на сградите 68
8. *Доц. д-р Стоян Тагарев –*
Повишаване на потребителската и пазарна стойност на общинската недвижима собственост в България 80
9. *Петко Кьосев, Доц. д-р Георги Забунов –*
Проблеми на фасилити мениджмънта във висше учебно заведение 92
10. *Доц. д-р Тихомир Пелов –*
Възможности за използване на CRM-системите при продажбата и обслужването на недвижими имоти 101
11. *Доц. к.э.н. Александра Лях –*
Инвестиционная активность граждан на рынке недвижимости 110
12. *Адв. Бисерка Маринова –*
Новият Семеен кодекс и сделките с недвижима собственост ..118

13. *Гл. ас. д-р Тодор Райчев –*
Механизъм за диференциране на сдруженията на собствениците на жилища в режим на етажна собственост при кредити за саниране 131
14. *Гл. ас. д-р Иво Костов –*
Приложение на остатъчния метод при оценяването на идеални части земя от застроени урегулирани имоти 138
15. *Гл. ас. д-р Росен Николаев –*
Тенденции в темповете на изменение на средните цени на жилищните имоти на територията на град Варна в кризисния период 147
16. *Ас. Танка Милкова –*
Изследване на промяната в пазарните цени на жилища в България за периода 2001 – 2010 152
17. *Х. ас. Стелина Спасова –*
Перспективи пред инвестициите в недвижими имоти за балнеология и СПА туризъм в България 157
18. *Асп. Сергей Краснов, проф., д-р э. н. Татьяна Ивашенцева –*
Оценка инвестиционной привлекательности недвижимости Болгарии для российских инвесторов 170
19. *Д-р Филиз Арифова –*
Анализ на практиката на Република Чехия в регионализма 181
20. *Асп. Елена Белова –*
О подходе к выбору источников и направлений развития муниципальных поселений на основе теории устойчивого развития 189
21. *Маг., асп. Иван Полубояринов –*
Формирование предложения на рынке жилья с точки зрения спроса 198
22. *Докт. Бойко Дойчинов –*
Изпълнение на инвестиционна програма за изграждане на пазарна инфраструктура – приоритет насърчаващ производството и реализацията на бързоразваляеми потребителски стоки 207
23. *Засл. деят. наук РФ, Проф., д-р э. н. В. Бузырев, Доц. к.э.н. М. Юденко –*
Развитие предпринимательства в строительстве и сдерживающие его факторы 218

24. *Проф., д-р э. н. Николай Чепаченко –*
Проблемные вопросы эффективного управления развитием строительных организаций 227
25. *Проф., д-р э. н. Татьяна Ивашенцева –*
Организационно-экономические особенности малоэтажного домостроения 238
26. *Доц. к.э.н. Надежда Ермошина –*
Факторы, влияющие на инновационную деятельность строительных организаций.....246
27. *Доц. д-р Марин Гълъбов –*
Модели за финансов анализ на фасилити и пропърти фирмите 250
28. *Доц. д-р Румен Калчев –*
Перспективи пред жилищното строителство в България 259
29. *Доц. д-р Марко Тимчев –*
Антикризисна бизнес метрика и балансиран анализ „Balanced Scorecard Analysis" на фасилити и пропърти мениджмънт фирмите 265
30. *Гл. ас. д-р Гена Велковска, Студент, 2 курс Валдес Велковски –*
Законодателни проблеми на строителното предприемачество в Република България.....273
31. *Ас. Милена Иванова –*
Възможности за приложение на клъстери в строителството ...285
32. *Ас. Ваня Антонова –*
Същност и характеристика на инвестиционните проекти 293
33. *Ас. Велина Георгиева –*
Възможности за оптимизиране на договорните задължения на строителното предприятие 304
34. *Ред. докт. Даниел Дечев –*
Проблеми при финансирането на проекти за публично частно партньорство в България 310
35. *Асп. Дмитрий Хлопов –*
Обоснование применения инноваций в обеспечении малоэтажного домостроения инфраструктурой (на примере теплоснабжения) 318

CONTENTS

Preface *10*

1. *Assoc. Prof. Plamen Iliev, Ph.D. –*
   EUROPEAN VALUATION STANDARDS AND VALUATION PRACTICE IN BULGARIA 11
2. *Honored Worker of.Science RF, Prof., Dr of.Econ. Sc. Viacheslav Buzyrev –*
   HOUSING CONSTRUCTION AS A LOCOMOTIVE OF REGIONAL ECONOMY ON ITS WAY OUT OF CRISIS 22
3. *Assoc. Prof. Dragomir Boyadjiev, Ph.D. –*
   OPPORTUNITIES FOR INCREASING COMPETITIVENESS OF REAL ESTATE AGENCIES BY IMPROVING CUSTOMER RELATIONSHIP 36
4. *Mladen Mitov, Scholar, Eng. Strahil Ivanov, Vanya Ivanova –*
   INVESTMENT IN REAL ESTATE 43
5. *Assoc. Prof. Hristo Mavrov, Ph.D. –*
   MARKET FOR REAL ESTATE IN BULGARIA AND GLOBAL FINANCIAL CRISIS 2007 (Is there a bubble in housing market in Bulgaria?) 50
6. *Prof., Dr of.Econ. Sc. Larisa Korganashvili –*
   GEORGIAN HOTEL REAL ESTATE MARKET 61
7. *Assoc. Prof. Ivan Zhelev, Ph.D. –*
   APPLICATION OF FACILITY MANAGEMENT FOR REDUCTION OF OPERATING COSTS OF BUILDINGS 68
8. *Assoc. Prof. Stoyan Tagarev, Ph.D. –*
   INCREASING THE MARKET AND THE CONSUMER VALUE OF THE MUNICIPAL PROPERTY IN BULGARIA .. 80
9. *Petko Kiosev, Assoc. Prof. Georgi Zabunov, Ph.D. –*
   FACILITIES MANAGEMENT PROBLEMS IN UNIVERSITY ... 92
10. *Assoc. Prof. Tihomir Pelov, Ph.D. –*
    OPPORTUNITIES FOR USING A CRM-SYSTEMS IN CASE OF SELLINGS AND FACILITY MANAGEMENT OF THE REAL ESTATES 101
11. *Assoc. Prof., Cand. Sci. (Econ.), Alexandra Lyakh –*
    INVESTMENT ACTIVITY OF CITIZENS IN THE REAL ESTATE MARKET 110

12. *Attorney At Law Biserka Marinova –*
THE NEW FAMILY CODE AND THE TRANSACTIONS WITH REALTY 118
13. *Chief.Assist. Prof. Todor Raychev, Ph.D. –*
MECHANISM FOR DIFFERENTIATION OF ASSOCIATIONS OF HOMEOWNERS IN A CONDOMINIUM PROPERTY REGIME IN THE CASE OF CREDITING FOR REMEDIATION 131
14. *Chief.Assist. Prof. Ivo Kostov, Ph.D. –*
USE OF RESIDUAL'S METHOD WHEN ASSESSING IDEAL 138
15. *Chief.Assist. Prof. Rosen Nikolaev, Ph.D. –*
TRENDS IN RATES OF CHANGE IN AVERAGE PRICES OF RESIDENTIAL PROPERTIES IN THE CITY OF VARNA IN THE CRISIS PERIOD 147
16. *Assist. Prof. Tanka Milkova –*
RESEARCH OF CHANGES IN MARKET PRICES OF HOMES IN BULGARIA FOR THE PERIOD 2001-2010 152
17. *Assist. Prof. Stelina Spasova –*
PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF REAL ESTATE FOR BALNEOLOGY AND SPA TOURISM IN BULGARIA 157
18. *Graduate student Sergey Krasnov, Prof., Dr of.Econ. Sc. Tatiana Ivashentseva –*
EVALUATION OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF REAL ESTATE IN BULGARIA FOR RUSSIAN INVESTORS 170
19. *Filiz Ismetova Arıfova, Ph.D. –*
ANALYSIS OF THE PRACTISE CZECH REPUBLIC IN REGIONALISM 181
20. *Graduate student Elena Belova –*
ON THE APPROACH OF CHOOSING SOURCES AND DIRECTIONS OF THE DEVELOPMENT OF MUNICIPAL SETTLEMENTS ON THE BASIS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT 189
21. *Master, Graduate student Ivan Poluboyarinov –*
FORMATION OF HOUSING SUPPLY IN TERMS OF DEMAND 198

22. *Ph.D. student Boyko Doychinov –*
REALIZATION OF AN INVESTMENT PROGRAMME FOR CONSTRUCTION OF A MARKET INFRASTRUCTURE – ENCOURAGING PRIORITY FOR THE PRODUCTION AND TRADING WITH PERISHABLE CONSUMER GOODS 207
23. *Honored Worker of.Science RF, Prof., Dr of.Econ. Sc. V Buzyrev, Assoc. Prof., Cand. Sc. (Econ.),* M. Yudenko –
BUSINESS DEVELOPMENT IN BUILDING AND ITS FACTORS CONSTRAINING 218
24. *Prof., Dr of.Econ. Sc. Nikolay Chepachenko –*
PROBLEM QUESTIONS OF EFFICIENT CONTROL DEVELOPMENT OF THE BUILDING ORGANIZATIONS 227
25. *Prof., Dr of.Econ. Sc. Tatiana Ivashentseva –*
ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FEATURES OF LOW-RISE HOUSING 238
26. *Assoc. Prof., Cand. Sc. (Econ.), Nadya Ermoshina –*
FACTORS INFLUENCING INNOVATION ACTIVITY OF CONSTRUCTION ORGANIZATIONS 246
27. *Assoc. Prof. Marin Galabov, Ph.D. –*
MODELS FOR FINANCIAL ANALYSIS OF FACILITY AND PROPERTY FIRMS 250
28. *Assoc. Prof. Rumen Kalchev, Ph.D. –*
PROSPECTS FOR HOUSING CONSTRUCTION IN BULGARIA 259
29. *Assoc. Prof. Marko Timchev, Ph.D. –*
ANTI-CRISIS BUSINESS METRUC AND BALANCED SCORECARD OF THE FACILITY AND PROPERTY FIRMS ..265
30. *Chief.Assist. Prof. Gena Velkovska, Ph.D., Student, 2 course Valdez Velkovski –*
LEGISLATIVE PROBLEMS OF BUILDING ENTREPRENEURSHIP IN BULGARIA 273
31. *Assist. Prof. Milena Ivanova –*
POSSIBILITY FOR APLYING THE CLUSTERS IN THE BUILDING BRANCHE 285
32. *Assist. Prof. Vanya Antonova –*
ESSENCE AND CHARACTERISTIC OF THE INVESTMENT PROJECTS 293

33. *Assist. Prof. Velina Georgieva –*
OPPORTUNITIES FOR OPTIMIZING THE CONTRACTUAL OBLIGATIONS OF THE CONSTRUCTION COMPANY 304
34. *Ph.D. student Daniel Dechev –*
PROBLEMS OF FINANCING PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN BULGARIA 310
35. *Graduate student Dmitry Khlopov –*
THERE IS A MECHANISM FOR DECIDING THE CHOICE OF PROVIDING LOW-RISE HOUSING INFRASTRUCTURE (FOR EXAMPLE, HEAT SUPPLY) 318

ПРЕДГОВОР

Двадесет и петата научна конференция на катедра "Икономика и управление на строителството" е с международно участие и се провежда броени месеци след отбелязването на 90 годишния юбилей на най-старото висше икономическо училище в България – Икономически университет – Варна.

Актуалността на темата на конференцията – "Строително предприемачество и недвижима собственост" – произтича от състоянието на пазара на недвижима собственост и строителния сектор в условията на продължаваща икономическа криза.

Двадесет и петото издание на ежегодно провежданата научна конференция на катедра "Икономика и управление на строителството" е с широко международно участие и способства за развитието на икономическата наука, за преодоляване на дистанцията между университета и бизнеса и за повишаване на равнището на конкурентоспособност на университетското образование.

В конференцията участват научни работници и докторанти от Икономически университет – Варна, Университет за национално и световно стопанство – София, Тракийски университет – Ст. Загора, Химикотехнологичен и металургичен университет – София, Санкт-Петербургски държавен инженерно-икономически университет – Русия, Новосибирски държавен архитектурно-строителен университет – Русия, Тбилиски държавен университет – Грузия, както и мениджъри и специалисти от стопанската практика.

Организаторите и участниците изразяват своята убеденост, че представените в докладите актуални въпроси, активната и обхватна дискусия, изводите и препоръките в тях ще доведат до теоретични и практико-приложни обобщения, които ще бъдат изключително полезни и ще способстват за развитието на икономическата теория и практика по икономика и управление на строителството и недвижимата собственост.

Ноември, 2010 Доц. д-р Пламен Илиев

ЕВРОПЕЙСКИТЕ СТАНДАРТИ ЗА ОЦЕНЯВАНЕ НА АКТИВИ И ОЦЕНИТЕЛСКАТА ПРАКТИКА В БЪЛГАРИЯ

Доц. д-р Пламен Илиев
Икономически университет – Варна

Ключови думи: европейски стандарти за оценяване, оценяване на недвижими имоти, оценителска практика в България.

През изминалите двадесет години оценяването на активи в България премина през различни етапи на своето развитие, свързани с реваloризация на активите на държавните и общинските предприятия, приватизация на държавната и общинската собственост, обслужване на потенциалните инвеститори в активи, съдебната система, националната агенция по приходите, службата по вписванията и други държавни и общински администрации, докато се стигне до настоящото състояние, при което оценителската дейност обслужва преди всичко отчетността на компаниите. Това развитие има своята институционална и методическа основа и е подкрепено от навлизането на международната оценителска практика у нас по пътя на привличането на известни консултанти и специалисти в областта на оценяването на активи[1].

Основно изискване към оценителската професия е да осигурява добри практики в съответствие с общоприетите стандарти и да съблюдава действащото наднационално и национални законодателства. За оценителската практика в България е в сила задължението да работи в рамките на националното законодателство и законодателството на Европейския съюз (ЕС). Българското счетоводно и данъчно законодателство в значителна степен е хармонизирано с европейските и международните стандарти в тази област, но за съжаление националното законодателството в областта на оценяването на активи изостава и не кореспондира с такива важни регламенти като Международните стандарти за оценяване (IVS)[2], Европейските стан-

---

[1] С участието на лектори от Западна Европа, Великобритания, САЩ и други водещи в това отношение страни, а впоследствие и лектори от България, са обучени и лицензирани над 7 000 оценители у нас.

[2] International Valuation Standards, 8th edition. IVSC, London, 2007.

дарти за оценяване (EVS)[3], Директива 2006/48/ЕС за изискванията към кредитните институции[4], Директива 2006/123/ЕС за услугите[5], Директива 2002/91/ЕС за енергийната ефективност на сградите[6], Директива 91/674/ЕЕС за годишните счетоводни отчети и консолидираните счетоводни отчети на застрахователните компании[7], Директива 2006/112/ЕС за общата система на данъка върху добавената стойност[8], Бялата книга за интеграцията на пазарите на ипотечни кредити в ЕС[9] и др.

С този доклад авторът поставя акцент върху европейските стандарти за оценяване и необходимостта от тяхното прилагане в България с цел осигуряване на обща рамка и единен подход за осъществяване на оценителската професия, за подготовка и вземане на решения от инвеститорите за придобиване на активи и от финанасовия сектор за кредитиране на бизнеса.

В международен план съществуват четири основни групи стандарти за оценяване:

- Международни стандарти за оценяване (МСО) – „Бялата книга".

- Единните стандарти за професионална оценителска практика (ЕСПОП).

- Стандарти за оценяване на Кралския институт на вещите лица – „Червената книга".

- Европейски стандарти за оценяване (ЕСО) – „Синята книга".

---

[3] European Valuation Standards 2009, 6th edition. TEGoVA, 2009.

[4] Directive 2006/48/EC of the European parliament and of the council of 14 June 2006 relating to the taking up and pursuit of the business of credit institutions (recast). Official Journal of the European Union L 177/1.

[5] Directive 2006/123/EC of the European parliament and of the council of 12 December 2006 on services in the internal market. // Official Journal of the European Union, L 376/36.

[6] Directive 2002/91/EC of the European parliament and of the council of 16 December 2002 on the energy performance of buildings. // Official Journal of the European Communities, L 1/65.

[7] Council Directive 91/674/EEC of 19 December 1991 on the annual accounts and consolidated accounts of insurance undertakings. // Official Journal, L 374 , 31/12/1991 P. 0007 – 0031.

[8] Council Directive 2006/112/EC of 28 November 2006 on the common system of value added tax. // Official Journal of the European Union, L 347/1.

[9] White Paper on the Integration of EU Mortgage Credit Markets. Commission of the European Communities. Brussels, 2007.

МСО се премат и публикуват от Международния комитет по стандарти за оценяване, който е създаден през 1981 г. в отговор на разширяването на дейността на международните финансови институции и интеграцията на националните пазари в Европа и света[10]. Характерна особеност на МСО представлява обстоятелството, че те са разработени преди всичко за целите и нуждите на финансовите отчети и в този смисъл в значителна степен са съобразени с Международните счетоводни стандарти.

Стандартите за оценяване на Кралския институт на експерт-оценителите (RICS Valuation Standards, the 'Red Book')[11] датират от 1980 година (първо издание), като последното шесто издание е прието и публикувано през 2007 г.

Първото издание на ЕСПОП е съставено през 1986-1987 г. от Комитета по общи стандарти и регистрирано през 1987 г. от Фондацията за оценяване в САЩ със седалище във Вашингтон. Последното издание на Единните стандарти за професионална оценителска практика е от 2010 г.[12].

Европейските стандарти за оценяване водят своето начало от 1978 г. и са резултат от приемането на Четвъртата директива на Съвета на Европейските общности от 25 юли 1978 г. (78/660/ЕЕС) и са под наименованието „Напътстващо ръководство за оценяване на дълготрайни активи". Последното шесто издание на стандартите е в сила от началото на 2009 г. и е прието и публикувано от Европейската група на асоциациите на оценителите TEGOVA (The European Group of Valuers' Associations)[13] в тясно сътрудничество с Междуна-

---

[10] Понастоящем е в сила осмото издание на станадартите прието през 2007 г. (International Valuation Standards, 8th edition, IVSC, London, 2007).

[11] RICS Valuation Standards, the 'Red Book', 6th edition. RICS, London, 2007.

[12] Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (USPAP), 2010-2011 edition. The Appraisal Foundation, Washington, 2010.

[13] TEGOVA (The European Group of Valuers' Associations) е неправителствена организация с идеална цел, регистрирана в съответствие с Белгийското законодателство (правоприемник на Европейската група на оценителите на дълготрайни активи – TEGOVOFA и сродната организация EUROVAL), обединяваща европейски национални организации, занимаващи се с оценяване на активи. Членове на групата са национални организации на оценители от Европейския съюз. През последните години като асоциирани членове на групата са приети организации от Европейската икономическа общност, Централна и Източна Европа, сред които за съжаление все още не присъства Камарата на независимите оценители в България.

родния комитет по стандарти за оценяване.

Новото издание на Европейските стандарти за оценяване излиза от досегашния обхват за целите на финансовата отчетност и търговските цели и включва редица нови сфери на приложение на оценителската дейност, образователните изисквания и квалификацията на оценителите, процеса на оценяване и др. Съществен принос на тези стандарти представлява хармонизацията с Международните стандарти за оценяване и европейското законодателство, както и дефинициите за редица основни понятия като пазарна стойност и пазарен наем и други бази за оценка на активи (справедлива стойност, стойност при алтернативно използване, данъчна стойност, застрахователна стойност, ипотечна заемна стойност, амортизирана възстановителна стойност, стойност за принудителна продажба, синергична стойност и др.).

За да отговорят на нарастващото движение на капитали и развитието на транснационалния инвестиционен пазар, ЕСО осигуряват възможност за:

- насърчаване на съгласуваността като използват стандартни определения за стойност и подходи за оценяване;
- потребителите на оценителски услуги да познават и разбират по-добре смисъла и значението на отделни термини и дефиниции с оглед по-доброто използавне на възложените от тях оценки;
- предоставяне на стандарт на „квалифициран оценител" чрез одобрената схема за признаване на европейски оценители;
- нарастване на обществената значимост на ролята на оценителите;
- повишаване на степента на съгласуваност на оценките в сферата на инвестициите в недвижими имоти и установяване на показатели за финанасова ефективност;
- насърчаване на степента на съгласуваност на националните и европейските нормативни актове и препоръките за най-добри практики и др.[14];
- ЕСО 2009 включват пет основни стандарта (ЕСО 1 за пазарната стойност, ЕСО 2 за други бази за оценка, ЕСО 3 за квалифици-

[14] Вж. European Valuation Standards 2009, 6th edition, TEGoVA, 2009, p. 9.

рания оценител, ЕСО 4 за прилагане на процеса на оценяване, ЕСО 5 за докладване на оценките и пет приложения за европейски оценки (ПЕО 1 – оценка за целите на финанасовата отчетност, ПЕО 2 – оценка за заемни цели, ПЕО 3 – оценка на имот за цели на секюритизация, ПЕО 4 – оценка на застрахователна стойност, ПЕО 5 – приложение на инвестиционната стойност за отделни инвеститори).

В ЕСО 1 понятието „пазарна стойност" е представено като „оценената сума, срещу която имуществото би трябвало да бъде заменено на датата на оценката между желаещ купувач и желаещ продавач в пряка сделка след подходящ маркетинг, при което всяка от страните е действала информирано, съзнателно и без принуда"[15].

В международните стандарти за оценяване определението за това ключово понятие е представено в МСО 1 – Пазарната стойност като база за оценяване[16], § 3.1, според който „пазарната стойност е разчетна величина, равна на паричната сума, за която се предполага преминаването на имуществото от един собственик в друг към датата на оценката в резултат на търговска сделка между доброволен купувач и доброволен продавач при обективен маркетинг, като се предполага, че всяка страна е действала компетентно, съзнателно и без принуда".

От сравнението на двете дефиниции е очевидно, че пазарната стойност е най-вероятната цена, която може да бъде получена на пазара към датата на оценката при съблюдаване на изискванията за мотивираност, съзнателност и непринуденост на страните по сделката при условията на конкурентен пазар и подходящ маркетинг.

ЕСО 2 осигурява възможност за прилагане на бази за оценяване, различни от пазарната стойност и съвместими с международната практика и европейското законодателство при спазване на общоприетите принципи на прозрачност, съгласуваност и последователност. Такива други бази за оценяване са справедливата стойност (Fair Value), инвестиционната стойност (Investment Value), ипотечната заемна стойност (Mortgage Lending Value), застрахователната стойност (Insurable Value), стойността за алтернативно използване (Alternative

---

[15] Пак там, с. 13.

[16] Вж. International Valuation Standards, 8th edition. IVSC, London, 2007.

Use Value), стойността за принудителна продажба (Forced Sale Value) и амортизираната възстановителна стойност (Depreciated Replacement Cost).

Нов момент при този стандарт представлява взаимстваното от Международните счетоводни стандарти (МСС) и по-конкретно МСС 16, § 6 разбиране за справедлива стойност, която се разглежда като „сумата, за която даден актив би могъл да бъде заменен или задължение би могло да бъде уредено, между информирани и желаещи страни при една пряка сделка"[17]. Същественото в случая е, че при приемането на справедливата стойност, като база за финанасовата отчетност, същата не би следвало да се различава от пазарната стойност. Но стандартите допускат при редица други случаи вземане под внимание на обстоятелства, които не биха били отчетени при оценка на пазарната стойност, т.е. справедливата стойност може да представлява цена, която се смята за справедлива между съответните страни, но не предполага, че активът (отнася се преди всичко за недвижимите имоти като активи) е бил предмет на подходящ и обективен маркетинг. В този смисъл ЕСО 2 допуска две разновидности на справедливата стойност: специална стойност (Special Value) и синергична стойност (Synergistic Value).

Определението за специалната стойност е взаимствано от МСО[18] и е представено като „сума над пазарната стойност, която отразява конкретни характеристики на даден актив, които имат стойност само за специален купувач"[19]. При тази база за оценяване конкретни качества или характеристики на даден актив се оценяват от един потенциален купувач на ниво, надвишаващо пазарната стойност по смисъла на ЕСО 1, а този купувач се определя като специална страна, за която въпросният актив има специална стойност, произтичаща от предимства, свързани с неговата собственост, които не биха били налични за общите купувачи на пазара.

Синергичната стойност е друг клас специална стойност и представлява „допълнителен елемент на стойност, създаден от обединя-

---

[17] Пак там, с. 31.
[18] Вж. International Valuation Standards, 8th edition, IVSC, London, 2007, p. 88.
[19] Вж. European Valuation Standards 2009, 6th edition. TEGoVA, 2009, p. 32.

ването на два или повече интереса, когато стойността на обединения интерес е по-голяма от сумарната стойност на двата първоначални интереса“[20]. Тази стойност обикновено възниква при придобиване на съседни недвижими имоти, което ангажира оценителя при наличие на доказателства за обединяване на интереси да приложи стандарта на синергичната стойност. Същевременно оценителите трябва да бъдат внимателни и при наличие на синергична стойност за няколко съседни страни (в случая собственици на съседни имоти) по-скоро би следвало да възприемат стандарта на пазарната стойност при отчитане на посоченото по-горе обстоятелство.

Съгласно § 4.3.8 от ЕСО инвестиционната стойност представлява стойност за конкретен инвеститор или клас инвеститори, за определени инвестиционни цели и критерии. Възможностите за прилагане на инвестиционната стойност са широко представени в ПЕО 5. Инвестиционната стойност или стойността на инвеститора е стойността, отразяваща конкретния интерес на даден заинтересован купувач, т.е. това е стойност за конкретен (персонифициран) инвеститор.

Инвестиционната стойност се отличава от пазарната стойност по начина на формиране на предположенията за отделните променливи величини, свързани с доходността на обекта, степента на риска, данъчните ставки и др. Тези различия са обусловени от индивидуалните цели на конкретния инвеститор. Необходимо е да се отбележи, че инвестиционната стойност на активите не е синоним на пазарната стойност на инвестиционните имоти, което е видно от внимателния преглед на оценителските стандарти и стандартите за финансови отчети.

Определянето на инвестиционната стойност на активите предполага задълбочена подготовка на оценителската колегия по въпросите на инвестициите и инвестиционния процес, капиталовото бюджетиране, времевата стойност на парите, теорията на риска, корпоративните финанси, счетоводното и данъчното законодателство (ва-

[20] Вж. International Valuation Standards, 8th edition. IVSC, London, 2007, p. 88; European Valuation Standards 2009, 6th edition. TEGoVA, 2009, p. 32.

жен акцент при инвестиционните решения са произтичащите от сделката данъчни ефекти) и др.

Широко присъствие в оценителската практика има ипотечната заемна стойност (стойността за целите на ипотеката), която е представена ЕСО 2 и Директива 2006/48/ЕО за изискванията към капитала, като „стойността на имота, както е определена посредством разумна оценка на бъдещата реализуемост на имота, като се отчетат дългосрочните устойчиви аспекти на имота, нормалните и местни пазарни условия, текущото използване и алтернативното подходящо използване на актива. Спекулативните елементи не следва да се вземат под внимание при оценяването на ипотечната заемна стойност"[21]. В случая е необходимо да се постави на вниманието на кредитните институции в България обстоятелството, че съгласно Приложение VIII, § 62 на Директивата за изискванията към капитала „имотът се оценява от независим оценител по пазарната стойност или по-ниско от нея. В тези държави-членки, които са предвидили строги критерии за оценяването на ипотечната заемна стойност в законови и нормативни разпоредби, имотът може вместо това да бъде оценяван от независим оценител по ипотечната заемна стойност или по-ниско от нея". Този нормативен текст задължава въпросните институции в България да спазват принципа на независимостта на оценителя и да не възлагат оценки на лица, назначени на трудов договор към тях или на свързани лица, което е често срещана практика у нас (ДСК, Прокредитбанк, Райфайзен банк и др.). Пример за спазване на европейското законодателство в това отношение са „Експресбанк" АД и „Уникредит Булбанк" АД.

Съществено значение за оценителската практика в България има ЕСО 3 – Квалифициран оценител. Този стандарт дава подробна регламентация за изискванията към едно лице, което се идентифицира като квалифициран оценител, представя схемата за признатия европейски оценител (Recognised European Valuer (REV) и акцентира на минималните образователни изисквания към оценителите

[21] Вж. Directive 2006/48/EC of the European parliament and of the council of 14 June 2006 relating to the taking up and pursuit of the business of credit institutions (recast). // Official Journal of the European Union, L 177/1, p. 152; European Valuation Standards 2009, 6th edition. TEGoVA, 2009, p. 33.

(Minimum Educational Requirements (MER)[22]. Особен акцент в този стандарт са въпросите за независимостта на оценителя при работа с кредитни институции. Според § 5.3.5 от ЕСО 3 независимият оценител е „лице, което притежава необходимите квалификации, способност и опит за извършване на оценка и което е независимо от процеса за вземане на решения за кредит"[23]. С тази дефиниция е необходимо да се съобразяват функциониращите в България банкови институции, които в момента масово я нарушават.

Съдържанието на оценителския доклад и неговото докладване са регламнтирани в ЕСО 4 и ЕСО 5. Приоритетно тези два стандарта представят изискванията към докладите за оценка на недвижими имоти, като се акцентира на условията на ангажимента, базата за оценяване, изискването за проучване, подготовка и писмено представяне на оценката според професионалните стандарти и др. Особено внимание в двата стандарта се отделя на задължението на оценителя да установи съществуващите финансови, юридически и регулаторни съображения за оценявания недвижим имот, включително и удостоверения за енергийна ефективност, изисквани от Директива 2002/91/ЕС относно енергийната ефективност на сградите, и за други фактори, произтичащи от свързани с околната среда разпоредби.[24]

Според нас процесът на оценяване на недвижимия имот представлява адекватен на характера на обекта (от физическа, функционална и икономическа гледна точка) технологичен процес на уста-

---

[22] Вж. European Valuation Standards 2009, 6th edition. TEGoVA, 2009, p. 40 (лице, което отговаря за изготвяне и контролиране на оценки, поема отговорност за тях при включването им във финансови отчети и за други разрешени цели, има добра репутация и може да докаже, че отговаря на редица конкретни изисквания като: притежаване на диплома за висше образование, диплома за докторска степен или друго признато академично или професионално удостоверение за оценка на активи, което отговаря на Минималните образователни изисквания (МОИ) на TEGoVA, дългогодишен подходящ опит, наличие на необходимия лиценз за практикуване като оценител или за членство в професионална асоциация, спазване на всички нормативни, регулаторни, етични и договорни изисквания, свързани с оценяването, спазване на разпоредбите и кодекса за професионална практика, при изискване поддържане на застраховка за професионална отговорност и др.).

[23] Пак там, с. 40.

[24] Вж. Directive 2002/91/EC of the European Parliament and of the Council of 16 December 2002 on the energy performance of buildings. // Official Journal of the European Union, L 001/2003; European Valuation Standards 2009, 6th edition. TEGoVA, 2009, p. 51.

новяване на стойността му въз основа на система от принципи, подходи и методи, с определена цел и към даден момент във времето.

От това разбиране за процеса на оценяване на недвижими имоти могат да се формулират осем основни етапа на този процес: определяне на проблема и формиране на заданието за оценка; изготвяне на план за извършване на оценката и нейното информационно, кадрово и финанасово осигуряване; събиране, обработка и анализ на необходимата информация; определяне на най-доброто и максимално ефективно използване на обекта на оценка; определяне на стойността на земята; определяне на ориентировъчната стойност на оценявания обект от гледна точка на подхода на разходите, пазарния подход и подхода на доходите[25].

В резултат на извършено изследване на оценителската практика в България, могат да се посочат редица пропуски, влияещи върху качеството на оценителския процес, като:

- липса на достатъчно яснота за обхвата на обекта на оценка, стандарта на стойността и целта на оценката;
- недостатъчно информационно осигуряване на оценителската дейност чрез използване на данни от единични сделки без достатъчно аргументи за тяхната представителност и сравнимост с оценявания обект;
- изготвяне на оценителския доклад без представяне на методическата основа, по която е работил оценителят;
- използване на методи само от един подход за оценяване, което поставя под въпрос обективността на крайното заключение на оценителя;
- непредставяне на ограничителните условия, съобразно които оценителят изготвя основните предположения и крайното заключение за стойността на обекта и др.

Предвид изложеното до тук и с оглед развитие на оценителската практика в България и интегрирането и с европейската и международна оценителска система съществува необходимост от решаването на следните задачи:

---

[25] Вж. Илиев, Пл. Теоретико-методологически въпроси на оценката на недвижими имоти. // Годишник на ИУ, т. 72, Варна, 2000, с. 216.

- възприемане на единните понятия за пазарна стойност и бази за оценяване, различни от пазарната стойност, включени в международните и европейските стандарти за оценяване;
- възприемане на основните принципи на европейските стандарти за оценяване на активи с оглед адаптация към законодателството (директиви и други правни инструменти) на Европейския съюз, оказващо през последните години съществено влияние върху различни сфери като банковата система, социалната политика, финансовата отчетност, данъчното облагане, конкуренцията, околната среда, устойчивото развитие и други;
- осигуряване на членство на Камарата на независимите оценители в България (КНОБ) в TEGOVA и други международни организации;
- КНОБ съвместно с висшите училища да приложи образователната стратегия на TEGOVA за поддържане на стандарти на професионална компетентност чрез функциониране към висшите училища на специализирани звена за продължаващо обучение и сертифициране на оценители.

EUROPEAN VALUATION STANDARDS AND VALUATION PRACTICE IN BULGARIA

Assoc. Prof. Plamen Iliev, Ph.D.
University of.Economics - Varna

Abstract: The report presents some application aspects of the European Valuation Standards in the case of Real Estate Appraisal in Bulgaria.

Key words: European Valuation Standards (EVS), Real Estate Appraisal, Valuation Practice in Bulgaria.

ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО КАК ЛОКОМОТИВ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА НА ПУТИ ЕЕ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА

Засл. деят. наук РФ, Проф., д-р э. н. Вячеслав Бузырев
Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет

Ключевые слова: инвестиции, строительство, кризис.

Жилищное строительство – важнейший инструмент осуществления конституционного права граждан России на жилье. Вопросы развития жилищного строительства, благодаря его особой социальной значимости выходят за рамки чисто отраслевых, технических задач. Жилищное строительство – общенациональный приоритет реформирования социально-экономического уклада России, способный коренным образом изменить в лучшую сторону качество жизни населения.

За рубежом в экономически развитых странах жилищный фонд составляет от 20 до 45% воспроизводимого национального богатства этих стран. На жилищное строительство приходится примерно 15 – 25% общего объема капитальных вложений и 3 – 7% валового национального продукта. Жилищное строительство обеспечивает 9 – 12% всех рабочих мест, еще 3 – 5% связаны с обслуживанием жилищного фонда.

В жилищной сфере реализуется до 30% воспроизводимого национального богатства России. Жилищный фонд объемом около 2,5 млрд. кв.м. площади составляет более 20% воспроизводимого недвижимого имущества Российской Федерации, в сфере строительства и эксплуатации занято около 13% работающего населения.

По обеспеченности жильем Россия существенно уступает почти всем странам Европы – не только Западной, но и Восточной.

Дефицит жилья представляет крупную социальную проблему, является важной составляющей экономического отставания России. Значительное количество граждан России проживает в коммунальных квартирах, общежитиях и бараках, в ветхих и аварийных домах; во времянках, неприспособленных помещениях ютятся сотни

беженцев и вынужденных переселенцев. Острая нехватка жилья не позволяет переселить людей с территорий с повышенной радиацией, из северных районов, из поселков, расположенных у истощенных месторождений и нерентабельных производств, сковывает мобильность населения.

Для достижения хотя бы скромной обеспеченности граждан России жильем – по комнате на человека – жилой фонд страны понадобится увеличить в 1,5 раза. Для этого даже без учета выбытия пришлось бы строить в ближайшие десять лет около 1 кв.м. жилья в год на душу населения, приближаясь к уровню США, ФРГ, а в последние годы и Китая. Если учесть, что даже в относительно благоприятные годы жилья строилось значительно меньше, такая задача представляется весьма сложной. Однако примеры подобного ускорения жилищного строительства, известны не только их истории зарубежных стран – Японии, ФРГ, Норвегии, но и в России – в конце 50-х – начале 60-х гг.

За последние 20 лет жилищный сектор в странах Запада, не смотря на циклические спады экономики, в целом характеризовался поступательным движением. В период до экономического кризиса в конце первого десятилетия XXI века ежегодный ввод новых жилищ на 1 тыс. жителей достигал 600 кв.м. – в США, 400 кв. – в ФРГ. При этом они уже располагали крупными жилищными фондами. [4]

Анализ развития жилищного строительства в главных индустриально развитых странах за последние 20 лет обнаруживает ряд тенденций, которые, возможно, будут иметь долговременный характер. [4]

В большинстве стран наблюдается сокращение нового жилищного строительства, перемещение с основного внимания с количественных на качественные аспекты проблемы. Проектные и строительные фирмы достаточно оперативно и гибко реагируют на социальные и экономические перемены, изменения «стандарта качества» жилья.

В настоящее время больше внимания уделяется существующему жилому фонду, его модернизации, повышению стандарта качества коммунального обслуживания жилищ, а также реконструкции старых жилых районов.

Жилищное строительство осуществляется в основном за счет

частных инвестиций, а доля государственного сектора колеблется от 1,5 – 2% (США) до 8 – 18% (Италия, Франция). Частные инвестиции формируются из средств населения (собственных и заемных), используемых для строительства или покупки построенных домов или квартир в многосемейных домах.

В бывшем СССР (в том числе в Российской Федерации) участие населения в решении жилищной проблемы до 1986 г. было незначительным – около 10% объема инвестиций в жилищное строительство, а предприятий и колхозов – 9%. Основную долю – более 80% нового строительства финансировало государство.

Во всех развитых странах для строительства частного жилья действует соответствующий кредитно-финансовый механизм. Решающее значение в этом механизме имеют такие условия финансирования, как срок, на который предоставляется ссуда, и процентная ставка за нее. Чаще всего срок погашения ссуды лежит в пределах 25 – 30 лет, хотя в некоторых странах (Швейцария, Франция) он составляет 15 – 20 лет. Плата за кредит на жилье существенно различается по странам и зависит от условий конъюнктуры рынка и процентных ставок за кредиты. Погашение ссуд, как правило, осуществляется путем постепенного возвращения сумм установленного размера.

При этом к общей для всех стран тенденцией относится рост заемных средств населения при строительстве и покупке жилья. К началу мирового экономического кризиса эта доля достигла в США и большинстве европейских стран в среднем 80%, а личный вклад соответственно 20%. Для групп населения с низкими доходами доля ссуды может достигать 93-95%. В домах, приобретенных американскими семьями в кредит на правах собственности, проживает 2/3 всех семей.

Наиболее доступными по ценам рынка были такие дома, текущие затраты по домовладению которыми (средние выплаты по закладной, налоги на недвижимость, расходы по эксплуатации – на коммунальные услуги, топливо, ремонт, выплату страховки) находились в пределах 18 – 23% в доле от доходов домовладельца.

В США порядок и условия приобретения жилого дома следующие: подавляющая часть владельцев домов приобретает их с помощью банковских ссуд на определенных условиях. Основное из

них – стоимость ссуды, оплата по которой будущим собственником дома производится в виде регулярного погашения определенного процента от размера этой ссуды, выданной под залог имущества. Величина ипотечного процента оказывает влияние, как на текущие издержки, так и на общие расходы при покупке дома в полную собственность. Помимо изменения величины ипотечного процента на дороговизну дома влияют и колебания его рыночной стоимости.

К середине первого десятилетия XXI века лишь примерно 36% американских семей являлись арендаторами квартир или комнат. В основном это семьи с низкими и умеренными доходами, которым недоступны отдельные жилые дома в кредит. И именно в расчете на эти категории строилась в США вся государственная жилищная политика финансовой и другой помощи.

Как известно, мировой экономический кризис начался с постепенно возраставшего кредитного кризиса в США, охватившего постепенно экономику всего мира.

Как отмечается в работе [3] современный кредитный кризис характеризуется следующими особенностями.

1. Кредитная экспансия. Длительное время накапливалась следующая взаимозависимость: рост спроса подогревал предложение кредита на покупку растущих в цене активов, а выдача кредитов способствовала росту цен на активы просто в силу возросшего платежеспособного спроса. Эйфория, вызванная погоней за прибылью, понизила требования к оценке риска, как для кредитора, так и для заемщика. В результате у банков возросло «кредитное плечо» (соотношение выданных кредитов к собственным ресурсам), и соответственно у заемщиков произошло завышение уровня кредитных ресурсов по отношению к собственным средствам, что подготовило подрыв платежеспособности должников. На определенном этапе кредитная экспансия изменила направление действия: фаза бума перешла в фазу падения с экономическими разрушениями. В результате объем межбанковского рынка резко сократился и потерял эластичность и способность самостоятельно быстро восстанавливаться.

2. Системный сбой в кредите подорвал эластичность всего его механизма: нарушился свободный оборот банковских продуктов, прервалась возможность экстраполяции прошлых результатов (включая ликвидности, устойчивости и доходности), возросла неоп-

ределенность, разрушилась система банковских и финансовых прогнозов, оценки рисков.

3. Быстрый переход от бума к кризису.

Непосредственно причину кризиса связывают с подъемом цен на недвижимость и перегревом рынка ипотечного кредитования в США. В результате цены на типичное жилье превысили реальный платежеспособный спрос населения. В США за три с небольшим года, предшествовавших кризису 2007 – 2008 гг., цены на недвижимость возросли вдвое, и средняя цена дома сравнялась с совокупной семилетней средней заработной платой. Проблемы, связанные с повышением уровней рисков, понижением ликвидности и финансовой устойчивостью, в ходе расширения банковского кредитования подготовили перегрев банковской сферы. Но непосредственно спусковым крючком кризиса стали участившиеся сбои в выполнении долговых обязательств. Которые переросли в системные.

Выделяются три главных подхода и метода определения потерь банков от кредитного кризиса. Первый метод основан на установлении потерь от ипотечного кредита; второй – подразумевает потери от изменения цен на кредитные производные (ценные бумаги, выпущенные на основе залогов недвижимости); третий – построен на экстраполяции процессов перехода заложенного имущества в собственность залогодателя в ходе предыдущих кредитных кризисов.

В ходе кризиса 2008 – 2009 гг. мировое падение производства составило 3,5%, международная торговля и грузоперевозки сократились почти на 5%, финансовая система 20 ведущих стран потеряла по списанным долгам 1,6 трлн. долларов, на финансовые стимулы было потрачено 2,2 трлн. долларов, капитализация предприятий сократилась на 40 трлн. долларов (март 2009 г. – низшая точка биржевой активности), цены на фондовых биржах упали на 40 – 70% (март 2009 г.), в США стоимость жилой недвижимости сократилась почти на четверть, а коммерческой – более, чем на четверть, цена нефти сократилась почти в 4 раза – 154 долларов за баррель легкой нефти (лето 2008 г.) до 37 долларов (март 2009 г.); как следствие государственным вливаниям в экономику с целью выхода из кризиса дефицит государственного бюджета США с 2010 до 2020 г. возрас-

тет с до 14 трлн. долларов (что равно валовому продукту страны за 2008 г. – 14 трлн. долларов). [3]

К 2010 г. наметились положительные сдвиги, и произошло определенное восстановление утраченных позиций. В частности, фондовый рынок вернулся до половины утраченной в ходе кризиса капитализации и цены акций, цена нефти превысила половину докризисной; восстановлена ликвидность кредитного рынка, и многие банки перешли к прибыльной деятельности и кредитованию предприятий и населения.

Что касается характерных черт проявления экономического кризиса в России, здесь необходимо отметить следующее. Согласно данным, приведенным в работе [2], Россия на входе в кризис имела неплохие экономические показатели. Динамика роста ВВП на уровне Индии, выше Бразилии и ниже только Китая. При этом Евросоюз и США были намного ниже. Международные резервы России в этот период одни из самых высоких в мире. Нефтегазовые доходы устойчиво формировали резервный фонд (до 10% ВВП) и, как его превышение, фонд национального благосостояния. Вместе с тем эти показатели не имели под собой прочной основы. Нефтяные и прочие ресурсные сверхдоходы страны последнего десятилетия не пошли на ее развитие. Дороги восточнее Урала не были построены. По развитию и состоянию дорожной сети Россия отстает от США в десятки раз. Промышленность только вошла в инвестиционный цикл, причем в основном в частном секторе. Реформа электроэнергетики не завершена. Только начала появляться тенденция снижения убыли населения, не говоря уже о росте. Реформа ЖКХ не проведена и т.д. Уже в 2009 г., в условиях кризиса, падение российской экономики носит рекордный для развитых стран характер. Уровень производства в обрабатывающей промышленности, производстве газа, электроэнергии так и не достиг уровня 1991 г. Этого уровня достигла только добывающая промышленность.

Россия – единственная крупная промышленная страна, которая в условиях предкризисных и кризисных явлений не только не обеспечила своей промышленности доступ к кредиту, но и вела политику его удорожания и снижения его доступности, что понятно и допустимо в условиях высокой монетизации экономики, экономического роста и перегрева рынка, но явно не в кризис.

Профинансированные Минфином и Центральным Банком РФ коммерческие банки (включая государственные Сбербанк и Внешторгбанк) не решили проблему кредитования реального вектора. Более того, в условиях постепенной девальвации все свободные ресурсы банковской системы страны ушли в сверхликвидность с размещением в долларах США и евро. Ни один промышленный кредит не сравнится с обеспеченной государством доходностью за счет девальвации рубля. Так, за период с сентября 2008 г. по январь 2009 г. (около 4 месяцев) рубль по отношению к бивалютной корзине упал на треть, что обеспечило доходность соответствующего сложения на уровне более 100% годовых. Этим правительство окончательно подорвало желание банков кредитовать реальный сектор. Фактически был издан мощнейший тренд на увеличение склонности к сбережению, причем в валюте, в сочетании с отсутствием эффективных механизмов аккумулирования и трансформации сбережений в кредит и инвестиции. В итоге в своих антикризисных мер правительство не допустило масштабной катастрофы, но и не обеспечило главного: не смогло остановить переход финансового кризиса в экономический, что привело к серьезным последствиям – падению производства и увеличению безработицы.

И хотя положение в области кредитования промышленных компаний и жилищного строительства в западных странах, в частности. США по сравнению с Россией отличалось в докризисный период наличием кредитной экспансии, меры, принимаемые правительствами этих стран, весьма сходны.

Так, в сентябре 2008 года в США произошел, по сути дела, старт мирового финансового кризиса, который характеризовался следующими событиями. [3]

7 сентября 2008 г. были национализированы крупнейшие ипотечные агентства США – Fannie Mae и Freddie Mac, сконцентрировавшие более 50% всех ипотечных кредитов (свыше 5 трлн. долларов) и убытками на сумму 14 млрд. долларов.

15 сентября 2008 г. обанкротился один из ведущих американских инвестиционных банков Lehman (Леман).

19 сентября 2008 г. правительство США разработало и 5 октября приняло план помощи финансовой системе в размере 700 млрд. долларов.

12 октября к программам помощи финансовой системе перешла Великобритания.

Здесь необходимо обратить внимание, что в США ключевым элементом вторичного рынка ипотечного кредитования и являются созданные государством организации «Fannie Mae», «Freddie Mac» и «Gennie Mae». Создание этих агентств было и остается эффективной формой государственного регулирования ипотечной системы. Именно эти агентства являются главными покупателями и одновременно гарантами ипотечных кредитов. [5]

Федеральная национальная ипотечная ассоциация «Fannie Mae» (Federal national mortgage association) покупает гарантированные правительством кредиты, а также кредиты без гарантии. Часть этих кредитов формирует собственный инвестиционный портфель, а другая часть предназначена для дальнейшей перепродажи. «Фэнни Мэй» является крупнейшей организаций, проводящей государственную политику в области долгосрочного кредитования. «Фэнни Мэй» была создана в 1938 году как специализированное правительственное агентство, а затем в результате ряда реорганизаций преобразовалось из полностью государственной организации в полностью частную (в 1968 г.) и просуществовала в таком вид до сентября 2008 г., когда была национализирована американским правительством.

Федеральная корпорация жилищного ипотечного кредита (*Federal home loan mortgage corporation – FHLMC, Freddie Mac*) создана в 1979 г. как организация с частичным государственным участием. Главная ее задача заключается в покупке и последующем выпуске ценных бумаг на основе кредитов без государственной гарантии.

В течение долгого времени деятельность этих агентств была достаточно эффективной. Доказательством эффективности их деятельности был тот факт, что, начиная с 1970 г. суммарные объемы активов и ценных бумаг, обеспеченных ипотекой у «Фэнни Мэй» и «Фредди Мэк», удваивались каждые 5 лет.

Поскольку эффективное формирование и функционирование ипотечной системы возможно только при активном участии государства, когда ипотечная система в США стала убыточной, государство вынуждено было провести ее национализацию.

Развитие ипотечного кредитования в США было определено в качестве приоритетного направления государственной экономической политики. Все участники рынка ипотечного кредитования должны рассматриваться как своего рода «агенты государственного влияния», а ключевые субъекты рынка должны быть полностью подконтрольны государству. Именно государство через покупку или продажу обязательств, обеспеченных ипотекой, может обеспечить стабилизацию финансово-экономического положения на рынке ипотечного кредитования при возникновении негативных тенденций. Действия правительства США в сентябре 2008 года свидетельствовали об этом.

Важнейшим элементов системы гарантий являются ипотечные стандарты. Главным из них является обязательный первый взнос заемщика продавцу недвижимости (собственный капитал заемщика). Ни один ипотечный кредит никогда не составляет полной стоимости приобретаемой недвижимости, заемщик обязан участвовать в финансировании собственными средствами – такова первая из аксиом ипотечного кредитования. Разница между полной (рыночной) стоимостью приобретаемого жилья и суммой предоставляемого ипотечного кредита обеспечивает защищенность кредита на всех этапах кредитования. Обязательность первичного взноса обусловливает мотивацию действий заемщика – чем больше затрачено средств в виде первоначального капитала, тем больше стимулов своевременно и полностью погасить заемные обязательства.

С позиции кредитора собственные средства заемщика снимают часть кредитных рисков. Конкретная величина первичного взноса может быть различной и определяется, в конечном счете, доступностью денег на финансовом рынке. Финансовый рынок США до последнего времени характеризовался избытком ресурсов и высокой гарантированностью долгосрочного кредитования, в связи с чем, доля заемных средств максимизировалась, в результате кредитной экспансии у заемщиков произошло завышение уровня кредитных ресурсов по отношению к собственным средствам, что резко снизило их платежеспособность и привело к финансовому кризису, перешедшему в экономический.

Что может послужить скорейшему выходу из экономического кризиса в России. По мнению многих экономистов, объединяющей

идеей для населения России в этом направлении могло бы быть кардинальное решение жилищной проблемы.

Жилищное строительство – это мощное средство экономического развития, поскольку каждый рубль, вложенный в строительство жилья, генерирует от 7 до 13 рублей в сопряженных отраслях.

В предкризисный период темпы жилищного строительства в России постоянно росли и казалось, что достигнуть решения задачи обеспечения доступным и комфортным жильем граждан России в ближайшие годы вполне реально. Однако, как заявил президент Российского союза строителей (РСС) Владимир Яковлев, доля замороженных проектов по строительству жилья в России достигает 30%.

Как подчеркнул он, в настоящее время «это самая большая головная боль на строительном рынке».

При этом, как предположил Яковлев, итоговый ввод в строй жилья в РФ в этом году будет соответствовать последним прогнозам Минрегиона и составит 53–58 млн. квадратных метров.

«К сожалению, мы значительно отстаем по вводу жилья от показателей, заложенных в ФЦП «Жилище», – констатировал он, напомнив, что, согласно федеральной целевой программе, в 2009 году в России построено 70 млн. квадратных метров жилья, а в 2010 году прогнозные цифры - 80 млн. квадратных метров жилья.

Низкие объемы строительства жилья в России Яковлев связал с упавшим в два раза спросом, а также с тем, что для строителей стали недоступны банковские кредиты.

В 2008 году ввод жилья в Санкт-Петербурге составил 3211,6 тыс. кв. метров, или 121,8% к 2007 году. Такого рекордного объема жилья город добился впервые. Однако в условиях кризиса в 2009 году объем ввода жилья в эксплуатацию снизился в Санкт-Петербурге почти на 18% и достиг 2600 тыс. кв. м. Этот результат на пике кризиса был достигнут благодаря радикальному росту объемов бюджетного строительства – на 72% по сравнению с 2008 годом. Если в 2008 году за счет средств городского бюджета было введено 328 тыс. кв. метров жилья, то в 2009 году объем введенного жилья за счет того же источника составил 640 тыс. кв. м.

В целом строительная отрасль одной из первых ощутила удар кризиса. Банки практически прекратили выдачу кредитов, а граждане перестали тратить на жилье свои сбережения. Для смягчения ост-

роты ситуации правительством Санкт-Петербурга были объявлены инвестиционные каникулы – отсрочка платежей по инвестиционным договорам до 6 месяцев без начисления процентов. Организовано подписание соглашений о проектном финансировании со Сбербанком и ВТБ, что позволило не заморозить строительство жилья, и главное, начать новые проекты. Одновременно правительство Санкт-Петербурга обратилось в этот период к строительным компаниям с призывом отказаться от схем финансирования с неоправданными рисками для граждан. По итогам 2009 года почти половина компаний-застройщиков работает по Федеральному Закону №214, ставящему преграду появлению новых обманутых дольщиков.

С точки зрения стимулирования покупательского спроса в период кризиса и послекризисный период ключевую роль должно сыграть оживление ипотеки. В 2009 году доля ипотечных сделок снизилась с 20 – 30% от общего объема продаж до 3 – 5%. Однако, ставки по ипотеке стали уменьшаться с сентября 2009 года. Если в пик кризиса условия банков были заградительными (первоначальный взнос – 40% и годовая ставка 25 – 30%), то сейчас. Например, в Сбербанке – 13,5% годовых с первоначальным взносом от 15%.

Такое положение было закреплено и законодательно в начале 2010 г. Совет Федерации одобрил закон, снижающий первоначальный взнос для погашения кредита на квартиру. По этому закону размер первоначального взноса снижается с 30 до 20 процентов от стоимости жилья. По мнению специалистов Минрегионразвития, на прежних условиях кредиты могли себе позволить 18% потенциальных заемщиков, а теперь их число увеличится до 51%, причем в большинстве это будут молодые семьи. По прогнозам Минрегионразвития, в 2010 году будет выдано около 190 тысяч ипотечных кредитов на общую сумму 350 млрд. рублей.

В настоящее время Минрегионразвития разработан проект долгосрочной стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в России. Согласно этому проекту правительство РФ совместно с Агентством по ипотечному кредитованию (АИЖК) намерено к 2030 году сделать ипотеку доступной для 60% российских семей.*

---

* РБК daily №18 (823) 2010 г.

Авторы стратегии надеются, что в ближайшие 20 лет рынок ипотечного кредитования будет развиваться устойчивыми темпами, при этом доходы 60% семей как минимум в три раза перекроют их ежемесячные платежи по обслуживанию ипотечных кредитов.

Реализации стратегии будет проходить в три этапа. На первом из них – до 2012 года – ипотека станет доступной для 19% семей, а количество выдаваемых кредитов возрастет в 2 раза, до 230 тыс. штук в год. В 2015 году ипотечный кредит станет доступным для 40% семей, средневзвешенная ставка сократится до 8 – 9% годовых в рублях. Количество выдаваемых кредитов возрастет до 530 тыс. штук в год, и в итоге объем ипотеки к ВВП составит порядка 8% от ВВП (в 2008 году – 2,6%). К этому моменту планируется добиться массового спроса на ипотечные ценные бумаги не только профессиональных участников рынка, но и розничных инвесторов. Это также будет способствовать росту российского рыка ипотеки.

Далее на третьем этапе, по оценкам авторов стратегии, объемы ипотечного кредитования будут расти столько же стремительно: к 2020 году количество кредитов достигнет уровня 1,27 млн. штук в год. В результате к 2020 году объем ипотеки к ВВП составить не менее 31%.

Для успешной реализации новой ипотечной стратегии правительству РФ предстоит решить немало проблем. В частности, добиться того, чтобы участие граждан в строительстве многоквартирных домов было возможным исключительно на стадии его завершения. Для этого предполагается ограничить возможности банков по предоставлению кредитов физическим лицам: ипотека будет возможна лишь по окончании строительства жилья. Однако эти меры сами по себе положительно влияющие на решение жилищной проблемы, не смогут ее окончательно ликвидировать без ряда дополнительных мер. В частности заслуживает внимания предложение депутата Государственной Думы О. Дмитриевой, которая сформулировала их следующим образом. «Реальный шанс для 30 млн. человек улучшить свои жилищные условия дал бы закон о строительных сберегательных кассах. В них граждане могли бы накапливать средства на покупку жилья (а государство добавляло бы небольшую часть) и получать кредиты под низкие проценты. Для тех, кто не может купить квартиру, нужен закон о фонде некоммерческого ис-

пользования жилых помещений. Тогда жилье можно было бы снимать у государства по ставкам ниже рыночных».[**]

Анализ спроса на жилье в крупных городах России показывает, что этот спрос в значительной мере удовлетворяется путем аренды жилья (квартир и комнат) на условиях, диктуемых рыночной ситуацией.

В настоящее время значительная часть населения не имеет возможности приобрести жилье в собственность, что вынуждает обращаться к найму жилья как единственно возможному решению жилищной проблемы. Предложенный правительством РФ путь решения этой проблемы путем ипотечного кредитования пока малодоступен для большинства граждан по причине высокой стоимости кредитов.

В этих условиях строительство за счет бюджета жилищного фонда и сдача его в аренду нуждающимся гражданам по ценам ниже коммерческих приведет помимо решения жилищной проблемы к появлению дополнительного источника пополнения доходной част бюджета.

Первый опыт такого типа, т.н. «доходный дом», был построен в Москве в 2004 г. и результаты его функционирования за первый год после сдачи в эксплуатацию свидетельствует о выгодности вложения средств в подобный проект, так как он окупается в течение чуть более 2 лет. [6]

Строительство доходных домов было широко распространено в нашей стране до революции и приносило значительный доход лицам, которые их строили и эксплуатировали.

В настоящее время сдача жилья в аренду превратилась в выгодный бизнес для частных владельцев жилья, которые зачастую уклоняются от уплаты налогов с получаемых доходов. Почему же государство не может взять на себя инициативу для создания жилищного фонда в виде доходных домов, приносящих выгоду городскому бюджету, а не в виде теневых доходов частных владельцев?

Список литературы

1. Бузырев В.В. Стратегическое планирование развития мегаполиса и реализация национального проекта по строительству дос-

[**] Аргументы и факты №18 (1529) 2010 г.

тупного жилья. // Строительный комплекс: экономика, управление, инвестиции. Выпуск 8. Межвузовский сборник научных трудов/ Редколлегия: В.М. Аксенов, В.В. Бузырев, А.М. Платонов (отв. Редакторы) и др. – СПб., Изд-во СПбГУЭФ, 2008. 312 с.

2. Воложанин В.В. Глубинные причины кризиса и среднесрочные сценарии развития России. Российская академия геополитических проблем. М.: 2010

3. Ключников И.К., Молчанова О.А., Ключников О.И., Ключникова Н.В. Теория экономических кризисов: Уч. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГИУЭФ. 2010. – 156 с.

4. Краснянский Л.Н. Повышение инвестиционной активности в городском строительстве (состояние, проблемы, пути решения). – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001 г. – 254 с.

5. Финансы и кредит в недвижимости: Учебник для вузов. / По общей ред. П.Г. Грабового и Н.Ю. Яськовой. – СПб.: ООО «Издательство «Лимбус Пресс», 2003. – 472 с.

6. Ягудин Р.В. Доходный дом как объект инвестирования и управления. Социально-экономические проблемы регионального развития: сборник научных трудов. Выпуск 3 / редколлегия: С.Н. Максимов (отв. Ред.) – СПб.: СПбГИЭУ, 2006. – 639 с.

HOUSING CONSTRUCTION AS A LOCOMOTIVE OF REGIONAL ECONOMY ON ITS WAY OUT OF CRISIS

Honored Worker of Science RF,
Professor, Doctor of Economic Sciences Viacheslav Buzyrev
Saint-Petersburg State University of Engineering and Economics, Russia

Abstract: The housing problem, which is still not solved in Russia, is discussed within the article. To solve the problem, it is necessary increase the housing stock of country in 1,5 times. The author analyses the possibility of construction industry to solve this problem. The Global Economic Crisis and identifying of ways to overcome it on housing market have a special place in the article.

Key words: Investment, Construction, Crisis.

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПОВИШАВАНЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА АГЕНЦИИТЕ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ ЧРЕЗ УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ ОТНОШЕНИЯТА С КЛИЕНТИТЕ

Доц. д-р Драгомир Бояджиев
Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: агенция за недвижими имоти, управление взаимоотношенията с клиентите, маркетинг, мениджмънт.

Последната година постави нови, непознати предизвикателства пред агенциите за недвижими имоти. Работата в условия на икономическа криза изведе на преден план необходимостта от повишаване на конкурентоспособността. От решаването на тази задача зависи жизнено важният въпрос за продължаване на работата на част от агенциите и оставането им на пазара на недвижими имоти. Един от успешните начини за повишаване на конкурентоспособността е поставяне ударението на работата на агенциите за недвижими имоти на усъвършенстване отношенията с клиентите.

Желание на всеки екип в агенция на недвижими имоти е отношенията с неговите клиенти да продължат максимално дълго време. Завоюването на клиента е свързано с разход на много време и усилия и когато крайният резултат се измерва само с една сделка, то вложенията са твърде неефективни. Агенциите за недвижими имоти са изправени пред две възможности: едната е да отделят време за търсене на нови клиенти за реализация на еднократни сделки. Другата предполага създаване на отношения с клиентите, които се основават на дългосрочно сътрудничество. Направени изследвания показват, че фирма, която ежегодно губи 10 % от клиентите си, при намаляване на тези загуби наполовина, ще увеличи печалбата си с 85 %. Същевременно на повечето пазари 1% от клиентите носят 30% от печалбата. Близо 60% от компаниите не предприемат никакви действия за да задържат този един процент ценни клиенти. Какво могат да направят агенциите за недвижими имоти за да оптимизират взаимоотношенията със своите клиенти и по този начин да повишат конкурентоспособността си? На първо място да си поставят като пър-

востепенна задача дейността по управление на взаимоотношенията с клиентите. Допитване до мениджърите на 500 чуждестранни компании проведено от фирмата Accenture показва, че сред приоритетните им задачи водеща е управлението на взаимоотношенията с клиентите. В световната практика има редица примери на внедряване на системи за управление на отношенията с клиентите. Известно като CRM (Customer Relationship Management) управлението на взаимоотношенията с клиентите предполага мениджмънт, тясно свързан с маркетинга и съвременните му прояви, поставящ ударението върху клиента в качеството му на единствен, уникален и особено важен за бизнеса. Взаимоотношенията с клиента, тяхното създаване, поддържане и развитие са белязани с особена изключителност, основана на детайлно познаване на всеки клиент. Редица компании влагат огромни средства за внедряване на CRM системи, но не винаги постигат успех. По данни на Forrester Research само 10 % от анкетирани директори и IT мениджъри на фирми считат, че резултатите от дейността на организациите им след внедряване на системата съответстват на очакванията или ги превъзхождат.

Къде е проблемът? По наше мнение той се корени в механичното внедряване на CRM системите, без предварително разбиране и внедряване на философията за усъвършенстване отношенията с клиентите.

Как може да бъде решен този проблем така, че внедряване на съвременна CRM система или неин модул да повиши ефективността на работата с клиентите? По наше виждане внедряването на CRM система в агенция за недвижима собственост трябва да се основава на следната последователност:

Фиг. 1. Последователност на внедряване на система за управление взаимоотношенията с клиентите

1. Възприемане на основни принципи на взаимоотношенията с клиентите.

Установяването на благоприятни и взаимноизгодни отношения с клиентите е идея, която не е загубила своето значение от времето на първите продажби до съвременната интернет търговия. Спазването на следните правила е в основата на съвременните схващания за конкурентоспособност чрез работа с клиентите:

Оказване на професионални услуги.

В основата на усъвършенстване отношенията с клиентите стои професионализмът на работещите в агенциите за недвижими имоти. Редица обективни и субективни причини позволиха навлизането в българските агенции за недвижими имоти на хора без нужното образование, опит, търговски умения и умения за работа с клиенти. Бързото развитие на строителния сектор, търсенето и предлагането на недвижими имоти в близкото минало създадоха усещането, че една

агенция за недвижими имоти може да има сериозни икономически показатели без да разполага с професионален екип. Икономическата криза показа несъстоятелността на подобни разсъждения. Недобрите професионалисти са първите, които не издържаха в новата ситуация и напуснаха пазара на недвижими имоти.

Необходимостта от висок професионализъм се разбира от сдруженията в бранша. В момента се обсъждат идеи за приемане на нормативни изисквания към професионализма на желаещите да работят в агенциите за недвижими имоти. Евростандарт EN15733, указващ изискванията за дейността на брокерите на недвижими имоти, вече е валиден и у нас като БДС 2010-06-17. В него са дефинирани понятията брокер, клиент, купувач, продавач. В стандарта има минимални изисквания, които могат да станат по-строги на национално или фирмено ниво. От бранша настояват брокерите на недвижими имоти да са преминали задължително две годишно обучение, професията да се сертифицира, а в новият стандарт да се включи и задължителна застраховка професионална отговорност.

Изясняване потребностите на клиента.

Едно от правилата на продажбата гласи, че клиентът купува в зависимост от потребностите си, воден единствено от потребностите си. Изясняването нуждите на клиента е в основата на укрепване на взаимоотношенията с него. При всяка среща с представител на агенция за недвижими имоти клиентът очаква да бъде изяснено какви са причините да се обърне към агенцията, какви са очакванията му, какво ще бъде направено те да бъдат задоволени. Тук се включва дори това, което клиентът желае да види у брокера, с който се среща. Той трябва да покаже на клиента, че е разбрал потребностите му и ще направи нужното, дори ще надхвърли очакванията му. Спецификата на работата в агенциите за недвижими имоти в много случаи предполага среща в повече от един човек. Необходимо е да се вникне в потребностите на всеки от тях. Доброто познаване на нуждите на клиентите помага да се направи необходимата стъпка в точното време. В тази връзка добър помощник е CRM системата. Тя позволява анализ на създадени профили на клиентите, получаване на подробна информация от момента на установяване на връзка с агенцията до часа на предстоящата среща. На основа тази информация може да се направят точните предложения и вземат правилните решения.

Създаване на база данни за клиентите.

Необходимостта от точна и пълна информация за клиентите, до която да има достъп всеки един момент, предполага създаване на база данни. Познаването на потребностите на клиента позволява оптимизиране на взаимоотношенията с него. Задача на агенциите за недвижими имоти е да съберат и анализират цялата достъпна информация за клиентите. Създаването на базата данни е началото на пътя. Следва задълбочаване на контактите, демонстриране на заинтересованост от съвместната работа. Разделянето на базата данни на определени категории, нейното структуриране увеличава сигурността, че изпратената информация достига до тези, за които е предназначена.

Използване на индивидуален подход.

Изясняването на потребностите на клиента и създадената база данни поставят основата на усъвършенстване отношенията с клиента. Цялостната работа в тази посока трябва да се извършва на основата на индивидуалния подход. Този подход е в основата на създаване дълготрайни взаимоотношения и демонстриране значимостта на клиента, факта, че към него се подхожда чрез отчитане на индивидуалните му особености и предпочитания, желания и пристрастия. Всичките контакти с клиента трябва да носят почерка на подход за оптимизиране на взаимоотношенията с конкретния човек по индивидуален начин. Спецификата на работата на агенциите за недвижими имоти определя невъзможността да се приложи единен подход при работата с отделните клиенти. Това, което се харесва на един клиент, може да предизвика силна отрицателна реакция у друг. Тази специфика трябва да бъде отчитана и използвана в посока на възприемане и прилагане на индивидуален подход в работата с клиентите.

Създаване на процедури за работа с клиентите.

Поставянето на клиента в центъра на вниманието на агенцията за недвижими имоти е свързано с разработване на процедури за отделните дейности. Наричано още стандарти за работа, писмените процедури в агенция за недвижими имоти целят регламентиране на дейностите, които се извършват в агенцията и тяхното описание, и формулиране на начина за изпълнение на всяка дейност по най-правилния начин.

Изграждането на една CRM система се основава на стандартизация на дейността, което помага да се избегнат редица грешки.

Обикновено това е валидно в случаите когато трудовата дейност е свързана с прости, повтарящи се, еднотипни операции. Доколкото в работата на служителите в агенциите за недвижими имоти подобен тип операции са малко, технологическите решения не са панацеята за усъвършенстване отношенията с клиентите. Един пример: от дълго време получаваме работните си заплати чрез банкомат. Дори при високо качество на услугата дали тя задълбочава и усъвършенства нашите отношения с банката и ни прави лоялни клиенти? Причината това да не се случва е липсата на възможност за установяване на емоционална връзка с клиента.

Разработването на процедури не е лека задача, на правилното й решаване рефлектира както върху подобряване работата с клиентите, така и върху бъдещото внедряване на CRM система. Направени анализи показват значително подобряване на работата на агенции за недвижими имоти, в които има разработени писмени процедури на основни дейности.

Обучение на персонала.

Каквито и да е технически средства да бъдат внедрявани в агенциите за недвижими имоти, колкото и съвременни CRM системи да се използват в основата за работата с клиентите стои техния персонал. Настъпващите промени, бързото развитие на знанията, спецификата на работата в агенциите за недвижими имоти и квалификацията на персонала изискват нов подход в обучението на персонала, основан на концепцията за учене през целия живот. Приложено към сферата на недвижимата собственост то предполага придобиване на професионална квалификация и допълнителни умения позволяващи цялостна реализация и професионално развитие.

2. Превръщане на агенцията за недвижими имоти в клиенто-ориентирана организация.

Спазването на основните принципи на взаимоотношенията с клиентите ще позволи на агенциите за недвижими имоти да работят като клиенто- ориентирани организации. Основните отличителни черти на такава организация са:

- Лидерска организация, ориентирана към клиента;
- Наличие на мисия, насочена към дълготрайни взаимоотношения;
- Фирмени цели, насочени към клиента;

- Наличие на ценности на фирмата и ценности на персонала й, ориентирани към клиента;
- Организационна култура насочена към усъвършенстване взаимоотношенията с клиентите;
- Приоритетно организиране и осъществяване на контакти с клиентите;
- Наличие у персонала на професионални и емоционални навици за ефективна комуникация и грижа за клиента.

Внедряването на CRM система или на част от нея, основано на спазване на основните принципи на взаимоотношенията с клиентите и изграждане на клиенто-ориентирана организация, позволява максималното й използване за повишаване конкурентоспособността на агенциите за недвижими имоти.

Литература

1. Baran, R., Customer relationship management. Bookboon.com
2. Zeller, D., Success as a Real Estate Agent, Wiley Publishing, 2007.

OPPORTUNITIES FOR INCREASING COMPETITIVENESS OF REAL ESTATE AGENCIES BY IMPROVING CUSTOMER RELATIONSHIP

Assoc. Prof. Dragomir Boyadjiev, Ph.D.
University of.National and World Economy – Sofia

Abstract: The report examines opportunities for increasing competitiveness of real estate agencies in times of crisis, by applying basic principles and approaches to the customer relationships management. The sequence of implementing of a system for managing relationships with clients in real estate agencies, basic principles, and conditions to be satisfied by a real estate agency for successfully implementing of a CRM system is considered.

Key words: Real Estate Agency, Customer Relationship Management, Marketing, Management.

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

Младен Митов, н.с. инж. Страхил Иванов, Ваня Иванова
Агенция за недвижими имоти „ЯВЛЕНА“

Ключови думи: инвестиция, определение, типове, видове, недвижим имот, съпоставимост, доходност, пазарни условия.

1. Какво представлява инвестицията.

1.1. Определение. Инвестицията е влагане на парични средства или капитал за придобиване на финансови инструменти или други активи, с цел постигане на печеливша възвращаемост. Тя се свързва с акумулирането на средства под различна форма и е антипод на потреблението. Формите на възвращаемост могат да бъдат лихви, доходи или капиталово повишаване на стойността на актива.

1.2. Обект на инвестиция. Тя може да се прилага във всички сфери, области и отрасли на икономиката.

1.3. Субект на инвестиция. Граждани, фирми, стокови и фондови борси, правителства, фондове, международни организации и т.н.

1.4. Инвестиционен процес. Инвестицията изисква избор на обект /индивид, фирма, отрасъл, сфера, област/ след задълбочен анализ, консултации и отчитане на различни фактори, тясно свързани с обекта и субекта на инвестиция.

1.5. Инвестиционен риск. Всяка инвестиция по своя характер е рискова от гледна точка на възможността за загуба на инвестираната сума. Инвестиция, направена без щателен и задълбочен анализ, може да се окаже високорискова за нейния субект, заради възможността в даден момент тя да бъде загубена, поради причини извън контрола на инвеститора. Разбира се, винаги съществува възможността поради обективни икономически или форсмажорни обстоятелства, добрата инвестиция при други обстоятелства, да се окаже губеща.

2. Типове и видове инвестиции. Най-общо типовете и видове инвестиции могат да се групират както следва:

2.1. От гледна точка на обекта на инвестиция:

- инвестиции в движимо имущество - ценни метали /злато, сребро, платина/, скъпоценни камъни /най-разпространено в диа-

манти/, нумизматика и произведения на изкуствата /картини, скулптори, пластики/ и други;

- инвестиции във финансови инструменти – депозити, акции, фючърси, ценни книжа, дялови участия;

- инвестиции в недвижимо имущество – земя, терени, сгради, отделни обекти във всички сегменти на пазара;

- секюритизиране на недвижимите имоти и вземания чрез ДСИЦ.

2.2. От гледна точка на субекта /инвеститора/: физически и юридически лица.

2.3. От гледна точка на очаквания финансов резултат: с висок, среден /спекулативни борсови сделки/, нисък /движими и недвижими вещи/ и безрискови инвестиции /ДЦК, съкровищни бонове и др./.

2.4. От гледна точка на периода: дългосрочни /движими и недвижими вещи/, средносрочни / акции, облигации/ и краткосрочни /депозити, фючърси, спекулативни сделки с различни видове и типове обекти/.

2.5. От гледна точка на финансовия резултат: лихви и дивиденти, месечен /годишен/ доход, еднократни доходи.

3. Инвестицията в недвижими имоти. Всеки вид и тип инвестиция притежава свои особености, породени от нейното съдържание и структура. Кои са те при недвижимите вещи /имоти/:

- непреносимостта на този вид инвестиция, във връзка с нейния характер, като трайно прикрепена по естествен начин или от въздействието на човека към земята;

- тясно свързана с условията за самостоятелност, материалност и функционалност, спрямо правните субектите /собственици и ползватели/;

- дълготрайност – периодът на ползване обикновено надвишава човешкия жизнен цикъл;

- тясната връзка между инвестиция, географско разположение, социално-икономическа и политическа среда, правна уредба, стабилност в исторически и бъдещи периоди;

- резултатност на инвестицията - изразява се като доходност /%/ и капиталова печалба /сума/;

- променливост на финансовия резултат /положителен, отрица-

телен/ във времето, обвързан с непреносимостта, дълготрайността, функционалността и самостоятелността на този вид инвестиция.

3.1. Подходи за инвестиране. Нашето разбиране е, че преди да се пристъпи към инвестиране в имот, много по-важно е какъв план има инвеститорът, какви са неговите цели и доколко отговарят на настоящия пазар и очакванията за неговото развитие. Всички сме свидетели през последните две години какви могат да бъдат последствията от необмислени и откровено спекулативни инвестиции в недвижими имоти, извършени в повечето случаи без каквито и да било първоначални анализи и ясни цели.

Подходите за инвестиране в недвижими вещи /имоти/ могат да бъдат чрез директно закупуване на избрания недвижим имот или чрез акционерно или дялово участие в компания, със съответстващ предмет на дейност /АДСИЦ, инвестиционни фондове и дружества/. В първия случай собствеността се придобива директно от инвеститора и той се води едноличен собственик на имота, а във втория случай собствеността е индиректна, изразяваща се в процент или квота, в зависимост от притежавания брой акции или процент участие в компанията.

3.1.1. Преимущества и недостатъци при първия подход:

+ собствеността е еднолична;

+ реализираната капиталова печалба или доход остават за собственика;

+ лесно вземане на решения при разпореждане със собствеността;

+ възможност за наследяване, без необходимост от допълнителни прехвърлителни актове;

– допълнителни разходи по ползване на консултантски услуги;

– постоянно следене на състоянието на пазара;

– относително ниска ликвидност на конкретния имот;

– висока вероятност от акумулиране на загуба, поради неадекватна или закъсняла реакция при промяна на пазарните условия.

3.1.2. Преимущества и недостатъци при втория подход:

+ възможност за избор на компании с различно профилиране /АДСИЦ, инвестиционни дружества/;

+ разнородност на портфейла от недвижимости и сфера на действие;

+ професионално управление на риска, своевременен анализ и реакция в условията на променящ се пазар;

– намален размер на приходите /след приспадане на корпоративните разходи/;

– вземането на решения става от оторизираните структури в компанията и не винаги в унисон на желанията на различните дребни акционери;

– възможност за забавяне взимането на решение по бюрократични причини или лобистки интереси.

3.2. Финансиране на инвестицията. Възможните начини за финансиране на инвестиция в недвижим имот са два – със собствени средства или със собствени и привлечени средства. В случай на частично финансиране на инвестицията с банков кредит, предварителните разчети и анализи са особено важни, тъй като при сегашните условия на пазара, т.н. „инвестиция" може да доведе до негативни резултати в средносрочен или дългосрочен план. Този сценарий ефективно ще рефлектира върху основния показател – доходност.

4. Целесъобразност на инвестицията в недвижим имот. Определянето на целесъобразността на инвестицията може да се извърши както по специфични показатели, касаещи различните сфери и сегменти на пазара на недвижими имоти, така и чрез сравняване с други типове инвестиции и финансови инструменти /най-вече чрез доходността им/.

4.1. Ефективност на инвестицията. Икономическият смисъл на инвестицията, както бе отбелязано по-горе, е чрез влагане на парични средства или капитал за придобиване на финансови инструменти или други активи, да се постигне печеливша възвращаемост.

Ефективността на инвестицията в недвижими имоти се изразява в две взаимосвързани реципрочни величини – срок на откупуване на инвестицията и доходност на инвестицията. В исторически аспект, нашият пазар премина през различни фази в своето развитие, където тези величини променяха своите стойности – от къси срокове /8-10 год./ за откупуване на инвестицията до настоящите дългосрочни /20-25-30 год./, което в този порядък води до значителен спад в доходността на инвестицията.

4.2. Съпоставимост на инвестицията. При анализа на различни сектори и финансови инструменти, обединяващо звено при съ-

поставки е именно доходността от даден вид инвестиция. Доходност от акции, ценни книжа, депозити и спестявания, недвижими имоти. Във всеки един момент резултатите от този анализ могат да очертаят настоящото състояние на икономиката, а разгледани и в исторически план – да очертаят бъдещи тенденции.

4.3. Осъществяване и прекратяване на инвестицията. Както при всеки тип и вид инвестиция, важен елемент е факторът **време, в смисъл на кога да се осъществи и кога да се прекрати една инвестиция, така че крайният резултат да е положителен. Същевременно не трябва да се забравя, че бизнесът с недвижими имоти е бавен процес и не е бързо ликвиден.**

Предпоставки за извършване на инвестиция могат да бъдат: стабилен икономически ръст, нисък процент на безработица, постоянен и нарастващ поток на чуждестранни инвестиции, вътрешни миграционни процеси, паралелен ръст на продажбените и наемните цени, инвестиционна активност във всички сегменти на недвижимите имоти, баланс между търсене и предлагане с лек превес на търсенето, големи инфраструктурни проекти от местно, регионално или републиканско значение в етап на осъществяване.

Предпоставки за прекратяване на инвестицията могат да бъдат: поява на първи признаци на умора на икономиката /свиване на потреблението, лек ръст на нарастване на безработицата/, прекалено лесен достъп до кредитиране, нарастване на продажбените цени в краткосрочен план при запазване нивото на наемните цени без отклонения и диспропорции в изменението на ценовите нива в отделните сегменти /цена на земя, терени, район, квартал, град/ без икономическа логика и предпоставки, излизане от пазара на рисковите /краткосрочни/ инвеститори, сигнали за проблеми в банковия сектор /повишаване на лихвите по кредитите и депозитите, изкуствено ограничаване кредитоспособността на бъдещи заемодатели/, малък остатъчен срок на експлоатация на недвижимата вещ, наличие на отстъпено право на строеж и т.н.

5. Някои възможни стратегии за инвестиция в недвижими имоти. Така изложените възможности не трябва да се разглеждат като абсолютни и задължителни. Всяка от тях може да е целесъобразна и ефективна при подходящи пазарни условия и макроикономически параметри.

5.1 Отдаване под аренда на земеделска земя. При добро планиране и управление могат да се реализират текущи доходи както и капиталова печалба от ръст на цената на земеделската земя.

5.2. Закупуване на земеделска земя с цел промяна на статута й. Възможен еднократен доход след успешна продажба на терена при реализиране на печалба след приспадане на извършените разходи. Стратегия за натрупване и увеличаване на капитала.

5.3. Закупуване на имот с цел текущ доход от наем. За да е ефективна инвестицията, сумарно разходите по покупка, поддръжка, управление на имота и обслужване на ипотеката, следва да са по-ниски от очаквания доход.

5.4. Закупуване на имот с цел подобрения и отдаване под наем. Тук се търси текущ доход и капиталова печалба при бъдеща продажба.

5.5. Закупуване, ремонтиране и препродажба на имот. Възможност за формиране на капиталова печалба в краткосрочен до средносрочен план.

5.6. Закупуване на имот на етап „строеж". Възможна капиталова печалба вследствие на покачване на цените, особено за градски райони с перспективно развитие /приток на наематели, метростанция, бизнес парк, производствено предприятие с голям капацитет и др./.

5.7. Закупуване на имот с цел промяна на функционалността му. Възможна капиталова печалба при препродажба или доход от наем, като се залага на промяната на предназначението /функционалността на имота/.

5.8. Закупуване на имоти от сегмента на офис, търговски и складови площи и създаване на портфолио от еднотипни имоти с близки характеристики. Възможен текущ доход и капиталова печалба при продажбата му /вериги за хранене, логистика и спедиция, кол центрове и др. подобни/.

5.9. Закупуване на ваканционни имоти. Възможен текущ доход. Към настоящия етап и състоянието на допълващите услуги /пропърти и фасилити мениджмънта/, тази стратегия на територията на страната трудно ще бъде печеливша. В средносрочен план би могло да се търси и капиталова печалба при блоково закупуване на

такива имоти на ниска цени и последващата им продажба като отделни обекти.

5.10. Закупуване на дялове във фондове. Приход от дивиденти или капиталова печалба. Високо ниво на диверсификация на портфейлите /типове имоти, сегменти на пазара, географско местоположение, валути, различна степен на риск/.

Заключение: Като всяка инвестиция и недвижимите имоти могат да се окажат губещи, особено ако не се извърши предварителен анализ, липсва обоснован план и ясна представа за финансовия ангажимент, който се очаква от инвеститорът.

INVESTMENT IN REAL ESTATE

Mladen Mitov, Scholar, Eng. Strahil Ivanov, Vanya Ivanova
"Yavlena" Real Estate Agency

Abstract: The report examines the investment as a concept, and also various types and kinds of investment. Emphasis is on investment in real estate. Some approaches and methods of investment, financing, determining relevance and effectiveness of investment and its comparability with other types and kinds are outlined. We have also considered prerequisites for the realization and termination of investment in real estate. Some possible strategies for investing in real estate are examined.

Key words: Investment, Definition, Types, Kinds, Real Estate, Comparability, Yield, Market Situation.

ПАЗАРЪТ НА НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ В БЪЛГАРИЯ И ГЛОБАЛНАТА ФИНАНСОВА КРИЗА 2007
(Има ли балон на пазара на жилища в България?)

Доц. д-р Христо Мавров
Икономически университет – Варна

Ключови думи: пазар на недвижима собственост, ценови балон, реална пазарна цена на жилища, отношение цена/доход, отношение цена/наем.

Глобалната финансова криза 2007 г., започнала от ипотечния пазар в САЩ, показа силната връзка между цените на жилищата и поведението на макроикономиката в рамките на икономическия цикъл. Редица емпирични изследвания в Англия, Испания и Япония доказват зависимостта между имотния пазар и макроикономическата стабилност. Това влияние се предава чрез различни канали, един от които е изменението на пазарните цени на недвижимата собственост. Наблюдава се цикличност в динамиката на цените на имотите, която е тясно свързана с бизнес цикъла. В този смисъл от съществено макроикономическо значение е отговорът на въпроса (което е и цел на доклада): има ли ценови балон на имотния пазар в България и кои са причините за това?

Терминът ценови (икономически) балон[1] е широко използван, когато става дума за цени на активи, но невинаги са дефинира точно. Едно от разбиранията е, че балон на имотния пазар има тогава, когато цените на имотите нарастват с темпове над нормалното в кратки периоди от време. По-голяма прецизност в дефинирането изисква уточнението, че при балон нарастването на цените на жилищата не може да се обясни изцяло с фундаментални фактори[2] (на търсенето и предлагането, като разполагаем доход, темп на растеж на населението, спадане на лихвения процент по ипотечни заеми, цени на суровините и др.), а е резултат и на психологически фактори, свързани с

[1] Като един от първите ценови балони в литературата (има разбира се и несъгласия) се посочва т.нар. мания по лалетата „tullipmania" в Холандия през 1636-37 г. Тогава цената на една луковица достига 10 годишния доход на един занаятчия.

[2] Calvo, Guillermo A.. "Tulipmania" in The New Palgrave: A Dictionary of Economics. 1987, p. 707.

желание за спекулиране и може да се оправдае единствено, ако се очаква поскъпване на имота в бъдеще.

С други думи в основата на ценовия балон на пазара на жилища и отклонението от историческия тренд стоят **очакванията** за бъдещото повишаване на цените на имотите. Това позволява временно цените на жилищата да са надценени. По време на ценови балон купувачите на имоти смятат, че едно жилище, което при нормални условия за тях е твърде скъпо, сега става примамливо, тъй като ще им позволи в недалечно бъдеще (на основата на опита от предната година) да реализират капиталова изгода (разликата между бъдещата по-висока продажна цена и настоящата цена на имота). Стимулите към други форми на спестяване намаляват. Покупката на жилище се разглежда като изгодна форма за спестяване и натрупване. Инвестицията в имот става изгодна поради вярата, че цените ще вървят нагоре. Но оптимистичните очаквания като фактор за раздуване на ценовия балон могат да се появят и развият само в период на икономически подем и при повишено парично предлагане. Подобна гледна точка за причините и механизмите на икономическия цикъл дава теорията на Хюман Мински[3]. Той посочва, че основна роля за флуктуациите в икономическия живот играе поведението на централната банка и повишаването на паричното предлагане[4].

За да се анализира нарушаването на връзката между динамиката на цените на пазара на жилища и основните фундаментални фактори (идентификацията за ценови балон на имотния пазар) в икономическата литература като **критерии** най-често се използват следните показатели: динамиката на реалните цени на жилищата, отношението на цената на жилището към дохода (price to income ratio) и отношението на цената на едно жилище към наема за него (price to rent ratio)[5].

1. **Динамиката на реалните цени на жилищата**.

Реалната цена на едно жилище представлява неговата пазарна цена дефлирана с индекса на цените. Вариант на този критерий е

---

[3] Тази теория се отнася към неокейнсианското направление в Икономикса.

[4] Австрийската школа и Фр.Хайек също разглеждат ролята на централната банка и манипулациите с паричното предлагане като причина за цикличните колебания.

[5] Вж. Buckley, J. C.O`Leary. A real estate bubble in Bronx? A Study of Trends in Bronx Multifamily Housing Pricing, 1985 to 2001, Bronx, New York, 2003. http://www.unhp.org/pdf/bubble.pdf

сравнението на нарастването на номиналните пазарни цени на жилищата и индекса на потребителските цени или сравнението на темпа на изменение на номиналните пазарни цени на жилищата с инфлацията.

Като правило средно в дълъг период от време процентното изменение на цените на жилищата трябва да кореспондира с размера на инфлацията. С други думи реалната цена на едно жилище не трябва да е подложена на значителни изменения. Значителни отклонения в кратък период от тази фундаментална пропорция е сигнал за наличие на ценови балон.

2. **Отношението на цената на едно жилище към дохода**.

Доходът е един от основните фактори определящ търсенето на жилища. В дългосрочен план трябва да има съответствие в динамиката на дохода и по-точно в дохода на глава от населението и на пазарните цени на жилищата. По-високите цени изискват и пропорционален растеж в дохода. Драстични отклонения от тази фундаментална пропорция е свидетелство за ценови балон на имотния пазар. Разновидност на този критерий е отношението цена на жилище към работната заплата.

3. **Отношението на цената на едно жилище към наема за него.**

В дългосрочен период това отношение трябва да остава относително стабилно.

Разновидност на този критерий е сравнението на плащанията по един ипотечен заем с наема за едно жилище – би трябвало наемите да са приблизително равни на лихвата по дългосрочните 30 годишни ипотечни заеми. Фундаменталната пропорция е, наемите да се променят пропорционално на цената на жилищата.

Методологията на изследване включва количествен анализ на посочените критерии, чрез тяхната конкретизация за периода 1999-2009 г. в България и сравнение с някои други страни, за които икономистите са установили наличието на ценови балон на жилищния пазар (Испания и Англия) . Поради липса на достатъчно данни акцента ще бъде поставен върху първите два критерия.

<u>Първи критерий</u> – изменение на реалните цени на жилищата в България. Анализира се периода 1998-2010 г. Данните са от НСИ – пазарна цена на 1 кв.м на старите апартаменти в областните градове

по тримесечия. За изчисляване на реалната цена се използва хармонизирания индекс на потребителските цени при база 2005 г. равна на 100 на НСИ. Резултатите са представени на фиг. 1.

Фиг. 1А и 1Б

Движението на реалната цена на жилищата в България до края на 2003 г. е относително постоянно и се колебае около 400 лв.за кв.м. През 2004 г. реалната цена тръгва бързо нагоре и достига своя връх от 1072 лв (номинална цена 1418 лв.) през трето тримесечие на 2008 г.(1 година след началото на глобалната криза). В реални измерения увеличението е 137% или почти 2,4 пъти, докато в номинално изражение нарастването достига 354%. Две сравнения с други страни – в реално и номинално изражение ще илюстрират по-убедително силното надценяване на стойността на жилищата в България през този период.

Сравнение в номинално изражение – в Испания за периода 1995-2007 г. цените на имотите номинално нарастват с 201%[6] В Англия за периода 1998-2007 г. цената на средно жилище нараства от 81,722 паунда на 219,256 или 168%[7]. За същия период в България цената на квадратен метър на жилищата се увеличава от 312 лв./кв.м. на 1118.8 лв./кв.м или с 258%.

Сравнение в реално изражение. Според изчисления на Голдман Сакс, ако се приемат за 100 реалните цени на жилищата през 1997 г., то през 2006 г. в Англия те са 340, в Ирландия – 290, в Испа-

---

[6] Според испанското министерство на жилищното строителство. http://www.spainrei.com/MiV-Spain-Property-Prices-95-07-yearly.htm

[7] Chamberlin, Graham. Recent developments in the UK housing market, Economic and Labour Market Review 3 (8), August 2009.pp 29–38, http://www.statistics.gov.uk/elmr/08_09/downloads/ELMR_Aug09_Chamberlin.pdf

ния 220, във Франция – 200, в САЩ – 170, 140 в Италия и 100 в Германия[8]. Макар и за малко по различен период 1998-2008 г. със своите 237 единици България се нарежда преди Испания в тази класация.

Интересно е и сравнението на динамиката на реалните цени в България и Англия представено на фигура 1 и фигура 1Б. Вярно е, че за България периодът е само 10 годишен, докато за Англия е 35 годишен, но не може да не се открие известно сходство в двете графики. Периодът 1999 до 2003-2004 е движение на цените под тренда, а след това високо над тренда. Има и една очевидна разлика – в България спадат през 2009 и 2010 е значително под тренда, докато в Англия достига тренда и дори през второ и трето тримесечие на 2010 г. има движение на цените над тренда.

Тези две сравнения категорично доказват, че в България цените на имотите нарастват в по-голяма степен в сравнение със страни, за които икономистите са единодушни, че са "развили" имотен балон.

Наличието на бърз растеж на цените не е достатъчно като доказателство за имотен балон. Необходим е още и драстичен спад на цените. Точно това се наблюдава в България през 2009 и 2010 г. В сравнение с достигнатия през 2008 г. връх, през второ тримесечие на 2010 г. цените на жилищата падат с цели 33% до 714 лв. в реално и 971 лв. в номинално изражение.

Включването в анализа на темпа на изменение на цените подсилва направените изводи. На фиг. 2 са представени темповете на нарастване на реалните и номиналните цени на жилища в България.

Фиг. 2

[8] http://en.wikipedia.org/wiki/British_property_bubble#cite_note-2#cite_note-2

Първият извод е за наличието на синхрон в тяхното изменение. Това означава, общата инфлация (изменението на цените на другите стоки и услуги) не е причина и не влияе върху повишаване на реалната цена на жилищата. На второ място след 2003 г. до 2008 г. се наблюдава ежегодно нарастване на реалните цени, което се измерва с двуцифрени числа. На трето място се открояват големи амплитуди в изменението на цените, като колебанията достигат от +41% през 2004 г. до -24% през 2009 г. Подобно поведение на цените е присъщо на ситуация, която икономистите наричат ценови балон.

Интересно е разбира се и представянето на динамиката на цените на жилища в сравнителен план с други страни. За целта се използва Глобалният индекс Кнайт Франк за изменението на цените на жилищата[9]. Данни за този индекс могат да се намерят по тримесечия от 2006 година както за величината на процентното изменение на цените за съответната страна, така и нейното място в класацията на около 40-50 изследвани страни. На фиг. 3 е представена динамиката на изменението в цените на жилищата в България за периода от първо тримесечия на 2006 г. до трето тримесечия на 2010 г. и мястото, което България е заемала в глобалната класация.

Фиг. 3

Данните сочат, че до началото на 2009 г. *България е на челно място по темп на нарастване на цените на жилища в света*. По-конкретно:

<u>Първо място</u> - III и IV тримесечие на 2008, I и II тримесечие на 2009 г.

[9] Knight Frank Global Price Index: http://www.knightfrank.com/news/Knight-Frank-Global-House-Price-Index-082.aspx

Второ място - II тримесечие на 2006 г. и I тримесечие на 2007 г.
Трето място .- II тримесечие на 2007 г., III тримесечие на 2008 и IV тримесечие на 2008 г.
Четвърто място – IV тримесечие на 2006 г.

Глобалната финансова криза, започнала със срив на имотния пазар в САЩ доведе до лавинообразно спадане на цените на имотите в света. В България спадът започна с година закъснение, като и тук страната ни държи челните места, но този път по темп на намаление на цените на имотите. Спадът през последните три тримесечия на 2009 г. и първото на 2010 г. се измерва с двуцифрени числа, средно около 23-24% и страната заема последните места в класацията – 30, 39 и 42 място.

Изводът е, че Глобалният индекс Кнайт Франк – и по отношение на върховите темпове на растеж и по отношение на драстичния спад, е категорично доказателство за силното надценяване на стойността на жилищата в България дf 2008 г., а следователно и за наличието на ценови балон на този пазар.

Втори критерий - Съотношението между цената на едно жилище и средния доход. Тук използвам два показателя.

Първият е **съотношението цена на средно жилище (70 кв.м.) към средната месечна заплата в края на годината**. Показателят се конструира по формулата – (пазарна цена на кв.м/средна работна заплата*70)[10] Неговото изменение за последните 10 години е представено на фиг. 4.

Фиг. 4

[10] *Данните за цената на жилището са – тримесечни данни за средните пазарни цени на стари апартаменти в областните градове на кв.м. от НСИ*

Може да се установи от представените данни, че до 2003 г. това съотношение се колебае около 100 – 100 средни месечни заплати за едно жилище от 70 кв.м. След 2003 г. посоченото съотношение започва стремително да нараства за да достигне до 177 месеца (14.75 години) в края на 2007 година и почти се запазва през 2008 г. След това рязко спада и доближава числото 100 (100 месеца или 8.33 години са необходими за да се купи едно жилище). Сравнението с други страни показва следното.

В Израел това съотношение е стабилно за период от 15 години преди 2007 година и е около 100 месеца (8.33 години)[11], което е равно на съотношението в България преди 2003 г.

В Англия, в най-скъпия град, Лондон, през 1997 г. показателят цена на жилище/работна заплата е 48 месеца или 4 години, а през 2006 г., когато цените се повишават с около 185%, нараства на 96 месеца или 8 години[12].

Изводът е красноречив: дори и при най-значимото нарастване на цените на жилища в Англия (Лондон) в нейната история за едно жилище са били необходими 8 годишни работни заплати, толкова, колкото в България преди началото на ценовия шок. Със своите почти 15 годишни работни заплати необходими за едно средно жилище България далече изпреварва Англия, страната, в която по признание на икономистите е възникнал балон на имотния пазар.

Другият показател, който се използва е <u>съотношението цена на едно жилище към БВП на 1 човек</u>. На фиг. 5 е показана динамиката на този показател, като БВП е измерен в лв.

Фиг. 5

[11] В тази страна не се отчита наличие на ценови балон на имотния пазар. Вж. Dar Vered, Is the housing bubble really just a lot of babble? 2009. http://www.haaretz.com/print-edition/business/is-the-housing-bubble-really-just-a-lot-of-babble-1.4511

[12] Вж: http://www.tuc.org.uk/extras/table1.pdf

За България най-ниската стойност на този показател е 8 през 2002 г., а най-високата – двойно по-голяма, 16, през 2008 г.

За международни сравнения с този показател могат да се използват данните от на Глобалния имотен наръчник (Global Property Guide)[13], който използва свои собствени проучвания за цените на имотите и данни на МВФ за БВП на човек от населението в долари. Формулата, която се използва е: (Цената на кв.м/ БВП на човек)*100. Нормално е, че това отношение е относително по-високо в бедните в сравнение с богатите страни.

Фиг. 6

[13] Вж. http://www.globalpropertyguide.com/Europe/price-gdp-per-cap/ 30.10.2010

Сред 34-те европейски страни, България се нарежда между първите 7 с числова стойност на показателя от 37,51, 5 пъти по-висока от тази на Белгия и Австрия, независимо, че данните се отнасят за 2009 г., когато цената на имотите у нас е спаднала почти с една трета.

Третият критерий - отношението на цената на едно жилище към наема за него. В нашата статистика не се предоставят отделни данни за величината на наемите на жилищата. Този разход, е представен като като част от разходите на домакинствата за жилище, вода енергия и поддръжка, което затруднява изчисляването на горното съотношение в динамичен аспект. Известна информация може да се получи от Инвестиционният имотен индекс по страни (Property Investment Index by Country), но за съжаление той е наличен само за 2009 и 2010 година, което прави невъзможно използването му в годините преди кризата. За 2010 г. стойността на този показател за България е 19,69 и тя се нарежда на 26 място от 68 страни, включени в класацията във възходящ ред. В Англия съотношението е 35, Бахрейн е първи с 6,94, а Пакистан последен със 113. През предходната 2009 г. България е 25, но с по-висока стойност на показателя – 25,19. Интересно е, че Англия е на предпоследно място със стойност на показател от 58.62.

В заключение може да се посочи, че извършеният анализ на поведението на пазара на жилища в България през периода 1998-2010 година чрез показателите: динамиката на реалните цени на жилищата, отношението на цената на жилището към дохода и отношението на цената на едно жилище към наема за него дава основание да се твърди чрез в края на 2003 г. в България се поставя началото на имотен балон, който се "пука" през първа тримесечие на 2009 година. Сравнителният анализ с други страни, в т.ч. и с Англия, дават още по-голяма категоричност на подобно твърдение.

Поради ограниченият обем остана неизяснен въпросът за причините, породили този ценови шок на имотния пазар в България. Сред тези причини не са нито засиленото търсене поради нарастване на населението (на практика в България то намалява), нито увеличаването на реалния разполагаем доход, нито лихвения процент и увеличеното парично предлагане (страната е във валутен борд). С най-голямо основание причината може да се търси в наличието на гло-

бална свръхликвидност, в съчетание с факторите на макроикономическа стабилност в България след 1998 г. , което доведе до огромен приток на преки чуждестранни инвестиции. Повече от 30 процента от тези инвестиции беше насочена в сферата на строителството и пазара на недвижими имоти. Задълбоченият анализ на ролята на преките чужди инвестиции за имотния балон в България е обект на последваща разработка.

MARKET FOR REAL ESTATE IN BULGARIA AND GLOBAL FINANCIAL CRISIS 2007
(Is there a bubble in housing market in Bulgaria?)

Assoc. Prof. Hristo Mavrov, Ph.D.
University of.Economics - Varna

Abstract: The paper investigates the real estate market in Bulgaria during 1998-2009 period and is trying to answer the question: is there a bubble in the housing market in Bulgaria? The analysis based on three criteria – real price dynamics of housing, price to income ratio and price to rent ratio - gives the positive answer to the question above.

Key words: Real Estate Market, Housing Bubble, Real Market Price for Housing, Price to Income Ratio, Price to Rent Ratio.

ГРУЗИНСКИЙ РЫНОК ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Проф., д-р эк. н. Лариса Корганашвили
Тбилисский государственный университет имени
И. Джавахишвили, Грузия

Ключевые слова: недвижимость, гостиница, туризм, рынок, Грузия.

В настоящее время грузинский рынок гостиничный недвижимости является одним из динамично и успешно развивающихся сегментов рынка недвижимости Грузии. Он становится все более зрелым, наиболее прибыльным и перспективным для инвесторов, здесь формируются различные сегменты и гостиничный продукт становится более разнообразным и конкурентоспособным.

Развитие грузинского рынка гостиничной недвижимости напрямую зависит от ситуации в сфере туризма, которая может стать настоящим локомотивом для окончательного преодоления кризиса страны.

Грузия имеет богатый туристический потенциал: горы, море, солнце, чистый воздух, мягкий климат, уникальная природа, богатое историческое наследие, упрощенное передвижение через границу и т. д. Однако развитию туризма мешают такие недостатки, как: неразвитость транспортной и развлекательной инфраструктуры, низкий уровень обслуживания, постоянно растущие цены на услуги и т. д. Согласно рейтингу Мирового экономического форума в 2009 году Грузия по конкурентоспособности сферы путешествий и туризма (Travel&Tourism Cometitiveness Index) находилась на 73-ем месте среди 133 стран мира.

Если рассматривать количество иностранных туристов в целом, то их число имеет тенденцию роста. По данным Департамента туризма и курортов Грузии за 9 месяцев 2010 года Грузию посетило 1491925 визитеров, что на 38 % превышает показатель предыдущего года. За этот период из стран Европы (без стран СНГ) в Грузию прибыло 484068 визитеров (32,5% общего числа визитеров). Это на 34% больше, чем за тот же период 2009 года. Из стран СНГ прибыло 950312 человек (63,7% общего числа визитеров и 40%-ный рост

по сравнению с тем же периодом предыдущего года), из Америки – 17 469 визитеров (соответственно 1,2% и 22,5%), из стран Азии – 35191 человека (соответственно 2,4% и 71,5%), из Африки – 2037 человека (соответственно 0,2 и 191%). За отмеченный период из стран СНГ больше всего посетителей было из Азербайджана – 391504 человека (41,2% от общего числа визитеров из СНГ), что по сравнению с предыдущим годом на 31,2% больше, из Армении прибыло 379873 человека (40%) – на 54,3% больше, чем за тот же период 2009 года. По рекомендации Всемирной туристской организации с 1 по 22 февраля 2010 года были опрошены 820 посетителей. В результате анализа проведенных исследований установлено, что услугами грузинских туроператоров пользуются только 6,5% всех туристов. Каждый гость за поездку тратит в Грузии в среднем $1502, а ежедневные расходы в среднем составляют $337. Помимо жителей соседних государств, Грузию чаще всего посещают граждане Германии, США, Великобритании и Франции. Наиболее популярными местами для туристов являются курорты Бакуриани, Гудаури и Аджарский регион.

Росту притока туристов в Грузию способствует PR-кампания по продвижению страны на международном туристическом рынке, участие в международных туристических выставках, организация специальных туров для иностранных журналистов и т. д. Кроме того, в Грузии активизирована работа над развитием внутреннего туризма. В связи с этим разработаны различные программы, представители частного сектора работают над созданием условий для гостей, предприняты ряд шагов по созданию благоприятного климата для зарубежных инвесторов. Все это отразилось в улучшении условий ведения бизнеса. По данным Всемирного банка о ведении бизнеса - Doing Business Грузия в 2010 году заняла 11 место среди 183 стран мира.

В программах по развитию туризма особое внимание уделяется развитию и улучшению гостиничный недвижимости, которая характеризуется самой низкой ликвидностью среди всех видов коммерческой недвижимости. Это объясняется тем, что гостиницы традиционно строятся в центре города, где наиболее дорогая земля. Кроме того они сдаются в хорошо обустроенном виде (с соответствующей отделкой, интерьером), что требует дополнительных расходов. Ис-

ходя из вышеотмеченного инвестиционный цикл гостиничный недвижимости длиннее, а первоначальный капитал - выше.

В настоящее время к основным тенденциям развития грузинского рынка гостиничный недвижимости относятся:

- рост активности спроса на гостиничные услуги со стороны делового и профессионального туризма;
- рост числа инвестиционных проектов по строительству и реконструкции гостиничных комплексов и увеличение числа гостиниц высокого сегмента – «4 звезды» и «5 звезд»;
- открытие гостиниц в составе многофункциональных комплексов;
- рост интереса к гостиничному сегменту со стороны как международных, так и местных инвесторов;
- ускоренное развитие сегмента гостиничной недвижимости в регионах;
- ужесточение конкурентной борьбы;
- рост стоимости и загрузки гостиничных номеров.

Следует отметить, что грузинский рынок гостиничный недвижимости пережил глубокой кризис: большая часть крупных гостиниц не ремонтировалась десятки лет, длительное время неухоженными оставались и остаются многие пансионаты и дома отдыха. Проблему развития грузинского рынка гостиничный недвижимости усугубляет вопрос беженцев из горячих точек, десятки тысяч которых разместились в гостиницах по всей Грузии и этот вопрос по сей день не решен.

На конец 2008 года в Грузии официально было зарегистрировано 353 гостиницы с общей площадью 485.3 тыс. кв м и 8582 номерами (таблица 1). По сравнению с 2004 годом количество гостиниц выросло на 100 единиц, однако их общая площадь уменьшилась на 27,2 тыс. кв м, а количество номеров – на 1098 единиц В 2004 году средняя площадь гостиницы составляла 2, 181 тыс. кв м, а в 2008 году – 1,375 тыс. кв м. В 2008 году на номера люкс приходилось 8.4 % общего количества номеров, на одноместные – 15.1 %, на двухместные – 59.7 %, на трехместные и более – 16.8 %.

Таблица 1

Основные показатели деятельности Гостиниц Грузии (на конец года)

#	Показатели	2004	2005	2006	2007	2008
1	Количество гостиниц – всего	235	250	374	339	353
2	В том числе по виду собственности: государственные	43	36	35	29	3
3	негосударственные	192	214	339	310	323
4	Общая площадь, тыс. кв м	512.5	480.3	626.5	430.2	485.3
5	Общее количество номеров	9680	9146	10022	8311	8582
6	В том числе: люкс	825	732	776	691	720
7	одноместные	1371	1691	1442	1436	1299
8	двухместные	6591	5743	5934	4629	5120
9	Трехместные и более	893	980	1870	1555	1443
10	Жилая площадь всех номеров, тыс. кв м	205.1	209.8	252.7	188.8	210.7
11	Общее число мест	19316	18162	20448	16704	17573
12	Количество гостей в течение года, тыс. чел.	116.5	152.3	217.1	282.4	266.3
13	Отсюда не резиденты	60.8	63.2	82.2	103.5	103.7
14	Количество работающих в гостиницах	3044	3434	4732	3955	4237

***Источник**:* Ежегодник статистики Грузии-2009. Тбилиси, 2009, с. 225-234

Наиболее перспективным сегментом грузинского рынка гостиничный недвижимости в последние годы можно назвать сегмент малых гостиниц. Небольшие частные гостиницы появились во всех крупных городах страны, но стоимость проживания в них часто явно завышена и не соответствует качеству предлагаемых услуг. Наибольший выбор мест проживания имеется в Тбилиси, Боржоми, Батуми, Кобулети, Бакуриани, Гудаури. При этом наблюдается дефицит качественных средств размещения. До 2008 года в столице Грузии Тбилиси было всего три гостиницы высокого класса: Courtyard Marriott, Tbilisi Marriott и Sheraton. В 5-звездочных отелях общее количество гостиничных номеров составляло 350, в 4- звездочных – 200.

В последнее время в Грузии возрос интерес к открытию гостиниц в составе многофункциональных комплексов. Так например, в результате реализации уникального проекта открылся круглогодичный туристический комплекс на Базалетском озере. Он располагается на территории в 27 гектаров и может одновременно принять около полутора тысяч отдыхающих. В этом комплексе туристам предлагается 100 трехкомнатных номеров, 170 однокомнатных и двухкомнатных, а также кафе-бар, боулинг, дискотека, конференц-залы, открытый и закрытый бассейны, различные развлечения, высококачественное питание.

В центре города Тбилиси, рядом с популярной туристической достопримечательностью - площадью Свободы, открылся первый апарт-отель Citadines Tbilisi Freedom Square, который располагает 66 апартаментами, 36 номерами категории "студио" (для одного-двух гостей), 30 номеров рассчитаны на группу или семью из четырех человек. Для гостей отеля предусмотрено множество услуг.

В сентябре 2009 года в Тбилиси открылась первая гостиница бренда Radisson – двадцатиэтажный Radisson SAS Iveria 5*, который разместился в отреставрированном здании гостиницы "Иверия", построенной 1970 году. В этой гостинице 249 номеров (15 люксов, 44 номера бизнес-класса и президентские апартаменты), два ресторана, вэллнесс-и фитнесс-центр с плавательным бассейном общей площадью 1,6 кв. м., спа-центр, зал для проведения встреч и мероприятий площадью 826 кв. м, танцевальный зал Iveria Ballroom вместимостью до 450 человек (площадь 346 кв. м).

После Тбилиси гостинца Radisson откроется в самом центре города Батуми, в непосредственной близости от приморского парка. В гостиничном комплексе предусмотрены 150 номеров, два ресторана, конференц-залы и фитнес-клуб.

23 октября 2010 года в Тбилиси в реконструированном здании гостиницы “Аджара” открылась 4-ех звездочная гостиница международного класса Holiday Inn. Она располагает 252 номерами, в число которых входят номера стандартные, бизнес-класса и люксы. К услугам гостей предлагается лаундж-бар, ресторан, конференц-залы, открытый бассейн и деловой центр.

В центре города Тбилиси, на проспекте Руставели, в бывшем здании “Института Маркса, Энгельса и Ленина” (в постсоветское

время в нем находился Парламент страны, а затем Центральная Избирательная Комиссия , Конституционный Суд, Верховный Совет и Совет Министров АР Абхазия /в изгнании/) заканчивается строительство 5-звездочного отеля международной гостиничной сети Kempinski. Он будет состоять из 200 номеров и 50 апартаментов "А" класса. Также предусмотрены бар, кафе, два ресторана, плавательный бассейн, фитнес и SPA клуб, игровые площадки, залы для деловых встреч и конференций, сквош-площадка, торговый центр с бутиками.

В Тбилиси осуществляется также реализация проекта 4-ех звездочной гостиницы "Novotel" (на месте бывшего здания "Института имени Жордания"). По плану управлением "Novotel" займется международная гостиничная сеть "Accor" (Франция).

Для притока инвестиций в туристический сектор (в том числе и в гостиничную недвижимость), по инициативе правительства страны Парламент Грузии начал рассмотрение законопроекта "О свободной туристической зоне Кобулети" – небольшого городка с населением 18566 тысяч жителей, расположенного на трассе Тбилиси-Батуми. Согласно законопроекту, инвестор должен осуществить инвестицию объемом не меньше миллиона лари и построить гостиницу среднего или высокого класса не позднее 1 августа 2011 года. В этом случае он может претендовать на целый комплекс льгот, включая бесплатные коммунальные услуги и освобождение от налогов с оборота и на прибыль сроком на 15 лет. Если инвестор не уложиться в указанные сроки, на исправление недостатков ему будет дополнительно дан 3-месячный срок. В том случае, если инвестор не уложится и в этот срок, у него отберут переданный государством земельный участок и размещенный на нем объект. В результате реализации данного проекта в Кобулети появится 27 новых гостиничных комплексов с 2 тысячами номерами и будет создано до 500 новых рабочих мест. Инициатива правительства Грузии о строительства гостиничных комплексов в свободной туристической зоне Кобулети подхвачена многими инвесторами - желание участвовать в данном проекте уже выразили 48 инвесторов, в них числе 8 иностранных компаний.

Таким образом, несмотря на мировой финансовый кризис грузинский рынок гостиничный недвижимости успешно развивается и

имеет хорошие перспективы роста.

GEORGIAN HOTEL REAL ESTATE MARKET

Professor, Doctor of Economic Sciences Larisa Korganashvili
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia

Abstract: The report addresses some aspects, contemporary condition and tendencies of the development of the Georgian hotel real estate market. It is noted, that development of this market and attraction of foreign investors in Georgia are promoted by revival of tourism which is a priority sphere of the country's economic development.

Key words: Real Estate, Hotel, Tourism, Market, Georgia.

ПРИЛОЖЕНИЕ НА ФАСИЛИТИ МЕНИДЖМЪНТА ЗА НАМАЛЯВАНЕ НА ЕКСПЛОАТАЦИОННИТЕ РАЗХОДИ НА СГРАДИТЕ

Доц. д-р Иван Желев
Икономически университет – Варна

Ключови думи: фасилити мениджмънт, жизнен цикъл на сградите, възможности за намаляване на експлоатационните разходи на сградите.

Въведение

За икономическото развитие на нашата страна през последните години изключително важно значение има строителството на сгради и съоръжения. Това развитие е в резултат на инвестиционната активност на национални и чуждестранни инвеститори, които вложиха и влагат значителни инвестиции в недвижими имоти на територията на България. За да протича процесът по ефективната експлоатация на сградите на територията на България е необходимо управление, което да включва и фасилити мениджмънт[1].

Проблемът за фасилити мениджмънта на сградите и съоръженията у нас представлява интерес за теорията и практиката поради следните основни причини: *„фасилити мениджмънт"* е ново понятие за нашата теория и практика, но широко разпространено в развитите държави при управлението на сгради и съоръжения; фасилити мениджмънта е обичайна практика на чуждестранните инвеститори, които оперират на българския пазар;[2] фасилити мениджмънтът е инструмент за създаване на конкурентни предимства за даден собственик на сгради и съоръжения; фасилити мениджмънтът се

---

[1] Положителна стъпка у нас бе стартирането на сп. „Фасилитис" през май 2007 г. (вж. http://www.facilities.bg/) и създаване на Българска фасилити мениджмънт асоциация на 14 септември 2007 г. (вж. http://www.facilities.bg/node/206). Приложението на фасилити мениждмънт може да бъде, както към жилищни сгради (в режим на етажна собственост и тези които не са в нейния обхват), така и промишлени, административни, търговски, болнични, училищни, университетски и други сгради.

[2] Основание за това е проведената Пета международна конференция по фасилити мениджмънт – устойчивост и ефективност (вж. http://events.uconomics.com/5th_FM_conference/organizatori).

изучава като дисциплина и е специалност от бакалавърска и магистърска степен в чуждестранни университети;[3] фасилити мениджмънтът е основен предмет на дейност на наши и чуждестранни компании, предлагащи на българския пазар професионално управление на сгради и съоръжения[4].

В тази връзка, целта на автора в настоящия доклад е да изследва някои теоретико-приложни аспекти на фасилити мениджмънта у нас, с оглед неговото приложение за намаляване на експлоатационните разходи на сградите.

1. Фасилити мениджмънт на сградите

Известно е, че в Англия, Франция, Германия, Съединените щати, Канада и други държави широко приложение в теорията и практиката има понятието „*facility management*"[5], което се превежда като „управление на сградите и съоръженията" или „управление на съоръженията", но в българската теория и практика вече се приема и използва терминът „*фасилити мениджмънт*"[6]. В различни източници се използват различни тълкувания на понятието „*фасилити мениджмънт*" като някои от тях са следните:

Първо, във Великобритания и други европейски страни вместо фасилити менижмънт се използва понятието „управление на съоръженията". Определението на Европейския комитет за стандартизация (CEN) и ратифицирано от Британските стандарти е: „*Управление*

---

[3] В много европейски университети се предлагат бакалавърски и магистърски програми по специалност „Фасилити мениджмънт", например: Университета Халам в Шефилд, Великобритания - http://shu.ac.uk; Университета Саксион, Холандия - http://www.saxion.edu и други, а в СУ „Св. Климент Охридски" от учебната 2008 г. се предлага магистърска програма по „Икономика и управление на сгради и съоръжения".

[4] Вж. „Алфа Пропърти Мениджмънт" - http://apmbg.com/bg/; „Фърст фасилити" - http://www.firstfacility.bg/; „Окин Фасилити БГ" - http://www.okinfacility.bg/bg/; „Фасилити оптимум България" - http://www.foptimum.bg/; „Фасилити мениджмънт институт" – ЕООД - http://www.fm-institute.com.

[5] Преводът на български на думата „*facility*" означава: „благоприятни условия, улеснения, облекчения; възможности; удобства, помощни средства и други; на думата „*management*" - ръководство, управление, управляване, дирекция, управа, манипулиране, справяне с работа, грижливо, умело отнасяне с хора (вж. Английско-български речник. София: БАН, 1973, с. 101 и 517).

[6] Този случай е подобен и на други понятия възприети у нас, примерно като „управление на проекти (*projects management*)", „управление на човешки ресурси (*human resourse management*)" „корпоративно управление (*corporate management*)" и други.

на съоръженията е интегриране на процесите в една организация, която да поддържа и развива договорените услуги, които подкрепят да се подобри ефективността на основната им дейност".[7]

Второ, официалното разбиране на Британския институт за фасилити мениджмънт (BIFM) е дефиницията на CEN[8], която се допълва със следното определение: *„фасилити мениджмънтът е процес за интегриране на мултидисциплинарни дейности в рамките на архитектурната среда и управлението на тяхното въздействие върху хората и работните места"*[9].

Трето, според Института по фасилити мениджмънт (САЩ) фасилити мениджмънтът е: *„Професията, която управлява и координира взаимно свързани въпроси и функции, отнасящи се до хора, процеси и физическо разполагане в пространството в рамките на една корпорация или организации"*[10].

Четвърто, дефинирането на фасилити мениджмънта от Международната фасилити мениджмънт асоциация е: *„Това е дейност, която обхваща множество дисциплини, гарантиращи функционалността на архитектурната среда чрез интегриране на хора, място, процеси и технологии"*[11].

Пето, по-широка дефиниция от същата асоциация (IFMA), използвана за фасилити мениджмънта е: *„Практиката по координирането на физическото пространство, работните места с хората и работата на организацията, при която се обединяват принципите на бизнес администрацията, архитектурата, поведенческите и инженерните науки*".

---

[7] Вж. по-подробно: http://www.cen.eu – Европейски комитет за стандартизация (European Committee for Standardization)

[8] В нашата страна също има действащи стандарти, свързани с управлението на сгради, например като: БДС EN 14908-1:2006. Отворена мрежа за предаване на данни за автоматизацията, регулирането и техническото управление на сгради. Протокол на мрежа за сградата. Част 1: Нива за протокол (Open Data Communication in Building Automation, Controls and Building Management - Control Network Protocol - Part 1: Protocol Stack) и други (вж. по-подробно: http://www.bds-bg.org/)

[9] Вж. по-подробно:http://www.bifm.org.uk/bifm/home- Британски фасилити мениджмънт институт (Britich Institute of Facilities Management)

[10] Вж. по-подробно: http://www.appa.org/ - сайт на Институт по фасилити мениджмънт (Institute for Facilities Management).

[11] Вж. по-подробно: http://www.ifma.org/ - сайт на Международна фасилити мениджмънт асоциация. (International Facility Management Association).

Шесто, според други автори фасилити менидмънтът представлява „*долгосрочно планиране на управление на съоръженията, включително финансово прогнозиране, управление на недвижимите имоти, както и придобиване и разпореждане с активи, планиране на пространството и алтернативен дизайн, който се фокусира върху хората и тяхното взаимодействие с новите технологии и околната среда*"[12].

Очевидно е, че освен посочените има и много други дефиниции, които дават по-широко или по-тясно тълкуване на понятието фасилити мениджмънт. За нуждите на настоящия доклад, авторът приема, че „*фасилити мениджмънтът на сградите е дейност, която представлява съвкупност от процеси по осигуряване на комфортна среда за хората, с минимални експлоатационни разходи и спомагаща за повишаване ефективността на основната дейност на компаниите (организациите)*".

2. Жизнен цикъл на сградите и ролята на фасилити менидмънта

Построяването, поддържането и подобряването на експлоатационното състояние на сградите изисква прилагането на различни методи и подходи на управление[13]. Фасилити мениджмънтът позволява да се оптимизират разходите през целия жизнен цикъл на сградите, а не само на отделен етап.

Жизненият цикъл на сградите и съоръженията може да включва следните стадии: концепция за сградата, планиране; проектиране; строителство; въвеждане в експлоатация и ползване; физическо и морално остаряване; поддръжка и обновяване (основен ремонт и развитие); невъзстановимо физическо изхабяване, разрушаване; смяна на собственици[14]. Авторът защитава тезата, че жизненият ци-

---

[12] Cootts, David G. The Facility Management Handbook. AMACOM, New York, NY, 2009, p. 3.

[13] Трите дейности при управление на недвижимите имоти: „Ползване", "Поддържане", и "Подобряване" са наречени от автора "Схема на трите П–та", вж. по-подробно Желев, Ив. Подобряване управлението на недвижимата собственост. Доклад на конференция на тема „Управление на недвижимата собственост". Варна: Геа-принт, 2002 г., с. 11.

[14] Адаптирано от автора по Горемыкин, В., Эл. Бугулов. Экономика недвижимости. Москва: Филинъ, 1999, с. 34, където са дадени четири различни аспекти на жизнения цикъл на недвижимата собственост.

кълн на сградите обхваща два основни процеса - инвестиционен и експлоатационен процес, по време на които е целесъобразно да се осъществява фасилити мениджмънт (вж. фиг. 1):

Фиг. 1. Жизнен цикъл на сградите и ролята на фасилити мениджмънта[15]

През инвестиционния процес се построява нова сграда или се извършва обновяване (основен ремонт, реконструкция и модернизация, преустройство). Посоченото е свързано с планиране, осигуряване на финансиране, проектиране и строителство, като стремежът на инвеститорите е да се изразходват ефективно предвидените средства. Инвестиционният процес обхваща различни етапи като "Инвестиционно проучване", "Инвестиционно проектиране" и "Строителство", осъществявани от инвеститора или компании за управление на проекти и други заинтересовани страни като специализирани

[15] Фиг. 1 е съставена от автора на основание сп. „Фасилити мениджмънт", Германия (вж. сайта - http://www.facility-management.de) и Желев, Ив. Управление на инвестиционния процес. Варна: Наука и икономика, 2009, с. 43.

държавни органи, проектантски фирми, строителни компании, консултанти, доставчици и други. По време на инвестиционния процес, фасилити мениджмънтът препоръчва извършването на по-големи инвестиционни разходи, с оглед постигане на по-ниски на разходи на сградата при нейната експлоатация.

През експлоатационният процес на сградите, освен за създаване на материални условия за бизнес или публични услуги се извършват дейности по: анализ на получените доходи или социални и други ползи, сравнителен анализ между проектните и фактическите показатели на възвръщаемостта на вложените средства, поддръжка, обновление на елементи и системи и други. Функциониращите сгради изискват от една страна различни ремонтни работи, а от друга страна проекти за обновяване: подобряване на енергийната ефективност, модернизация и реконструкция, основен ремонт и др., съобразно интересите на собствениците. По време на експлоатационният процес на сградите, фасилити мениджмънтът препоръчва извършване на разходи за поддръжка и подобряване на експлоатационно състояние на сградите, които водят до намаляване на експлоатационните разходи.

На основата на поставените цели от собствениците, разработени в процеса на стратегическото планиране, фасилити мениджмънтът оптимизира разходите от фазата на инвестиционното проучване и продължава през целия жизнен цикъл на сградите. Фасилити мениджмънтът е насочен към управлението на недвижимите имоти в този компонент, който е свързан с осигуряване на ефективното функциониране на актива и комфортна среда за потребителите (работещи и посетители) на сградите. Реализираните проекти от фасилити мениджърите изискват определени разходи, които запазват или увеличават стойността на имота. Фасилити мениджънтът може да се прилага към всякакви сгради, независимо от тяхното предназначение и параметри: застроена площ, разгъната застроена площ, застроен обем, брой етажи, брой помещения и др.

3. Възможности на фасилити мениджмънта за намаляване на експлоатационните разходи на сградите

В развитите държави фасилити мениджмънтът е строго регламентирана дейност, например в Германия съществува система от

стандарти в областта на фасилити мениджмънта, който според DIN 32 736 има следните цели:

1. Осигуряване на функционално качество и дефинирана производителност на инсталираната техника.
2. Висока надеждност на сградите и съоръженията.
3. Дълъг експлоатационен живот и запазване на цената.
4. Ниски разходи за електроенергия.
5. Документация, контрол и отстраняване на слабите места.
6. Опазване на околната среда (безопасни материали, ниски емисии, разделно събиране на отпадъци).

Посоченият стандарт включва следните основни съставни част на фасилити мениджмънта: технически, инфраструктурен и търговски (стопански) (вж. фиг. 2).

Фиг. 2. Основни съставни части на фасилити мениджмънта на сградите

Техническият фасилити мениджмънт включва: управление на сгради; експлоатация на съоръжения; инспекция и ремонт на сгради

и съоръжения; поддръжка и текущи ремонти; гаранционно обслужване; възлагане на оборудване; инсталиране на оборудване; аварийни услуги; денонощно обслужващо звено; енергийна оптимизация; поддръжка на документацията; модернизация и преустройство; обновяване и основен ремонт; битови услуги; изхвърляне на отпадъци.

Инфраструктурният фасилити мениджмънт се състои от: почистващи услуги; охранителни услуги; градинарски услуги и поддръжка на растителността; поддръжка на собствеността; услуги по обработване на данни; вътрешни пощенски услуги; управление на паркинги; преместване и обновяване; стоки и логистика; зимно почистване; централни телекомуникационни услуги; кетъринг; логистични услуги; други услуги.

Търговският (стопанският) фасилити мениджмънт обхваща: управление на проекти/обекти; управление на извънредни разходи; строителни разходи; консултации за недвижими имоти; изготвяне на бюджет и управление; счетоводство; управление и събиране на наем; отдаване под наем на съоръжения; установяване и поддържане на връзка с наематели и собственици; планиране на разходите и контрол; усвояване на пространство; управление на подизпълнители; поддръжка.

На основата на проучената литература и практика, според автора, някои възможности за приложението на фасилити мениджмънта на сградите у нас са следните:

Първата възможност **е** приемане от собствениците на сградите на стандарти за управление. Например според DIN 31051 поддържането в изправност на сгради трябва да осигури поддръжка, инспекция, привеждане в изправност, подобрение, а при възникване на необходимост и аварийни ремонти. Всяка една от тези дейности е подразделена на процеси и операции и за всички тях са разработени стандартни изисквания и препоръки.

Втората възможност **е** да се очертаят основните дейности на фасилити мениджмънтът на сградите, свързани с разнообразни процеси по поддръжка на елементи и системи, грижите за отопление и климатизация, електрическа енергия, водопроводни и канализационни системи, почистване, сигурност и други. Някои или всички от тези дейности могат да бъдат подсигурени от компютърни програми.

Посочените и други дейности могат да се считат като второстепенни или поддържащи услуги, тъй като те не са основна дейност на собствениците на сградите. Следва да набележи мерки за намаляване на разходите за следните основни процеси: здраве и безопасност на околната среда; чистота; изхвърляне на отпадъци; здравно обслужване; действия с опасни материали; управление на механични системи; отопление, вентилация, климатизация и хладилна техника; качество на въздуха в сградите; автоматичен контрол на температурата; превантивна поддръжка за недопускане прекъсване на система; интелигентна поддръжка с използване на оборудване или тестове, за да предвиди кога ще е необходим ремонт; поддръжка на асансьори; електрическа инсталация и табла; комутатори; аварийни енергийни системи; системи за непрекъсваемо захранване; режим на генератори; сградни автоматизирани системи (Building Systems) и софтуер за управление на сгради;[16] системи за видеонаблюдение (мониторинг); системи за сигурност и защита; системи за безопасност; спринклерни системи; пожароизвестителни системи; пожарогасители; газообразни пожарогасители; електронни карти; пароли; плановете за евакуация; управление на пространството; мебелите и друго обзавеждане, произведения на изкуството; озеленяване и други.

---

[16] Вж. по-подробно: http://www.siemens.com - сайт на Сименс за сградни автоматизирани системи; http://rfid.bg/ - сайт на фирма "Фрид" за електронни карти и други. В подкрепа на сградните автоматизирани системи за управление се използват информационните технологии, идентифицирани като компютърни системи за управление и поддръжка на сгради - Computer Aided Facility Management (CAFM), вж. например: http://www.nemetschek.bg/ - сайт на Немечек, с продукт FM Center – система за управление на недвижима собственост; софтуер за управление на данните на една сграда през целия и жизнен цикъл - Building Information Modeling (BIM). Благодарение на BIM е възможно виртуалният модел да бъде предаван към всяко следващо звено, следвайки етапите на проекта, от проектантите до собствениците на сградите. Всяко от тези звена по „веригата" на изпълнението добавя в информационния модел знание, което е специфично за съответната му компентенция, която се натрупва поетапно в единен модел. Резултатът е, че осезаемо се намалява загубата на информация, която обичайно става факт при преминаването на модела от един субект към друг (съществува хипотеза, че през жизнения цикъл на една сграда, тя може да смени няколко собственици). Собствениците на сградите като последни участници, разполагат с изчерпателна информация за сградата, която е много повече от обичайната практика.

Третата възможност е решаването на типични проблеми на сградите със средствата на фасилити мениджмънта. Събирането на информация, нейният анализ и приложение на техниките на фасилити мениджмънта е свързано със създаване на комфортна среда за потребителите в сградите и допринася за намаляване на експлоатационните разходи.

Четвъртата възможност* е чрез *фасилити мениджмънт да се координира и контролира безопасното, сигурното и комфортно пребиваване на посетителите на сградите чрез ниски разходи, насочени към запазване и развитие стойността на активите.

Петата възможност е използване на планирането при фасилити мениджмънт дейностите от собствениците, подобно на бизнес планирането на дадена фирма. Независимо, че и при двата вида планиране целта е ефективно управление и изпълнение на ежедневните процеси, планирането при фасилити мениджмънта се фокусира върху възможностите за намаляване (оптимизиране) на разходите чрез използване на специални техники.

Шестата черта е аутсорсинга, която е известна концепция в областта на фасилити мениджмънта и е свързана със сключване на договор от собствениците на сгради с външни доставчици за предоставяне на една или повече услуги с определено качество и количество. Причините за аутсорсинга може да бъдат най-различни, включително липса на вътрешни ресурси, липсата на опит и други, но основна е намаляване на разходите.[17]

Седмата възможност е свързана с осъществяването на фасилити мениджмънт на всеки стадий от жизнения цикъл на сградите. Това представлява един непрекъснат процес, продължаващ десетки години, на предоставяне на услуги в подкрепа на основната дейност на собствениците на сгради. Вземането на решения в началните стадии на инвестиционния процес при планирането и проектирането на сградите, може да осигури достатъчно информация за техните експлоатационни качества. Това ще позволи ефективно управление, комфорт на потребителите на сградите и намаляване на

---

[17] Вж. по-подробно: По-добре е фасили мениджмънт дейностите да се аутсорснат. Сп. „Фасилитис“, София: Uconomics, брой 12, 2008, с. 36; Основни причини за аутсорсинг. Сп. „Фасилитис“, София: Uconomics, брой 8, 2009, с. 23;

експлоатационните разходи.[18]

Заключение

Изхождайки от изложеното по-горе е целесъобразно да се посочат няколко основни изводи и препоръки по отношение приложението на фасилити мениджмънта на сградите:

1. Фасилити мениджмънтът е насочен към управление на недвижимите имоти за осигуряване на комфортна среда за хората, чрез ниски експлоатационни разходи.

2. В развитите държави е налице развита теория и практика на фасилити мениджмънта, която е целесъобразно да намери приложение в нашата страна.

3. Обичайна практика е фасилити мениджмънта да се прилага не само на стадия на експлоатация на сградите и съоръженията, а през целия техен жизнен цикъл, което води до повишаване ефективността на основната дейност на собствениците.

4. Фасилити мениджмънтът обхваща точно определени видове като технически, инфраструктурен и стопански, които включват определени дейности и процеси с разработени стандартни изисквания за сградите.

5. Да се изучават от собствениците на сгради разгледаните и други възможности за приложението на фасилити мениджмънта.

6. Да се внедряват подходящи практики на фасилити мениджмънта, съобразно параметрите и предназначението на сградите от даден собственик, с оглед намаляване на експлоатационните разходи.

Разглежданите въпроси по приложението на фасилити мениджмънта в сградите, с оглед намаляване на експлоатационните разходи имат голям обхват и очертаните възможности са начален опит, който може да бъде усъвършенстван.

---

[18] Авторът защитава тезата, че анализът на експлоатационните разходи на сградите следва да се извършва на основата на показатели, които да отразяват абсолютната сума или относителен дял спрямо определен технически параметър, например „Разходи на 1 кв.м. разгъната застроена площ", „Относителен дял на разходите на 1 кв.м. разгъната застроена площ" и други, което съвпада с принципите на фасилити мениджмънта. Полезни практики и възможности за сравнителен анализ на разходите за подобряване ефективността на сградите, предоставя специализирания сайт с абонамент на Фасилити мениджмънт бенчмаркинг - http://fmbenchmarking.com.

APPLICATION OF FACILITY MANAGEMENT FOR REDUCTION OF OPERATING COSTS OF BUILDINGS

Assoc. Prof. Ivan Zhelev, Ph.D.
University of Economics – Varna

Abstract: In order to make the process more efficient the operation of buildings in our country need a management including also facility management. The report examined some theoretical and applied aspects of facility management related to his place in the life cycle of the buildings, the main components of facility management. On this basis, the possibilities are indicated for use in facility management, to reduce the operating costs of buildings owners.

Key words: Facility Management, Life Cycle of the Buildings, Opportunities to Reduce Operating Costs.

ПОВИШАВАНЕ НА ПОТРЕБИТЕЛСКАТА И ПАЗАРНА СТОЙНОСТ НА ОБЩИНСКАТА НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ В БЪЛГАРИЯ

Доц. д-р Стоян Тагарев
Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: потребителска стойност, пазарна стойност, общинска недвижима собственост.

Към настоящия момент, основните подходи за управление на недвижимата общинска собственост са повлияни до голяма степен от прилаганите принципи, механизми и политика за управление на недвижимата собственост, които са характерни за страната в преход. Ясно очертана и приоритетно определена е водещата постановка, че повишаването на качеството и ефективността на действията на общините в страната ни са в неразривна връзка с правилното използване на недвижимата общинска собственост.

Извеждането на управлението на недвижимата общинска собственост като ключов елемент в дейността на местното самоуправление по същество се свързва с политиката на общините за целенасочено и устойчиво стратегическо развитие, за формиране на постоянно нарастващ жизнен стандарт на населението, за предоставяне на качествени услуги, за изграждане и поддържане на здравословна околна среда, за създаването на качествена инфраструктура на територията на всяка община. Принципите и механизмите за управление на недвижимата общинска собственост и тяхното прилагане в отделните общини са застъпени в специални законови и подзаконови нормативни актове.

Освен създаване на условия за повишаване на жизнения стандарт на населението, в кръга на дейности на общинските власти влизат и различните пълномощия за системно регулиране живота на съвременните общини, оказвайки влияние върху различните сфери на градската жизнедителност – от мащабите и сроковете на строителство до икономическата привлекателност на територията.[1]

---

[1] Максимов, С. Н., Бузова, И. А. И др. „Управление недвижимостью

През 1996 г. Народното събрание прие два напълно аналогични закона: Закон за общинската собственост (ЗОС) и Закон за държавната собственост (ЗДС). По този начин държавната собственост се раздели на два вида – държавна и общинска, които по принцип са равнопоставени съгласно Конституцията. За съжаление, поради липсата на ясни и неоспорими критерии за справедливо разграничаване на недвижимата собственост, прилагането на двата закона срещна значителни трудности. Ненужно наложената подчинена роля на ЗОС спрямо ЗДС и въведеното изискване общинската недвижима собственост да се доказва като такава по пътя на дълги и тромави процедури на деактуване, забави процеса на установяване и обособяване на общинската собственост.

Приетите в последствие множество промени в ЗОС е положителен опит да се отстранят голяма част от пропуските и слабостите произтичащи от несъвършенствата на първоначално приетия текст на закона, но въпреки това процесът на обособяване и формиране на недвижимата общинска собственост продължава и досега.

Преминаването на недвижимата собственост от държавата към общините се извърши последователно на няколко етапа. Първият етап започна с приемането на Закона за местното самоуправление и местната администрация през 1991 г. С влизането в сила на този закон в собственост на общините преминаха следните държавни имоти:

- водоизточниците, включително подземните и минерални води, които се ползват само от съответната община, заедно с водовземните съоръжения и довеждащите мрежи;
- язовири, езера и принадлежащите към тях плажове, кариери за инертни и други материали от местно значение;
- незастроени парцели и имоти в селищните територии, предназначени за жилищно строителство, обществени, благоустройствени и комунални мероприятия, придобити чрез отчуждително производство, с изключение на тези, които се възстановяват на предишните им собственици;
- жилищни обекти предназначени за оборотни жилища или за социални мероприятия, включително и за отдаване под наем на социално слаби семейства;

➢ общинските пътища, улиците, площадите, обществените паркинги в селищата и зелените площи за обществено ползване.

Вторият етап протича от 1996 г. с приемането на Закона за общинската собственост, който регламентира режима на имотите общинска собственост и правомощията на кметовете и общинските съвети при управлението. Също така през този етап в някои специални закони допълнително бяха определени недвижими обекти, собственост на общините.

Недвижимата общинска собственост е един от основните фактори за утвърждаването и функционирането на местното самоуправление. При правилно управление, недвижимата общинска собственост е източник на сериозни приходи в общинския бюджет. Недвижимата общинска собственост е в основата за задоволяването на обществените потребности на населението на територията на общината – инфраструктура, пътища, земни площи, паркове, спортни съоръжения и др.

В резултат на проведените активни действия от страна на държавата през последните години, българските общини получиха значително количество недвижими имоти. Обичайна практика на развитите страни е да се възложи управлението на недвижимата собственост на специализирани компании, които имат висококвалифицирани специалисти в тази област. У нас тази практика е в процес на създаване и има съвсем малък практически опит.

Основните принципи въз основа, на които се осъществява управлението на общинската недвижима собственост са:

- Спазване на законовата и подзаконовата нормативна уредба. В изпълнение на ЗОС общинските съвети са задължени да подготвят и приемат редица вътрешни нормативни актове като: Наредба за придобиване, управление и разпореждане с общинско имущество; Наредба за базисните пазарни цени на общинските жилища и базисните наемни цени на нежилищните недвижими имоти; Наредба за управление на земите от общинския поземлен фонд; Наредба за общинските концесии; Наредба за общинските жилища и наемните цени в общинските жилища и др.

Тъй като процесите протичащи в държавата са доста динамични и много често се правят промени във вече приетите закони, това от своя страна изисква ръководствата на общините внимателно да

следят възникналите промени и своевременно да ги отразяват в приетите вътрешни нормативни документи.

- Преимуществено задоволяване на обществения интерес на територията на общината. Приложението на този принцип изисква при управлението на недвижимата общинска собственост най-напред да се задоволяват обществените потребности на населението. Общинските недвижими имоти трябва да се управляват съобразно предназначението им и за задоволяване на нуждите, за които е предоставена;

- Прозрачност при управлението на общинската недвижима собственост. Този принцип е въведен за да се избягват корупционни практики при управлението на недвижимата собственост на общините.

➢ Конкурентост при извършване на разпоредителни сделки с общински недвижими имоти. Основната задача на този принцип е да се осигури максимален доход за общините при отдаването под наем, на концесия или във владеене на недвижима общинска собственост. Принципа на конкурентост между желаещите да владеят и се разпореждат с общинска недвижима собственост се осъществява чрез обявяване от общинския съвет на публични търгове или конкурси. Провеждането на тези търгове или конкурси се осъществява въз основа на действащото законодателство и приети вътрешни на общината наредби.

Основните цели на общините на настоящия етап се определят от конкретните обществено-икономически условия на страната. Главната цел при управлението на общинската недвижима собственост е повишаване ефективността от управлението, задоволяване на обществените потребности на населението и повишаване на приходите за общината. Така формулираната главна цел се декомпозира на следните подцели:

➢ Снижаване на разходите за експлоатацията на общинската недвижима собственост;

➢ Създаване на единна информационна система за общинската недвижима собственост;

➢ Осигуряване на оптимално задоволяване на нуждите на администрацията и звеното на общинска бюджетна издръжка от недвижима собственост;

➢ Обезпечаване на устойчиво развитие на общината, подобряване на жизнената среда, създаване на условия за бизнес, отдих, култура, спорт и др.;

➢ Разширяване и подобряване на общинската инфраструктура;

➢ Опазване и подобряване на природната среда.

Чрез реализацията на така посочените цели на управлението на общинската недвижима собственост се подпомага общинския бюджет и се създават необходимите условия за осъществяване на функциите на органите на местното самоуправление.

Стратегия за управление на общинска недвижима собственост.

С направените през 2008 г. промени в ЗОС общините се задължиха да разработят и приемат Стратегия за управление на общинската собственост за периода обхващаш мандата на общинския съвет.

Разработваната от общините Стратегия е продиктувано не само от нормативните изисквания, но и от необходимостта от усъвършенстване на прогнозиране и планиране дейността на общинските съвети и общинската администрация за разработване на цялостна мандатна програма, конкретизиране в годишни програми за управление на недвижимата общинска собственост. Наличието на стратегия за управление на недвижимата собственост дава възможност да се установи с голяма точност настъпилите промени в сравнение с предишни планови периоди и прецизно да се формират приоритетите на развитие на всяка община. Също така наличието на стратегия подпомага общинските съвети при разработването на проекти и кандидатстването за получаване на финансиране от финансови институции, международни програми, оперативни програми на ЕС за ефективно и рационално управление на общинска недвижима собственост в интерес на населението на общината.

За разработването на научнообоснована стратегия най-напред е необходимо да се направи задълбочен анализ на недвижимата собственост на общината. В този анализ се установява обема на недвижимата собственост и се прави подробна характеристика на всеки имот.

Целта на анализа на недвижимата общинска собственост е да се осигурят достоверни изходни данни за всеки имот управляван от

общината, да се установи неговия правен статут, физическо състояние и т.н.

Характерът и спецификата на всеки отделен имот предполагат разработването на конкретни политики, които да бъдат изведени самостоятелно и конкретизирани за имоти публична общинска собственост и частна общинска собственост.

В отделните общини е различно съотношението между публичната общинска собственост и частната общинска собственост. Но ясно е изразено преобладаването на имоти частна общинска собственост над имоти публична общинска собственост.

Задълбоченият анализ на състоянието на общинската недвижима собственост показва, че е необходимо предприемането на конкретни мероприятия за повишаването на пазарната и потребителна стойност на почти всички видове общински недвижими имоти. Мероприятията, които могат да се осъществяват в тази насока могат да се обособят в две основни групи: общи, които могат да се предприемат от всички общини и специфични, които се отнасят за всяка конкретна община.

Общите мероприятия за повишаване на пазарната и потребителската стойност предприемани от общинските съвети трябва да са въз основа на приетите правителствени национални политики в това отношение. Едни от тези политики са приетите Национална жилищна стратегия на Р. България[2], приета с № 395 на МС от 14.05.2004 г., Стратегия за ускоряване на преговорите за присъединяване на Р. България към ЕС, Стратегия на ЕС за устойчиво развитие, Национална стратегия за регионално развитие на Р. България за периода 2005-2015 г. и др.

Една от целите на тези национални политики е повишаване на качеството на жизнената среда и намаляване на вътрешнорегионалните различия. Качествено устроената и безопасна жизнена среда е не само задължителен социално-екологически параметър на развитието, но и важно условие за увеличаване на атрактивността на територията за привличане на инвестиции и човешки ресурси. Важна роля за повишаването на качеството на жизнената среда могат да изиграят непосредствените действия на общинските съвети за подобряване на стандартите на обитаване на населението във всички

[2] Национална жилищна стратегия. С. 2004.

региони на страната и поетапното преодоляване на диспропорциите в битовите условия в селското и градско население и запазването на местната идентичност и съхраняване на наследството на местността и района.

Една от основните насоки за повишаване на пазарната и потребителската стойност на недвижимата собственост е подобряването на състоянието на общинския жилищен фонд, на жилищната среда и повишаване степента на жилищната задоволеност.

Известно е, че жизнения сектор е ключовата съставка на всяка икономика и икономическа дейност като цяло и може да бъде използван като двигател на икономическото развите.

Основната част на общия наличен жилищен фонд в страната са частна собственост на физически лица – 96.5%, 3% са държавна или общинска собственост, а останалите 0.5% са собственост на търговски дружества, обществени или кооперативни организации. Характерното за жилищния фонд, е че жилищата са разположени неравномерно на територията на страната, като свободните, необитаеми жилища, които са 14.5% от общия брой жилища, се намират в „непривлекателни" райони и голяма част са без благоустройство.

Благоустройството на жилищата не отговаря на съвременните изисквания. Сравнително по-добро е положението с електроснабдяването и водоснабдяването. Тук проблемът е свързан с качеството и надежността на мрежите. Вътрешна канализация в жилището има в над 82.5% от жилищата, но само 40% от населението ползва канализация, поради неизграденост или недоизграденост на колекторни системи. Без всякакви благоустройствени съоръжения са 88 610 броя жилища или 2.4% от общия брой.[3]

Проблемът на енергийната ефективност на жилищните сгради става все по-значим. От една страна има ясно очертана тенденция на постоянно увеличаване цените на енергията и разходите за отопления стават все по-непосилни за голям брой от населението. От друга страна глобалния стремеж за пестене на енергия в контекста за постигане на устойчиво развитие, тъй като отоплението покрива около 70 на сто от битовата консумация на енергия и опазването на климата, чрез намаляване на вредните емисии.

---

[3] НСИ, Преброяване на населението 2001 г.

Проблемът за енергийната ефективност на жилищната сграда е осъзнат и институализиран в национален мащаб. Разработена е и се провежда държавна политика за повишаване на енергийната ефективност при крайно потребление на енергията и предоставянето на енергийни услуги. С приетия от Народното събрание и влязъл в сила на 14.11.2008 г. Закон за енергийната ефективност се създаде правната основа и се определиха дългосрочните цели за енергийни спестявания за постигане на конкурентоспособност на икономиката на страната. В закона се посочиха и задълженията на органите на държавната власт и органите на местното самоуправление за премахване на съществуващите пречки и недостатъци, които възпрепятстват ефективността от крайните потребители на енергия.

Все по-голямо значение придобива енергията от възобновяеми енергийни източници. Именно на тях разчита във все по-голяма степен и Европа, както се вижда категорично от доклада на Eurostat за 2009 г. България също залага на нетрадиционни източници на алтернативна енергия. В проекта на енергийна стратегия на България до 2020 г. е предвидено да постигне до края на следващото десетилетие 16 % от цялата използвана енергия в страната (електрическа и топлинна) да е възобновяема[4]. Сега основната част от мощностите, които не разчитат на горива, са водноелектрическите централи, но в бъдеще ще расте относителния дял на ветрогенераторни паркове, слънчеви колектори, фотоволтаични клетки, използването на малки локални централи на биомаса, които използват отпадъчна дървесина от мебелното и други произвдства и др.

Независимо от обстоятелството, че е определен ясно проблема, че е налице правна уредба за неговото отстраняване масови практически действия по енергийното обновяване на жилищните сгради още не са осигурени. Принудителното разхищение на енергия и пари продължава. Съществуващите лоши експлоатационни качества на голяма част от сградния фонд и лошата система на управление и поддържане водят до ненужно консумиране на почти двойно повече от необходимата енергия.

Всичко това общините трябва да вземат предвид когато разработват собствената си стратегия за енергозадоволяване. Тук трябва да се използват широко националните и европейските инструменти

[4] Проект на енергийна стратегия на България до 2020 г. МРРБ – С. 2008

за финансиране, като например мярката „Подкрепа за създаване и развитие на микропредприятия", създаване на общински фондове за обновяване на сградите и др.

Един от основните проблеми при управлението на общинските жилища е че, този фонд е силно разпръснат сред етажната собственост. Почти няма цяла сграда с обществени жилища, което го прави трудно управляван и неефективен.

Значителна подкрепа за включването на страната ни в единната европейска среда на обитаване с единни общоприети норми и изисквания за устойчиво развите в хармония с околната среда ни оказва Програмата на ООН за развитие, която стартира в България през януари 2003 г. На основата на задълбочен анализ се установи, че външните ограждащи елементи на повечето сгради в България имат реални коефициенти на топлопреминаване, които са 3-5 пъти по-високи в сравнение с нормите за новото строителство въведени у нас през 1999 г. Най-големи са проблемите в сградите, строени по едропанелна технология. Редица експертни оценки и анализи показват, че панелните жилищни сгради се нуждаят от неотложен ремонт на вътрешните инсталации и на хидроизолацията на покрива.

Отчитайки липсата на достатъчен съвременен опит в управлението на недвижими имоти, Програмата на ООН за развитие (ПРООН) съвместно с Министерството на регионалното развите разработи и започна през 2007 г. проект „Демонстрационно обновяване на многофамилни жилищни сгради". Целта на проекта е да разработи широкоприложима схема за обновяване на многофамилни сгради. Проекта представлява типично публично частно партньорство между министерството на регионалното развитие и благоустройството, общинските съвети, фонд „Енергийна ефективност", собственици на жилища организирани в доброволни сдружения (етажни собственици) и ПРООН.

В резултат на изпълнението на проекта към средата на 2010 г. са обновени 27 многофамилни жилищни сгради с 1 093 домакинства и околните им пространства. Облагородяването на околните пространства е извършено основно с активното участие на общинските съвети.

Във всички български общини има незастроени общински имоти. Един от основните проблеми при тяхното управление е, че за

голям брой от тези имоти все още липсват одобрени кадастрални планове, което е проблем за идентифициране и актуване. Една значителна част от общините получиха незастроени имоти, които бяха във владения от военните поделения.

Незастроените терени са голям резерв и предоставят широки възможности на общинските съвети за приемане на управленски решения относно използването на тези терени. Една от възможностите е чрез публично частно партньорство да се привлекат надеждни инвеститори и в зависимост от характера и местоположението на терена да се построят жилищни комплекси, производствени сгради, офис сгради, търговски центрове и т.н.

Застроените имоти биват с най-различно предназначение – обекти за търговия и услуги, за производствена дейност, за медицински дейности и т.н. Управленските решения при застроените имоти могат да бъдат отдаване под наем на цели имоти или на части от тях, продаване, отдаване на концесия и т.н. Имоти общинска недвижима собственост могат да се отдават под наем безвъзмездно на организации и предприятия на бюджетна издръжка, за читалищни, образователни, социални, здравни и културни дейности, пенсионерски и спортни клубове.

За ефективното управление на застроените обекти е необходимо да се направи обстоен анализ на тяхното физическо състояние и ако е необходимо да се предвидят средства за санирането им. За застроени обекти, към които за по-продължителен период не е проявен интерес за наемане на физически и юридически лица, не са в добро експлоатационно състояние и обременяват общинския бюджет с разходи без да формират приходи се прави обстоен преглед и се предприемат конкретни действия за преодоляване на това състояние.

Чрез жилищните имоти, общините осъществяват значителна част от своята социална политика. От проучването на общинските имоти в страната се установи, че голяма част от жилищния фонд е стар и амортизиран особено в общините. В досегашната практика в бюджета на общините не са предвиждат средства за поддръжка на жилищния фонд, а разходите за текущ и основен ремонт са за сметка на наемателите.

Общинската пътна мрежа, която е публична общинска собственост, заедно с транспортната инфраструктура са едни от главните фактори за по-висока пазарна и потребителска стойност на общинската недвижима собственост.

За осигуряване на бърз и удобен достъп до основните населени места, всяка община трябва да се погрижи най-напред за рехабилитиране (възстановяване на експлоатационно-техническите параметри) на общинската пътна мрежа и крайпътната инфраструктура, а след това и за тяхното разширяване и усъвършенстване. За целта е необходимо да се разработи стратегия за изграждането и развитието на общинската пътна мрежа и крайпътната инфраструктура, както и на онази част от републиканската пътна мрежа, която се намира на територията на общината.

В съвременните условия мениджмънта на недвижимата собственост се е превърнал в процес, който се развива с много високи темпове, става все по-сложен, обхваща нови и нови дейности, а границите му непрекъснато се разширяват. Докато и днес управлението на собствеността все още може да се осъществява директно от собственика (най-често управленец любител), то мениджмънта става все повече дело на професионалисти. Техният брой бързо расте – по темпове на растеж са на второ място, непосредствено след областта на Интернет технологиите. Изискванията към тези професионалисти непрекъснато нарастват, те трябва да бъдат компетентни вече в много повече области, да имат много и разнообразни умения, да се справят с растящата сложност на това управление. Все повече им се налага да работят в тясно взаимодействие и при съвместна (поделена) отговорност с различни професионалисти: по управление на човешките ресурси, по информационните технологии, по финансите и др.

Тези повишени изисквания налагат общинские съвети да полагат усилия за повишаване квалификацията на кадрите си и да започнат да прилагат практиката управлението на недвижимата общинска собственост да се осъществява от професионални организации.

Няколко големи предизвикателства пред мениджмънта на недвижимата общинска собственост в настоящия момент ще определят насоките на бъдещото му развитие. Това са екологическия фактор (все по-строги изисквания към опазването на природната среда), со-

циалните изменения (нови изисквания към условията на труд, работно място и работна ръка), много бързото развите на информационните и комуникационни технологии, както и зачестилите случаи на извънредни ситуации (природни бедствия, насилие, тероризъм).

Всяка община, която иска да повиши пазарната и потребителска стойност на своята недвижима собственост следва в максимална степен да използва, както националните, така и европейските възможности за финансиране. С подходящо разработени проекти може да се кандидатства например за съфинансиране от Европейския съюз чрез Структурните фондове на ЕС, Фонда за органите за местно самоуправление в България (ФЛАГ) и др. европейски програми.

INCREASING THE MARKET AND THE CONSUMER VALUE OF THE MUNICIPAL PROPERTY IN BULGARIA

Assoc. Prof. Stoyan Tagarev, Ph.D.
University of.National and World Economy – Sofia

Abstract: Since the beginning of the transition to the market economy in Bulgaria the municipalities became owners of substantial amounts of real estate (public buildings, schools and hospitals, housing). To better serve the public purposes they have to increase the market and consumer value of this real estate. This paper analyses the current situation and outlines the best issues of municipal property management to support the local economic development.

Key words: Market Value, Consumer Value, Municipal Property.

ПРОБЛЕМИ НА ФАСИЛИТИ МЕНИДЖМЪНТА ВЪВ ВИСШЕ УЧЕБНО ЗАВЕДЕНИЕ

Петко Кьосев
Доц. д-р Георги Забунов
Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: фасилити мениджмънтът, управление на собствеността (пропърти мениджмънт), критична инфраструктура, енергийна ефективност.

I. Въведение

В контекста на недвижимата собственост и възможностите за ефективното й управление, проблемите на фасилти мениджмънта са широкообсъждани на организираните от катедра "Икономика и управление на строителството" конференции. Един от резултатите, който ще отчетем като положителен, е използването на понятието "фасилити мениджмънт" в специализираната литература на български език. До скоро това понятие се използваше у нас само от бизнеса, но не и в научните среди. Дори все още в учебните планове на катедра "Икономика на недвижимата собственост" на УНСС дисциплината се нарича "Управление експлоатацията на сгради и сградни съоръжения". На фона на безогледното наукообразно използване на чуждици в икономическата литература у нас подозрението на колегите по отношение на поредните нови думи в специализираната терминология е разбираемо. Можем вече с удовлетворение да отбележим, че благодарение на съвместните ни усилия с колегите от практиката, успяхме да наложим понятието като необходим специфичен термин в българската научна литература. Обобщавайки част от опита, споделян на конференциите на двете катедри от практици и изследователи, можем да изведем следнто определение за фасилити мениджмънт:

Системен и непрекъснат процес на нормиране, планиране, организиране, активно съпровождане (мониторинг), отчитане и анализиране на действията и ресурсите, необходими за ефективната експлоатация на сградите от лица и организации; Този процес протича в обектите на недвижима собственост на лицата и организациите и е

предназначен да осигури постигането на целите им, свързани с тази недвижима собственост.

С други думи, фасилити мениджмънтът се разглежда като част от управлението на недвижимата собственост (пропърти мениджмънта). Но дакато последното се фокусира върху субекта на собствеността, неговите цели, интереси, желания и т.н., то акцентът при фасилити мениджмънта е върху обекта, характеристиките му и възможностите за икономично разходване на ресурсите при реализацията на набелязаните от субекта цели.

Такъв поглед върху фасилити мениджмънта хвърля нова светлина върху субекта на собствеността. Целта на настоящия доклад е да покаже, че използването на фасилити мениджмънт в университета поставя нови предизвикателства пред управлението му като цяло, както и да очертае някои практически проблеми пред използването на утвърдилите се в практиката методи и подходи. По-конкретно, за да се използват инструменти от арсенала на фасилити мениджмънта, ръководството трябва да разработва цялостен план за управление на собствеността. Този план, от своя страна, трябва да е детайлно обвързан с плана за учебната дейност. Трябва да гарантира осигуряването й с необходимия сграден фонд със съответните характеристики по такъв начин, че учебният процес да протича нормално. На практика, това е една от необходимите предпоставки за разделяне на академичното от административното управление. Ръковоството на университета (на най-високо равнище) разработва стратегически план. На неговата основа се определят стандарти за качество на обучението. Изискванията към сградите и сградните съоръжения са част от тази система от стандарти. Задачата на фасилити мениджмънта е да посрещне посочените стандарти при строг контрол върху разходите. Разбира се, в реалността процесът е малко по-усложнен. При разработването на плановете и стандартите информацията се движи по вертикала и в двете посоки. Изискванията към учебните зали, асансьорите и т.н., се формират от ръководството при непрекъсната комуникация с фасилити мениджърите. Това позволява да се отчетат всички възможности и ограничения. Крайните решения са в ръцете на университетското ръководство, а фасилити мениджмънтът е изпълнител на тези решения. Същевременно, той е и източник на експертни знания, необходими за нормалното протичане на процеса на планиране.

II. Задачи на фасилити мениджмънта за ефективно управление на собствеността

В основата на ефективния фасилити мениджмънт лежи процесният подход. Всяка организация може да се разглежда като съставена от структурни звена, които си взаимодействат. При тези взаимодействия се разгръщат процесите, осигуряващи нормалното функциониране на организацията. Задачата на мениджмънта е да координира звената по такъв начин, че да се създадат условия за оптимално протичане на процесите. При това са възможни два подхода: във фокуса да бъдат функционалните звена (организационните структури) или самите процеси. Първият позволява тясна специализация на персонала, повишаване на квалификацията и др. Вторият гарантира оптимално натоварване на персонала и гъвкаво изпълнение на разнообразни задачи, но може да наложи усвояване на работни умения от различни области. Съвременният мениджмънт изисква водещи да са процесите, а организационните структури да ги следват[1].

Логиката на подхода е следната. След като формулира своята мисия и главни цели, организацията пристъпва към разработване на общата си стратегия за достигане на тези цели. Следва анализ на силните и слабите страни, на заплахите и възможностите на средата. На тази основа се очертават стратегичските алтернативи и се избира обща стратегия на организацията. На следващия етап за реализацията на тази обща стратегия се разработват частни стратегии – маркетингова, финансова, производствена, за управление на персонала. В последните години наред с всички тях се разработва и стратегията за управление на недвижимата собственост. Макар и появил се като практика сравнително скоро, този акцент е съвсем логичен. Недвижимите имоти съставляват голяма част (често най-голямата) от дълготрайните материални активи на организацията. Освен това анализите в други страни показват, че разходите по експлоатацията на един имот за времето на жизнения му цикъл могат да надхвърлят над четири пъти разходите по придобиването му. Възниква задачата да се оптимизират съвкупните разходи – за придобиване и за експ-

[1] Това в никакъв случай не трябва да се разглежда като отстъпление от принципа на Чандлър, че стратегията следва структурата. По-скоро се дават практически насоки как да се следва този принцип: процесите се проектират да реализират стратегията, а функционалните звена – да осигуряват оптималното протичане на процесите.

лоатация – за целия срок на съществуване на имота. При това следва да се отчита, че възможностите за оптимизация на разходите по време на експлоатация са най-добри още на етапа на проектиране.

Всички частни стратегии са тясно обвързани помежду си. Разработвайки продуктите си, организацията има виждане за техните характеристики и особености. На тази основа се преценяват потребностите от производствени мощности, а от тук и от сгради за нормалното им разполагане. Още по-остро стои този въпрос при организациите, произвеждащи услуги. Напр. за една банка е важно не само да гарантира сигурността на операциите с пари на клиентите, но и да бъде достъпна за тях, да им предоставя удобство и комфорт в процеса на обслужване и др. Задачите на едно висше учебно заведение не са много по-различни.

След като се изяснят задачите (следствие от характеристиките на продукта или услугата) се определят изискванията към недвижимата собственост – какви сгради и с какви характеристики са необходими, за да се изпълни производствената програма. Планът за управление на недвижимата собственост конкретизира предстоящите действия – да се ремонтират съществуващи сгради, да се строят нови, да се наемат. Задачата на фасилити мениджмънта е да изпълни стандартите, определени в плана за управление на недвижимата собственост, при строг контрол върху разходите. За да се постигнат оптимални резултати, във фасилити мениджмънта се използва процесният подход. Това значи, че този подход трябва да се използва и в другите звена на одганизацията.

Много са аргументите за изместване на фокуса от функционални звена (организационни структури) към бизнес процеси. Някои от по-важните са следните[2]:

- Всеки процес има свой потребител и съсредоточаването върху процесите води до по-добро удовлетворяване на потребителите;

- Всеки процес има вход (с доставчик на входа) и изход (с потребител на изхода). От потребителя към процеса и от процеса към доставчика има обратни връзки, които по същността си са изисквания. С този прост инструмент могат да се представят различни по сложност ситуации;

---

[2] Бьерн Андерсен, Бизнес Процессы – инструменты совершенствования. М., 2003.

- Определянето на границите на процесите, а също така на доставчиците и потребителите, позволява подобряване на взаимното разбиране по отношение на изискванията и тяхното удовлетворяване;

- При управлението на процес, който протича в рамките на няколко отдела, се подобрява координацията между тях и се преодолява т.нар. субоптимизация (поставяне интересите на звеното пред тези на организацията);

- Назначава се т.нар. управляващ процеса, който отговаря за всички негови аспекти и така се избягва фрагментирането;

- Управлението на процесите позволява по-добре да се контролират ресурсите и времето за изпълнение на работата.

В основата на процесния подход стои разбирането за бизнес процес[3]. Това е:

- верига от логически свързани, повтарящи се действия, в резултат на които

- се използват ресурсите на предприятието за

- преработване на обекти (физически или виртуално)

- с цел достигане на определени измерими резултати или продукция за

- удовлетворяване на вътрешни или външни потребители.

С помощта на тези определения всички дейности на организацията могат да се представят като бизнес процеси или като част от такива.

III. Проблеми на фасилити мениджмънта във висше учебно заведение

Практическото използване на фасилити мениджмънта в дейността на висше учебно заведение се сблъсква с непредвидени от теорията трудности. Най-неочаквано, няма особени затруднения за прилагане на процесния подход. Средните изисквания към сградния фонд са ясни в повечето университети, макар и да не са формулирани във вид на стандарти за изпълнение. Това предстои да се направи и основен консултант на университетските ръководства за тази дейност могат да бъдат звената за фасилити мениджмънт. Няма затруд-

[3] Eriksson Quality Institute. Business Process Management. Ericsson, Gothenburg, Sweden, 1993.

нения и по отношение на планирането, въпреки че са малко университетите, които се придържат към строга процедура за стратегическо планиране. Всеки университет планира приема си. Известни са потоците (броя на студентите, административните групи) и учебните програми за всеки поток/група. На тази основа са ясни потребностите от учебни зали, кабинети и др.

Трудностите се появяват от съвсем неочаквани посоки и ситуацията в УНСС – София може да послужи като пример за илюстрация.

Въпреки че е сравнително нов, все пак сградният комплекс на университета е построен през 70-те години. Основната част от строително-монтажните работи са изпълнени от строителна организация, която вече не съществува – Строителни войски. Архитектурата на сградата е в стила от посоченото време. Покривът на сградата е с площ приблизително десет декара. На практика, това са десет декара басейн, отводняването на който създава някои проблеми дори и към настоящия момент. Основната част от проблемите са заложени още на етапа проектиране и после са задълбочени при изпълнението. Отводнителните тръби образуват хоризонтално-вертикална система, която е вградена в сградите. Липсва документация за тази система и при появата на течове се търси, за да се открият и отстранят причините. Това е много неприятен процес, свързан не само с непредвидени разходи, но и със затруднения и неудобства за учебния процес. Намирането на въпросната документация би могло сериозно да облекчи процеса, а и да позволи да се вземат превантивни мерки. Към момента, обаче, всички опити тази документация да бъде открита са безуспешни. Възможните места, където би могла да бъде намерена, са проверени. Това са Дирекция архитектура и градоустройство към Столична община, бившата Инвестиционна дирекция към тогавашното Министерство на образованието и бившата база на ГУСВ в с. Челопечене, където се съхранява архивът. Търсенето и на трите посочени места не даде резултат.

Добре окомплектованите документи са задължителни за успешен фасилити мениджмънт и на този въпрос в УНСС се отделя необходимото внимание. Преди пет години беше извършено заснемане на сградния фонд на университета. Сега разполагаме с проект на сградния комплекс с всички размери, но без инсталациите, които са скрити. Това ни поднася неприятни изненади в някои моменти. В

новия учебен корпус на УНСС, който беше открит през 1993 г. ситуацията е по-различна и тук разполагаме с техническата документация от строителя.

Плановите ремонти са водещи мероприятия във фасилити мениджмънта. За съжаление, към настоящия момент поради кризата и орязването на бюджетите на всички висши учебни заведения, плановете ремонти са преустановени и се извършват само спешни. Това не е нормална ситуация според съвременния фасилити мениджмънт, но такива са реалностите, с които трябва да се съобразим. Това на практика изкривява основните идеи на фасилити мениджмънта – оптимизиране на разходите в рамките на целия жизнен цикъл на имота, а не само на определен етап от живота му. Пример в това отношение в УНСС са подовите настилки, стенните покрития и вратите. Те бяха изцяло подменени и благодарение на възможността да се закупи действително качествен продукт, се сведоха до минимум разходите за поддръжка. Съответно, намаляха разходите за единица време от периода на експлоатация.

В този контекст добрият фасилити мениджмънт доведе до неочакван предварително положителен „страничен" ефект. Определено може да се каже, че се наблюдава промяна в манталитета на студентите. Добре поддържаната материална база ги респектира и играе възпитателна или възпираща роля по отношение на поведението им. Преди да се поставят новите стенни облицовки, които са много удобни за поддържане и почистване, отпечатъци от студентски обувки се появяваха по стените и цоклите веднага след освежаващите боядисвания. Сега такива не се появяват дори и в няколкото участъка от сградата, в които няма поставени от новите облицовки. Може би за някого примерът е незначителен, но въздействието на добрия фасилити мениджмънт върху поведението на студентите е видимо.

Не са малко и проблемите, които не са свързани пряко с кризата, а са се превърнали в нормални за сферата на образованието. Един от тях е квалификацията на кадрите, участващи в поддръжката. Поради ниското заплащане трудно се привличат кадри с подходяща квалификация. Пример в това отношение е охраната. Много е голямо текучеството и при хигиенистите.

Сигурността и енергийната ефективност са ключови направления в дейността на фасилити мениджмънта и е естествено като се

спомене едната да стане дума и за другата. Енергийната ефективност е направление от дейността, в рамките на което могат да се реализират много сериозни икономии на средства. Много сериозен проблем в това отношение при нас бяха старите дограми, заради които се губеше голяма част от топлоенергията. Наложи се да се подменят дограмите във всички сгради и това веднага даде резултати. Освен това в експлоатация се въведоха мощности изградени преди, но не работили до момента. Аулите са отремонтирани и си имат своя собствена климатизация, която на този етап работи само в режим отопление. Това позволява занятията с големите потоци да се водят при едни много добри условия, несравними с предишните. При това при успешен контрол върху разходите. Може би едно от направленията в по-нататъшната работа ще бъдат договори с ESCO компании, но на този етап няма интерес от такива. Това е свързано с липсата на средства към момента и може би в бъдеще ситуацията ще се промени.

Има какво да се желае още и по отношение на сигурността. Необходимо е да се подобрят характеристиките на системата за пожароизвестяване. Такава има и тя функционира, но е локална. Като съществен елемент на критичната инфраструктура, е необходимо да се изгради такава система за сградния комплекс като цяло.

Някои от проблемите на нашия университет са пряко следствие от значими проблеми на град София. Вероятно ситуацията в другите големи градове на страната не е много по-различна. Проблемите с паркирането в Студентски град се отразяват и на УНСС. Към момента университетът не може да осигури паркоместа за студентите, а среща затруднения и по отношение на преподавателите и служителите. Очевидно, местата за паркиране са особено ценни тук и дисциплината на ползващите паркинга е много слаба. На практика, системата с автоматични врати и дистанционни управления се компрометира. Дистанционните по различни пътища попадат извън кръга на преподавателите и служителите. Търсенето е достатъчно голямо, за да се включат и създатели на пиратски устройства, копиращи сигнала на „законните" дистанционни управления.

Накрая, но не и по значение, могат да се посочат и някои специфични за фасилити мениджмънта на учебни заведения проблеми. Осветлението на помещенията е важна предпоставка за качеството на учебния процес. Поддържането му в изрядно състояние е усложнено от височината на помещенията и спецификата на разположени-

ето им. Високите амфитеатрални сгради не позволяват да се използват традиционни стълби за безопасна подмяна на осветителните тела. Тази дейност не е удачно да се възлага на външна фирма, тъй като по същноста си е подмяната на консуматив. От друга страна, значението й за качеството на учебния процес е голямо и трябва да се извършва редовно. В момента използваме платформа-скеле за равните високи помещения и коридорите и стълба с рамо за амфитеатралните зали. Все пак, дейността не е съвсем безопасна и в тази насока може да се потърсят нови решения.

Посочените примери в никакъв случай не изчерпват кръга от проблеми. Задачата на изложението е по-скоро да постави начало на изследванията в една област, която е много специфична и особено интересна за всички нас.

IV. Заключение

В заключение може да се каже, че наред с общите проблеми на всички по-големи обществени сгради, във висшите учебни заведения фасилити мениджмънтът се сблъсква и със специфични проблеми. Като общи можем да изведем проблемите, свързани с критичната инфраструктура и енергийната ефективност, а като специфични – проблемите, произтичащи от особеностите на учебния процес във висшите учебни заведения.

FACILITIES MANAGEMENT PROBLEMS IN UNIVERSITY

Petko Kiosev
Assoc. Prof. Georgi Zabunov, Ph.D.
University of.National and World Economy - Sofia

Abstract: The report aims to pay attention to problems that are specific to university facility management. The connections between university strategic planning, university property management and university facility management are discussed. Some specific problems and their potential solutions are pointed out.

Key words: Facility Management, Property Management, Critical Infrastructure, Energy Efficiency.

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ИЗПОЛЗВАНЕ НА CRM-СИСТЕМИТЕ ПРИ ПРОДАЖБАТА И ОБСЛУЖВАНЕТО НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

Доц. д-р Тихомир Пелов
Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: управление на отношенията с клиенти, процесен подход, система за административно управление, агенции за недвижими имоти, фасилити мениджмънт.

През 90-те години на миналия век във водещите индустриални страни се появи нова пазарна философия, която разглежда клиентската база като втора по ценност съставна част на всеки бизнес, нареждайки я след уникалното търговско предлагане, което конкретния бизнес създава. Тази философия се реализира чрез Системата за управлението на отношенията с клиенти (от англ. Customer Relationship Management System, CRM) – фирмена стратегия целяща установяване на дългосрочни взаимоотношения с всеки клиент, с оглед максимално задоволяване на неговите потребности и осигуряване на дългосрочна печалба.

У нас за CRM – системите едва сега започва да се говори, при това за евентуалното им приложение в големи високотехнологични предприятия с широк продуктов асортимент. С настоящата разработка целим да разкрием възможностите за използване на тази нова бизнес-технология в сферата на продажбите и обслужването на недвижими имоти, т.е. в дейността на агенциите за недвижими имоти и фасилитис – компаниите.

CRM е ефективна симбиоза между бизнес-философия и технология, управленска концепция, която се опира на набор от програмни приложения /софтуер/, които позволяват: първо, да се събира информация за клиентите; второ, тази информация да се съхранява и обработва, и трето, информацията да се представя в удобен вид, да се транслира където и комуто тя е необходима за анализ, изводи, вземане на управленски решения и предприемане на конкретни действия. Това са ключовите функции на CRM – системите от технологична гледна точка.

CRM-системите са гъвкави и многофункционални, дават възможност на фирмите да решават различни задачи. Съществуват три основни вида CRM-системи: 1. за оперативно ползване – този вид системи са най-разпространени в традиционния бизнес; 2. за аналитично ползване 3. за колаборационно /интерактивно/ ползване. Напълно изградената CRM-система трябва да включва и трите вида CRM-системи в качеството им на взаимосвързани подсистеми:

Оперативната CRM – подсистема предоставя оперативен достъп до данни за клиентите в процеса на взаимодействие с тях в рамките на такива бизнес - процеси като маркетинг, продажби, обслужване и т.н. Функциите на тази подсистема са:

- Поддържане на взаимодействие на всички равнища чрез възможните канали за връзка;
- Синхронизация на взаимодействието с клиентите по всички канали;
- Създаване профили на клиентите;
- Управление на контактите с клиентите;
- Прогнозиране и осъществяване на продажбите;
- Поддържане на дилърска мрежа;
- Създаване на центрове за обслужване на клиентите.

Аналитичната CRM – подсистема осигурява обединение на разпръснати данни и техния съвместен анализ за изработване на действени маркетингови стратегии, за ефективно управление на продажбите и обслужването на клиентите. С помощта на тази подсистема се осигурява:

- Обработка и анализ на данните, характеризиращи клиента – история на контактите и сделките, предпочитания, рентабилност;
- Определяне на ценността на клиентите;
- Създаване на модели на поведение;
- Мониторинг и анализ на поведението на клиентите;
- Анализ на рентабилността от работата с отделните клиенти и различните категории клиенти;
- Анализ и прогнозиране на очакванията на всеки отделен клиент;
- Индивидуализация на предложенията за всеки клиент на база на предпочитанията му;
- Анализ на продажбите, обслужването и рисковете.

Колаборативната /интерактивната/ CRM – подсистема осигурява непрекъснато взаимодействие на фирмата с клиентите й. Дава възможност на клиентите, макар и косвено да участват в дейността на компанията и да влияят на процесите по разработването на фирмените продукти, тяхното производство и сервизно обслужване. Функциите на тази подсистема са:

- Осигуряване на безпрепятствена връзка с клиентите по удобен за тях начин;
- Координация на каналите на взаимодействие с клиентите;
- Управление на поръчките;
- Разработка на единни правила за общуване с клиентите;
- Интеграция с други системи: ASM, ERP и др.

За успешното внедряване и използване на CRM – системите фирмата задължително трябва да постави своето управление върху основите на процесно-ориентирания подход и да въведе Системата за административно управление /ASM – Administrative Management System/.

Процесно-ориентирания подход позволява фирмата да се организира и управлява така, че нейната дейност да бъде насочена към постоянно подобряване на качеството на крайния продукт и удовлетворяването на клиентите. Този подход се основава на понятието "бизнес-процес". В стандартите ISO 9001:2000 той се определя като устойчива, целенасочена съвкупност от взаимосвързани видове дейности /последователност от извършвани работи/, която по определена технология преобразува входовете /ресурсите и потоците/ в изходи /резултати от цялостната дейност/ представляващи ценност за потребителите. Последните могат да бъдат вътрешни /ползват резултатите от предходен бизнес-процес/, и външни /ползващи или употребяващи резултатите от дейността на фирмата/. Всеки конкретен бизнес-процес трябва да има организатор, който има на свое разположение персонал, инфраструктура, програмно и техническо осигуряване, информация за бизнес-процеса и носи отговорност за резултатите от бизнес процеса и неговата ефективност.

Много важен момент при внедряването на процесния подход в управлението е разработването на т.нар. ключови /базови/ показатели за оценяване на извършената работа **(key performance indicators, KPI)**, които дават възможност управлението да се основава на адек-

ватна и достатъчна информация. Основните групи KPI за агенциите за недвижими имоти и фасилитис-фирмите могат да бъдат:

- финансово-икономически показатели, които непосредствено влияят върху печалбата;

- показатели, които влияят върху качеството и ефективността на обслужването на клиентите;

- показатели, които влияят върху ефективността на функциониране на фирмата;

- показатели, които влияят върху ефективността на работата на всеки сътрудник от фирмата.

Системата за административно управление /ASM – Administrative Management System/ е фундамента за решаването на двете най-важни задачи на управлението: първо, създаване на рационална организация на труда на всяко работно място, и второ – мотивиране на всеки работещ в организацията за производителен и качествен труд. Цялостната ASM се състои от две взаимосвързани подсистеми:

- **Организационна система за управление**, чиято задача е: на основата на планиране, организация на труда и контрол да се осигури рационално движение на материалните и информационните потоци във фирмата с цел получаване на максимално висока печалба. Нейни съставни части са: прозрачна система за планиране и бюджетиране; правилно изградена структура на управление на основата на процесния подход; правила за бизнес-единиците и длъжностни инструкции; описание на щатовете и длъжностите; маршрутни карти за движението на документооборота; формите на документите, които се използват в документооборота. Организационната система трябва по най-добрия начин да отговаря на въпросите: кой, какво, как и кога трябва да върши в организацията с оглед изпълнението на нейните цели и задачи.

- **Система за административно управление на персонала**, наричана още **Рационален модел на трудовите отношения**, чиято основна задача е да осигури високо равнище на производителност и качество на труда, на производствената и трудовата дисциплина на всяко работно място, на основата на правилно регулирани трудови отношения и използване на ефективна система на заплащане на труда.Съставни части на модела са: унифицирана тарифна система;

унифицирана резултираща система; унифицирана система за участие на персонала в доходите /печалбите/. Рационалният модел на трудовите отношения предлага решения на въпросите: как всеки трябва да работи; как да се заплаща труда; как ръководителите да управляват персонала; как да се изграждат и какви да бъдат взаимоотношенията всеки работещ във фирмата с неговите ръководители и колеги.

Ако CRM се разгледа от гледна точка на конкретни бизнес-процеси, то могат да се открои два основни вида:

- Комуникативен /или оперативен / бизнес-процес, който позволява да се усъвършенстват отношенията с клиентите.
- Аналитичен бизнес-процес, който позволява да се обобщава и систематизира клиентската база и да се правят прогнози за бъдещите продажби.

Фирмите работещи в сферата на продажбите и поддържането на недвижими имоти благодарение на CRM-технологията могат да придобият следните конкретни преимущества:

1. В областта на управлението на продажбите

- Наличието на пълна информация за всеки клиент и за историята на продажбите дава възможност да се увеличи броя и скоростта на сключването на сделките, опростява се процеса на повторните продажби на клиенти на фирмата, става възможно предаването на информация за потребностите на клиента между отделите на фирмата /т.нар. щафета на продажбите/.
- В базата данни се съхранява изчерпателна информация за потенциалните и реалните клиенти, получена в резултат на пазарните проучвания, както и историята на работата с всеки клиент. Така нито един клиент не остава забравен и веднага може да се реагира на неговите желания.
- Натрупаната статистическа информация позволява да се оцени вероятността за сключване на сделките и при недостиг на ресурси фирмата да се концентрира върху най-перспективните клиенти.
- Съкращава се продажбения цикъл и добрите продажбени практики са на разположение на сътрудниците от отдела по продажбите.

- Наличието на информационна база относно стандартните и най-често задаваните въпроси от клиентите, а така също за слабите и силните страни на конкурентите дава възможност и на начинаещите брокери в агенциите и на новопостъпилите консултанти във фасилитис-фирмите да работят ефективно с клиентите.
- На основата на проучването на натрупаната информация се добива по-цялостна представа за потребностите на всеки клиент, постига се по-високо равнище на тяхното задоволяване;
- Класифицирането /селектирането, ранжирането/ на клиентите по техните финансови възможности и мотивираността им за покупка дава възможност да се управлява процеса на предоставяне на намаления от офертните цени на имоти и на фасилитис-услуги.
- Заложената в CRM- системата функция за контрол на плащанията на клиентите дава възможност да се проследява историята на взаимоотношенията с тях и да се оперира много по-гъвкаво при оформяне на продажби на лизинг, разсрочване на плащанията и др.
- С помощта на CRM – системата се автоматизира контрола по придвижването на заявките на клиентите. Съкращава се времето за отговори на запитвания на клиентите и обработката на отговорите.
- Използването на CRM-система понижава разходите свързани с работата с клиентите и подобрява качеството на обслужването.
- CRM-системата позволява да се създадат и да се използват шаблони за контакти и действия при изпълнение на типови операции.
- Осигурява се много по-добро управление на изпращането и получаването на електронни писма.
- CRM – системата автоматизира рутинните операции и намалява свързаните с тях разходи.

2. В областта на управлението на персонала

- Възможността да се планират контактите и средствата за работа със сътрудниците позволява по-ефективно да се използва работното време.
- Ръководителите на фирмите контролират не само резултатите, но и самия процес на продажбите с помощта на обективни показатели: ефективност на първичните контакти, периодите за реализиране на имотните оферти, средния обем на сделките и др. Могат да

се открият слабите места в работата на мениджърите и да се коригира тяхната дейност.

- Мениджърите имат удобен инструментариум за набиране, съхраняване и търсене на данни за клиентите, за планиране на своята работа, за масово разпращане на информация, а така също възможност за автоматично оформяне на сметките, регистриране на планираните и фактическите плащания.
- Получаването на отчети за ефективността на работата с клиентите, събирането и обработването на пазарна информация в единна база данни дава възможност за откриване на проблеми на етапа на тяхното появяване /промени в търсенето, в удовлетвореността на клиентите и др./.
- CRM – системата дава възможност за разделяне на продажбите на отделни етапи и процеси, за контрол върху сроковете и резултатите от изпълнени на сделките, за прогнозиране обема на продажбите, за оценяване на резултатите и ефективността на работата.
- Всеки сътрудник на фирмата може да съпостави своите успехи в работата с действията на останалите сътрудници, да получава информация за допълнителни възнаграждения /минали и планирани/ и да разбере как да осъществява повече сделки. Системата поражда увереност у всеки сътрудник, че получаваното възнаграждение не зависи от личното му отношение с ръководството, а само и единствено от качеството на неговата работа.

3. В областта на маркетинга

- Управлението на маркетинга се подобрява благодарение на използване на системи за планиране, разработване, управление и реализиране на маркетинговите кампании и за маркетингов анализ;
- CRM-системата дава възможност да се провеждат икономични и ефективни акции на директен маркетинг чрез автоматично разпращане до клиентите на рекламни материали;
- На основата на сегментиране на пазара и анализ на клиентелата могат да се разработват навременни и мотивиращи предложения към определена или определени групи клиенти.
- Разкриват се нови възможности за директен маркетинг чрез отчитане на индивидуалните потребности на клиентите. Например,

обединяването на клиентите в категории и разпращането на оферти съобразно категорията на отделния клиент.

- Рекламните кампании имат много по-добра целенасоченост и са фокусирани към подходящите целеви групи от клиенти.
- CRM-системата позволява планиране и провеждане на рекламни и маркетингови кампании и анализ на резултатите от тях за всяка целева група, за всеки отделен продукт, по региони и т.н.
- С помощта на CRM-системата може да се проследява резултативността на конкретните маркетингови акции, а така също да се направи анализ на причините за неосъществяване на сделки в агенциите и причините за отказ от предлагани услуги на фасилитис - компаниите. Става възможно осъществяване на мониторинг на хода на продажбите в целевите сегменти и да се анализира ефективността на разходите в рекламния бюджет.
- Системата помага да се разработва и провежда ефективна конкурентна политика на основата на събраната информация за пазара, за конкурентите, за цените и др.

4. По отношение задържането /запазването/ на клиентите

- CRM-системата осъществява регистрация на проблемите на клиентите и откроява типичните проблемни случаи и ситуации, което улеснява анализа им и предприемането на адекватни действия за отстраняване на проблемите.
- Системата позволява да се проследява изпълнението на заявките, като контролира обработването им, предприетите действия и съставянето на отчети за изпълнението им. Това е гаранция за високо качество на обслужването.
- Благодарение на CRM-системата могат да се изпълнят очакванията на клиента да работи с фасилитис-фирма, която винаги точно и своевременно му предоставя информация, поддържа редовни контакти с него, винаги навреме и качествено решава проблемите възникнали по време на гаранционния срок, има персонално /индивидуално и уникално/ отношение към него.
- Системата винаги напомня за запланираните мероприятия с клиентите. Това позволява всеки клиент да се чувствува като “особен клиент” на фирмата, т.е. не еднократен купувач, а постоянен клиент, с който фирмата споделя своите успехи и трудности.

- По-тесните контакти с клиентите и отчитането на техните мнения и предложения значително подпомага процеса на усъвършенстване на предлаганите услуги.

OPPORTUNITIES FOR USING A CRM-SYSTEMS IN CASE OF SELLINGS AND FACILITY MANAGEMENT OF THE REAL ESTATES

Assoc. Prof. Tihomir Pelov, Ph.D.
University of.National and World Economy – Sofia

Abstract: The paper examines the essence and the functions of the Customer Relationship Management Systems. The conditions are mentioned for the performance of this systems, namely: the process approach and the administrative management system. The advantages, that the real estates agency and the facility management company due to the CRM- systems have got are proved- in the area on the rule of sales, the staff operation, the marketing, weather - bound of the customers.

Key words: Customer Relationship Management, Process Approach, Administrative Management System, Real Estates Agency, Facility Management.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ГРАЖДАН НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Доц. к.э.н. Александра Лях
Новосибирский государственный
архитектурно-строительный университет
(Сибстрин)

Ключевые слова: недвижимость, инвестиции, инвестиционная привлекательность недвижимости, инвестиционная деятельность граждан.

В настоящее время на российском рынке у частного инвестора имеется достаточно широкий выбор инструментов для размещения свободных денежных средств. Как показывает статистика, более половины россиян при наличии достаточных денежных средств предпочли бы вложить деньги в недвижимость.

Недвижимость гражданами рассматривается как благо или предмет потребления, то есть имущество, которое можно использовать лично; как товар, то есть актив, который можно купить и снова продать; как источник получения дохода – в результате совершения спекулятивной сделки купли-продажи недвижимости или от сдачи недвижимости в аренду. Инвестиции в недвижимость гражданами осуществляются при наличии у них потребности в одном из перечисленных свойств.

Частный инвестор может преследовать несколько целей инвестиционной деятельности в отношении недвижимости, которые могут меняться в процессе его жизнедеятельности. Ими могут являться:

– улучшение жилищных условий своей семьи;

– имущественное и финансовое обеспечение последующих поколений;

– защита своих сбережений и накоплений от инфляции;

– преумножение своих свободных денежных средств;

– получение регулярного текущего дохода.

Для достижения любой из перечисленных целей недвижимость является достойным объектом вложений.

Преобладающая часть населения рассматривает недвижимость (в частности жилье) как предмет потребления и это один из значимых объектов инвестирования, причем для абсолютного большинства – самого крупного инвестирования, которое они осуществляют в своей жизни.

Исследования показывают, что доля физических лиц (частных инвесторов) в структуре всех инвесторов, проявляющих активность в инвестировании недвижимости с целью получения дохода, составляет всего 4,1%[1].

Выбор инвесторов в пользу объектов недвижимости может объясняться следующими соображениями.

Во-первых, недвижимость не может обесцениться так сильно, как другие инвестиционные инструменты. Даже если произойдет небольшое падение цен на недвижимость, в дальнейшем, как показывает практика, неизбежен рост, как правило, перекрывающий инфляцию. В случае долгосрочных инвестиций вложения в недвижимость выгоднее банковских вкладов.

Во-вторых, недвижимость эффективнее других инструментов защищает инвестиции в условиях изменчивости условий инвестиционного рынка. По сравнению, например, с ценными бумагами у недвижимости низкая ликвидность, и это спасает инвесторов от соблазна быстрой продажи активов, которая возникает на высоколиквидном фондовом рынке при резком падении котировок, что, соответственно, может привести к обвалу рынка.

В-третьих, недвижимость вариантна в получении дохода. В зависимости от конъюнктуры рынка владелец недвижимости может ориентироваться на сегмент купли-продажи недвижимости, соответственно на доход за счет роста стоимости недвижимости со временем, либо сегмент по арендным сделкам, соответственно на доход от сдачи объекта в аренду. Главное, чтобы недвижимость одновременно была высоколиквидной и привлекательной для арендаторов.

---

[1] Информационные ресурсы. Биржа девелоперских проектов // http://www.birga.ingn.ru

Привлекательность недвижимости для частных инвесторов определяется такими факторами как[2]:

– инвестиции в недвижимость характеризуются большей степенью сохранности, безопасности и возможностью контролирования инвестором;

– достаточно высокая гарантия прав собственности инвестора на объекты недвижимости по сравнению с прочими активами;

– при быстром обесценивании денежных средств, недостаточной надежности их сохранности в финансово-кредитных учреждениях вложения в недвижимость позволяют сохранить средства от инфляции;

– вложения в недвижимость являются альтернативой для получения дохода при ограниченности или отсутствии других источников (например, трудового дохода);

– рынок недвижимости обладает потенциалом роста;

– риск инвестирования в недвижимость сопровождается приемлемой доходностью операций на этом рынке.

Степень инвестиционной привлекательности конкретного объекта недвижимости могут определять:

– месторасположение (престижность района, окружение, транспортная доступность, инфраструктура, и т.д.);

– состояние объекта (размеры, архитектурный стиль, функции, экстерьер, интерьеры, оборудование, инженерные коммуникации, общий физический износ);

– благоприятная рыночная ситуация (требуемое соотношение спроса и предложения недвижимости определенного функционального назначения, емкость рынка);

– недооцененность определенных видов недвижимости (не соответствие реальной стоимости рыночной – той, которая рассматривается большинством участников рынка как наиболее справедливая);

– величина эксплуатационных затрат (здания, сооружения и плодородные характеристики почвы требуют постоянной поддержки в надлежащем состоянии);

---

[2] Экономика недвижимости: рынок, правовые основы, инвестиции: Учеб. пособие / И.Р. Айтмухаметова, С.А. Гарина, Е.Б. Денисенко, Е.Н. Лебедева, О.В. Минина. - Новосибирск: НГАСУ, 2003. - 96 с.

– другие факторы.

Граждане, имеющие инвестиционный интерес к недвижимости, считают инвестиции в этот актив наиболее простыми для получения дохода. При этом инвестирование может осуществляться в разных формах. Инвестиции на рынке недвижимости могут выступать в форме реальных инвестиций (непосредственно приобретение недвижимости) и в форме финансовых инвестиций (приобретение ценных бумаг, обеспечением по которым является недвижимость). В последние годы наблюдается тенденция смены ориентира с прямых и реальных инвестиций, на непрямые, финансовые инвестиции.

Наиболее популярным видом инвестиций в недвижимость, рассматриваемой как реальный актив, являются вложения в жилую недвижимость. Согласно результатам опроса риэлторов, проведенного Интерфаксом, доля квартир, приобретаемых исключительно с инвестиционными целями, составляет 20 – 40 % всех приобретаемых квартир[3]. Это можно объяснить и тем, что частному инвестору конкурировать с крупными игроками рынка нежилой недвижимости (офисного, торгового, складского и другого назначения) сложно. Частный инвестор проигрывает инвестору-профессионалу на рынке недвижимости в возможности точной оценки выгодности и риска инвестиций, а также в возможности управления коммерческой и производственной недвижимостью.

Распространенными способами инвестирования жилой недвижимости являются[4]:

– покупка квартир на стадии строительства многоэтажных жилых домов для перепродажи (позволяет получить доход в среднем 20 – 50 %);

– покупка квартир с целью последующей сдачи в аренду (позволяет получить доход в среднем 10 – 30 % годовых);

– покупка квартир на первых этажах для перевода в нежилой фонд;

– покупка квартир на последних этажах для присоединения и обустройства чердака.

---

[3] Минц В. О факторах динамики цен на жилую недвижимость // http://institutiones.com

[4] Карасев Д. Зона высокой доходности // http://www.idbp.ru

Частный инвестор, выходя на рынок жилой недвижимости, может столкнуться с определенными трудностями.

Во-первых, для инвестирования даже небольших квартир существует достаточно высокий входной барьер по первоначальной сумме вложений. Для приобретения новой квартиры изначально потребуется весьма значительная сумма, измеряемая миллионами рублей, которых у инвестора может и не быть.

Во-вторых, рынок недвижимости обладает низкой ликвидностью. Оформление документов при покупке и продаже квартиры занимает несколько месяцев.

В-третьих, по мнению экспертов, рынок недвижимости перегрет, цены достаточно высоки, и в дальнейшем рост стоимости жилья замедлится.

Частные инвесторы предпочитают вкладывать деньги в наиболее ликвидные объекты с устойчивым ростом цен. Таким требованиям отвечает недвижимость в столицах и крупных городах, в городах с развитым туризмом. К таким городам в России относятся: Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Ростов на Дону, Сочи, Краснодар и др. Однако, инвестиционная активность граждан имеет и отрицательные стороны. Например, доля инвестиционных квартир в отдельных районах-новостройках г.Москвы настолько велика, что это тормозит их социальное развитие. Инвестиционные квартиры стоят незаселенными, в связи с чем количество фактических жителей оказывается значительно меньшим, чем планировалось, что приводит к недогрузке (и, как следствие, – к замедлению развития) инфраструктуры (торговых объектов, объектов социального назначения, общественного транспорта и т.п.).

Не стоит забывать и о таком аспекте: любой инвестиционно привлекательный рынок имеет тенденцию к постепенному насыщению и снижению уровня доходности. Вследствие этого инвестор может перенаправлять свои инвестиции территориально.

Достаточно популярной для граждан России становится покупка недвижимости за рубежом. Причины для инвестирования недвижимости за рубежом самые разные: одни стремятся получить вид на жительство, а потом и «запасное» гражданство; другие – осуществить выгодные инвестиции; третьи просто хотят иметь место для уединения на время отпуска. В 2009 г. доля покупателей, приобрета-

ющих зарубежную недвижимость для извлечения дохода, выросла с 15 % до 25 %[5].

Объектами для вложений за рубежом являются апартаменты под управлением международных гостиничных сетей, жилая и коммерческая малоэтажная недвижимость, земельные участки. Так, на восточноевропейском рынке более востребована коммерческая недвижимость. На сегодняшний день восточноевропейский рынок недвижимости развивается довольно стремительно, особенно это касается таких стран, как Польша, Венгрия и Румыния. Активность, в основном, связана с улучшением экономической и политической ситуации, что способствует уменьшению рисков[6].

Объекты, востребованные в сфере туризма, россиянами активно инвестируются в Болгарии, Черногории, Хорватии, Германии, Испании, Чехии, Израиле[7]. Что интересно, география российского спроса распределилась следующим образом: 45 % потенциальных покупателей – москвичи, 20 % – петербуржцы, жители Поволжья – 20 %, сибиряки и уральцы – 10 % и 5 % – жители остальных регионов России[8].

При инвестировании в зарубежную недвижимость частный инвестор учитывает целый ряд факторов – динамику изменения цен на недвижимость, политическую и экономическую стабильность, возможные риски, стоимость, сложность (либо простоту) процедуры покупки и т. д.

Реализация финансовых инвестиций в сфере недвижимости чаще всего осуществляется с помощью специальных управляющих компаний, формирующих паевые инвестиционные фонды. Такие инвестиции носят коллективный характер. Для инвестирования недвижимости управляющие компании аккумулируют средства в форме закрытых паевых инвестиционных фондов (ЗПИФ). В условиях кризиса консервативный, не связанный со спекуляциями рынок ЗПИФов недвижимости наиболее популярен у инвесторов – недвижимость оказалась тем активом, который позволил минимизировать

---

[5] Инвестиционная активность на рынке европейской недвижимости // http://world.prime-realty.ru

[6] Русанова А. Перспективные инвестиции // http://www.buddom.com.ua

[7] Инвестиционная активность на рынке европейской недвижимости // http://world.prime-realty.ru

[8] Анализ рынка недвижимости: итоги 2009 года http://www.irn.ru

риски. Важным фактором роста популярности этого инструмента стала либерализация политики этих фондов: многие из них снижают входной порог (во многих фондах минимальная сумма инвестиций составляет всего 5 тыс. р.), разрабатывают клиенто ориентированные программы.

Все закрытые фонды недвижимости можно разделить условно на строительные, девелоперские, рентные, земельные[9]. Строительный и девелоперский ПИФы инвестируют в строящуюся недвижимость. На том или ином этапе она должна быть продана, а разница между ценой продажи и ценой входа в проект составляет доход инвестора. Риски такого фонда достаточно высоки, как и потенциальная доходность. Рентный ПИФ инвестирует в коммерческую, производственную и торговую недвижимости, которая сдается в аренду и приносит доход. Риски такого фонда не высоки, а доходность ограниченна. Земельный ЗПИФ недвижимости инвестирует в землю, которая может быть размежевана, использована для строительства или продана. Разброс доходности ЗПИФов недвижимости достаточно большой: доходность строительных и девелоперских ПИФов может доходить до 200 % годовых, доходность рентных ПИФов составляет 15 – 20 %, земельных ПИФов – 15 – 35 %[10].

Преимущество инвестиций в недвижимость при помощи ЗПИФа объясняется пониженными рисками по сравнению с самостоятельной покупкой недвижимости. Как и в любом другом бизнесе, управляющий ЗПИФ пользуется преимуществами крупного игрока перед мелким частным инвестором, то есть проводит тщательную экспертизу проектов перед инвестированием, а, отдав деньги пайщиков в проект, получает юридические и экономические рычаги для давления на застройщика или арендатора. Все это выгодно отличает механизм ЗПИФа от частных инвестиций: хорошо известно, что человек, купивший, например, квартиру, может столкнуться с двойной продажей, задержками сдачи жилья и многим другим. Привлекательным моментом участия в ЗПИФ также является, и то, что управляющий фондом может реинвестировать полученный доход от од-

---

[9] Перспективы ЗПИФов недвижимости в условиях нестабильности финансовых рынков // http://www.investor.ru

[10] Девелоперы нашли альтернативу кредитным ресурсам – ЗПИФы // http://www.stroyrf.ru

ного проекта в следующий (в рамках одного фонда), не неся при этом дополнительных налоговых расходов, в отличие от индивидуального инвестора, на которого возлагается обязанность уплаты налога на доход физических лиц, налога на имущество и других платежей в пользу государства.

Итак, частный инвестор, выступая в роли приобретателя недвижимости или в роли пайщика инвестиционного фонда, может достичь примерно одинакового уровня доходности при соответствующем риске. Инвестиционная активность гражданина зависит от субъективного восприятия преимуществ и недостатков инвестиционных схем. Обобщая практику инвестирования рассмотренными способами, можно сделать вывод о следующем: основное преимущество реального инвестирования – это возможность личного контроля инвестиционного процесса и объекта инвестиций, а недостаток – потребность в значительном капитале; основные преимущества финансового инвестирования – низкий порог минимальных инвестиций, ликвидность объекта инвестиций, оптимальность налогообложения, а недостаток – необходимость наличия развитой инфраструктуры финансового рынка.

INVESTMENT ACTIVITY OF CITIZENS IN THE REAL ESTATE MARKET

Assoc. Prof., Cand. Sci. (Econ.), Alexandra Lyakh
Novosibirsk State University of.Architecture and Civil Engineering (Sibstrin), Russia

Abstract: In the article purposes and methods of real estate investment by citizens of the Russian Federation are considered. Also the investment attractiveness of different real estate is characterized, the practice of real estate investing in different territories is generalized.

Key words: Real Estate, Investment, Investment Attractiveness Real Estate, Investment Activity of citizens.

НОВИЯТ СЕМЕЕН КОДЕКС И СДЕЛКИТЕ С НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ

Адв. Бисерка Маринова
Софийска адвокатска колегия

Ключови думи: имущество, брак, сделки, недвижима собственост.

I. Имуществени отношения между съпрузите

Голяма част от сделките с недвижима собственост зависят от нормативната уредба на имуществените отношения както между съпрузите, така и с вещните права на непълнолетните деца, чиито законни представители са родителите им. Това обуславя интересът към промените, направени с новия **Семеен кодекс, който е в сила от 1 ноември 2009г**., които вече пораждат и въпроси при практическото му приложение.

При разглеждане на семейните имуществени отношения изключително важно е да се подчертае **правното действие на Семейния кодекс спрямо заварените случаи.** Според §4, ал. 1 от Преходните и заключителни разпоредби, той се прилага и към сключените преди и съществуващи към момента на влизането му в сила бракове.

Този означава, че когато недвижима собственост е придобита по време на заварен брак, преценката доколко тя трябва да се третира като семейна общност вече ще се прави според новите критерии.[1] Приема се, че всички създадени имуществени отношения са такива на общност между съпрузите, които обаче имат правото да ги преуредят чрез сключване на брачен договор.

С най-голямо значение в разглежданата правна материя е въвеждането на още два режима на имуществени отношения по време на брака. **Според новия Семеен кодекс /чл. 18, ал. 1/ има два законови режима: на общност и на разделност на придобитото по време на брака, а наред с него е допустим договорен режим чрез сключване на брачен договор между съпрузите.** По този начин е

[1] Допустимо е дори на брачния договор да се придаде обратно действие – Анна Станева, „Брачният договор по новия Семеен кодекс", С., 2009, с. 23.

разрушен императивният режим на семейна имуществена общност.

Може да се приеме, че е запазен като основен **режимът на семейна имуществена общност**, която е вещноправна[2], като принцип, от който има изключения. Но наред с това, в определени случаи законодателят дава предимство на уговореното между съпрузите в брачния договор, с което се дерогира действието на общата правна уредба (чл. 58 от Семейния кодекс).

При непосочване на избран режим при сключване на брак, приложими са правилата на семейната имуществена общност, която съвсем общо казано се изразява с принципа, че всичко, придобито по време на брака, извън изрично посочените от закона изключения, е обща и неделима /докато трае бракът/, съсобственост при равни квоти. [3]

При **режимът на разделност** всеки съпруг е собственик на придобитото на негово име имущество.[4] В строго определени хипотези е възможно да се получи дял от личното имущество, придобито по възмезден начин по време на брака, но това става единствено по съдебен ред.

На пръв поглед изглежда, че този режим е неприложим спрямо вече сключените бракове към 1 октомври 2009г., тъй като дотогава е била приложима по принцип семейната имуществена общност. На практика този „коректив" съпрузите могат да направят чрез брачен договор.

Особено внимание заслужава изцяло новата за българското семейно право форма на уреждане на отношенията между съпрузите, свързани с притежаване, управление или разпореждане с имуществени права, чрез сключване на **брачен договор**. Предметът му е

---

[2] Подробно въпросът е разгледан в „Коментар на новия Семеен кодекс", Ц. Цанкова, М. Марков, А.Станева, В.Тодорова, С., 2009, с. 69.

[3] Изключенията са в няколко насоки: 1. лично имущество, придобито по време на брака /чл. ; 2. възможност за прекратяване на имуществената общност по време на брака – чл. 27, ал. 2 – ал. 5; 3. възможност за получаване на дял от личното имущество, придобито от другия съпруг по време на брака– чл. 30 от СК ; 4. Право да се иска получаване на по-голям дял при значитено по-голям принос при прекратяване на брака чрез развод – чл. 28 и чл. 29 от СК.

[4] Такава е била уредбата на семейните имуществени отношения при действието на Наредбата-закон за брака от 1945 г. и при Закона за лицата и семейството от 1949 г.; семейната имуществена общност като правен институт възниква в България с приемането на Семейния кодекс от 1968 г. и се запазва при Семейния кодекс от 1968 г.

маркиран от разпоредбата на чл. 38, ал. 1 от Семеен кодекс, като е възприет подходът на даване свобода на волята на съпрузите, съчетана с посочване на недопустимите и нищожни клаузи.

От гледна точка на страните, които могат да сключат брачен договор, такива могат да бъдат: лица, които не са встъпили в брак, както и настоящи съпрузи. Правната норма на чл. 37, ал. 2 от Семейния кодекс изключва възможността непълнолетните лица, които получават пълна гражданскоправна дееспособност със сключване на брак, да договарят режима на имуществените си отношения: за тях е приложим законовият режим на общност.

Правилна от гледна точка на правната сигурност и важността на регулираните отношения, е предвидената като условие за действителност писмена форма на сключване на брачния договор – само пред нотариус, който извършва заверка и на подписите, и на съдържанието. Недопустимо е сключването на брачен договор чрез представител. Несъмнена е ползата от предвиденото вписване на брачния договор в специално създадения публичен централен електронен регистър към Агенцията по вписванията, като редът за съхранение и достъп до регистъра за имуществените отношения чежу съпрузите е уреден в издадената Наредба № 11 на министъра на правосъдието, в сила също от 1 ноември 2009г. Докато брачен договор може да се сключи и между лица, които все още не са сключили граждански брак, задължително условие за вписването на брачния договор е към подаване на заявлението да бъде представен и документ, доказващ качеството „съпрузи" на подписалите го лица.

Приложимият правен режим на имуществени отношения между съпрузите ще определи дали конкретен имот е лична собственост или семейна общност, независимо от титуляра, посочен в акта на придобиване.

II. Сделки с недвижими имоти през време на брака

Прието е сделките с недвижимо имущество да се разделят на две групи в зависимост на правния характер на извършваните с тях правни действия:

- на обикновено управление;
- на разпореждане.[5]

[5] Много полезно за практиката е направеното разграничение в Решение № 91 от 1974г на ОСГК на Върховния съд.

Всеки от съпрузите може еднолично да сключва **сделки на управление с имот – семейна общност**. Такива ще са преди всичко наемните договори. Пратиката приема обаче, че когато срокът на наемният договор е по-дълъг от три години, е налице надхвърляне на рамките на обикновеното управление и в такъв случай действителността на сделката ще изисква съгласието и на другия съпруг.

Могат да бъдат разгледани общо изискванията при **разпоредителните сделки с имущество на един от съпрузите, което не е семейна общност.**

Новият Семеен кодекс запази принципните правила за имуществото, което не става общо от предишния от 1985г., като ги обогати. Общо е имуществото:

- придобито преди брака;
- придобито по време на брака, на правно основание наследяване /законно или по силата на завещание/ и дарение;
- придобито въз основа на давностно владение, което е изтекло преди брака[6];
- придобито без принос на другия съпруг по време на брака;
- включено в предприятието на съпруга-едноличен търговец за упражняване на търговската му дейност[7];
- придобито при делба на съсобствен/наследствен имот;
- придобито в резултат на трансформация на лично имущество;
- придобито при изкупуване от единия съпруг при осъществена публична продан на общо имущество за задължения на другия съпруг.

Действащият Семеен кодекс не въведе промени по отношение **на сделките с лично недвижимо имущество** - всеки от съпрузите може да се разпорежда с личните си имоти, без да е необходимо ни-

---

[6] Без значение за личния характер на придобитото по давност имущество е фактът, че правото на собственост е установено по време на брака чрез съставяне на нотариален акт по обстоятелствена проверка.

[7] На многото въпроси в практиката отговор даде Тълкувателно решение № 2 на ВКС от 27.12.2001 г. , което е възпроизведено в чл. 22, ал. 3 от новия Семеен кодекс. Въпреки, че признава личния характер на имуществените, включително и вещните права, придобити от едноличния търговец в това му качество, при сключване на сделки преди развод е много трудно да се определи липсва ли принос на другия съпруг, затова защитата на купувача изисква представянето на декларация в този смисъл от съпруга, който не е едноличен търговец.

то участието, нито съгласието на другия /чл. 25, ал. 1/. Разпореждането може да бъде в полза на трети лица или на другия съпруг; да има възмезден или безвъзмезден характер.

Наред с това обаче, се налага да бъдат посочени и някои особености, свързани с личното имущество на съпрузите, които дават отражение при сделките с него.

Първата от тях е свързана с ***доказването на личен принос за придобиване на недвижима собственост*** в различни хипотези***:***

- личните парични влогове вече не са имуществена общност и това се отнася в пълна сила спрямо заварените бракове /чл. 21, ал. 1 от Семейният кодекс /;
- при делба на съсобствен на единия съпруг имот, когато има уравнение на дяловете и само част от него се изплаща с лично имущество на съпруга-съделител;
- транформацията на лично имущество /чл. 23, ал. 1 от Семейният кодекс/. Добре е да се има предвид, че когато се извършва разпоредителна сделка по време на брака, само при наличие на съответен съдебен акт /а не чрез преценка на нотариус, брокер или юрист/ може да се приеме за доказано дали и доколко е общ приносът на всеки от съпрузите за предходното придобиване на имуществото, както и наличието на трансформация на лично имущество.

Промяна има при режима на ***разпореждане със семейното жилище[8], което е лична собственост*** на един от съпрузите, уреден в чл. 26 от Семейния кодекс. Разширени са възможностите за това, тъй като вече не е необходимо изричното съгласие на другия съпруг, ако някой от двамата съпрузи притежава и друо жилище. Ограничението за сделки със жилището отпадат при развод, но по силата на чл. 57 от Семейния кодекс преобредателите ще трябва да търпят действието на наемния договор, когато той е вписан в имотния регистър. Важна положителна промяна е въведеното ограничение за максимален едногодишен срок след прекратяване на брака на ползването от съпруга, отглеждащ непълнолетните деца[9].

---

[8] Законова дефиниция на „семейно жилище" е дадена в §1 от Допълнителните разпоредби на Семейния кодекс.

[9] Въпросът подробро е разгледан от М. Марков, „Разпореждане със семейното жилище - собственост на единия от съпрузите", сп. "Собственост и право", бр. 2/ 2010 г., с. 44.

Възможно е **имущество да е общо на двамата съпрузи, без да е в режим на семейна имуществена общност**. Такава хипотеза ще възникне при придобиване на вещно право в условията на ***обикновена съсобственост***, преди мъжът и жената да са станали съпрузи. Други случаи, макар и с още по-ограничено приложение, ще бъдат ***получаването чрез дарение или по силата на наследство /от свои деца например или по завещание/ на недвижим имот по време на брака***.

Съществуват някои **особености спрямо сделките с недвижима собственост, която възниква в условията на имуществена общност.**

Сделките на разпореждане следва да се сключват съвместно от съпрузите[10], т.е. трябва да е налице обща воля, изразена едновременно.

III. Правни проучвания при сделки с имоти - обект на имуществени отношения между съпрузи

При сключване на сделки с недвижима собственост от решаващо значение за гарантиране правата на преобретателя е проверката на правата на прехвърлителя. Тъй като най-голям е делът на сделките за продажба, по-долу ще бъдат разгледани именно те, но казаното в пълна степен се отнася и за другите разпоредителни сделки: замяна, прехвърляне срещу задължение за издръжка и гледане, дарение, а също и при разпореждането с имущество чрез завещание, което има действие след смъртта на наследодателя. По аналогичен начин следва да се разглежда и възникването на ограничени вещни права - право на строеж, вещно право на ползване, учредяване на сервитутни права[11].

В практически план такава проверка протича в няколко етапа:

1. Запознаване с документ, материализиращ правото на собственост.

Такива могат да бъдат: нотариален акт, съдебно решение, вписан нотариално заверен договор, решение на поземлена комисия, завещание, протокол за възлагане на имот при публична продан и др.

---

[10] Съвместното сключване може да се прояви по различни начини: лично участие на двамата съпрузи, упълномощаване на другия съпруг или на трето лице да представлява единия съпруг при сключване на сделката.

[11] Спорно е в правната теория доколко и сервитутите, и ипотеката спадат към вещните права.

2. Проверка има ли сключени разпоредителни сделки след датата на документа за собственост.

Такава възможност дава справка от имотния регистър по партидата на лицето, посочено в документа за собственост. В бъдеще, след изготвяне на имотния кадастър, справки ще се правят по партидата на имота.

3. Установяване съществува ли към настоящия момент посоченото като титуляр – собственик лице /физическо лице, едноличен търговец или юридическо/.

От гледна точка на очертания предмет на изследването, интерес представляват само първите две категории лица[12]. В случая няма да бъдат анализирани отношенията по повод наследяване, макар че те могат да бъдат правопораждащи факти за лична собственост на някой или на двамата от съпрузите.

Трябва да се подчертае, че независимо от определен режим на имуществена общност, тя се прекратява по силата на закона с влизане в сила на съдебно решение за обявяване на съпруга - едноличен търговец или неограничено отговорен съдружник /ново основание по чл. 27, ал. 5 от Семейния кодекс, във връзка с чл. 614 от Търговския закон/.

4. Уточняване на семейното положение на лицето/лицата, посочено като титуляр на това право.

Въпреки, че от формална гледна точка за това е достатъчно подписването на декларация за гражданство и гражданско състояние по чл. 25, ал. 7 от Закона за нотариусите и нотариалната дейност, практиката е показала, че предвидената наказателна отговорност за даване на неверни данни в чл. 313 от НК е недостатъчна гаранция за гарантиране интересите на купувача. Това налага допълнителното представяне на удостоверение за семейно положение. [13]

---

[12] Юридическото лице е самостоятелен правен субект и има имущество, отделно от физическите лица, които участват в него. Съществуващата правна възможност съпруг да получи част от дяловото участие на другия в корпоративна организация, може да се приложи единствено при развод и ще се отрази или в бракоразводното решение, или в решението по дело за делба между бившите съпрузи.

[13] Искането за удостоверение за семейно положение се подава или лично, или чрез нотариално заверено пълномощно, съотв. договор за правна помощ – не е предвидена възможност всяко заинтересовано лице да получава тази информация. Справките се извършват от общинската служба ГРАО по постоянното местоживеене на лицето въз основа на чл. 88, ал. 1 от Закона за гражданската регистрация.

5. Проверка на режима на имуществени отношения между съпрузите.

Източник на сведения могат да бъдат представеното удостоверение за сключен граждански брак, в което трябва да има посочен режим на общност или разделност, както и брачен договор. Меродавен обаче ще е официалният документ, предоставен от Агенцията за вписванията въз основа на справка в регистъра за имуществените отношения между съпрузите.

6. Извод относно съвместното или индивидуално притежание на вещното право върху конкретния имот между съпрузите.

Съществено е да се прави разлика между имуществената общност и титулярството, т.е. не винаги лицето, посочено в документа за собственост, е единственият притежател на правото. При режим на семейна имуществена общност, имот, придобит през време на брака, ще е общ, което е оборима презумпция с оглед съвместния принос. С други думи, когато се установи чрез удостоверение за семейно положение, че към момента на придобиване на един имот по възмезден начин лицето, посочено като титуляр, е било в брак, презумпцията е, че имотът е в режим на семейна общност с лицето, което е било другия съпруг към онзи момент. Единствено при представени други документи може да се изключи режимът на общност на придобитото имущество и сделка да се сключи без участието на другия съпруг. Такива могат да бъдат:

- удостоверение за сключен граждански брак, в който е посочен като избран режим разделността;

- вписан брачен договор, от който може да се направи извод за неприложимостта на семейната общност;

- влязло в законна сила съдебно решение за развод, в който конкретният имот е предоставен в дял на съпруга-титуляр;

- влязло в законна сила съдебно решение за делба или вписан нотариално заверен договор за доброволна делба на на съсобствениците-бивши съпрузи;

- съдебно решение, с което съпругът-едноличен търговец е обявен в несъстоятелност;

- съдебно решение, с което семейната общност е прекратена по време на брака поради важни причини, застрашаващи интересите на съпруга и/или децата;

- протокол, с който имот – лично имущество на единия съпруг, е обявен на публична продан.

7. Съблюдаване на специални изисквания, свързани с правната характеристика на имота:

- наличие на съсобственост с други лица освен съпрузите; необходимост от провеждане на процедурата по реда на чл. 33 от Закона за собствеността за предлагане за изкупуване;

- статут на имота „семейно жилище"; ограниченията не се отнасят до недвижим имот, в който фактически живее семейството, но се води включен в актива на юридическо лице, в което съпругът съдружник/едноличен собственик;

- предоставяне на семейно жилище-лична собственост на единия съпруг, за ползване от другия при развод.

Поради практическото значение на въпроса, следва да се отбележи, че осчетоводяването един недвижим имот в активите на предприятието на съпруга – едноличен търговец, не е достатъно, за да се приеме тази собственост за такава извън семейната общост. Допълнително изискване е начинът на използване да е свързан осъществяване на предмета на дейност на търговеца. От друга страна, режимът на собственост на една вещ не може да се променя с промяна на начинът на използване, а се определя към момента на придобиването й. Принадлежност или изключване от семейната имуществена общност впоследствие може да бъде извършено или с брачен договор, или по решение на съда.

IV. Сделски с недвижимо имущество на непълнолетно лице

Въпросът има значение при преценка кой трябва да участва в сделката /като страна или като представител/ и необходими ли са допълнителни документи/процедура за това.

Родителите, съответно – настойникът или попечителят, упражняват тези права от името на детето в качеството на законни представители при условията и реда, определени в Семейния кодекс /СК/ и др. нормативни актове.

Приема се, че всяко безвъзмездно ***придобиване на имот*** е от полза на детето, тъй като активите в имуществото му се увеличават, и не се изискват някакви специални разрешения; достатъчно е участието в сделката само на единия родител/настойник/попечител.

Що се отнася до заплащането на цената на недвижим имот с парични средства, които принадлежат на непълнолетния, за това ще се изисква разрешение от районния съдия по местоживеене на детето след вземане на становище от Дирекция „Социално подпомагане". Това изискване обаче, се отнася само за разпореждане с влог на името на детето; приема се, че разпореждане с доходите от недвижимото имущество /при отдаване под наем/ спада към управителните действия и няма ограничения за свободното им ползване по преценка на родителя. Промяна има и в правилата за ***управление на недвижимите имоти на непълнолетните деца*** – възстановява се правото на т.н. „родителско плодоползване", познато още на Римското право /чл. 130, ал. 2 от Семейния кодекс/, което позволява с доходите да се задоволяват не само потребности на детето, но и на семейството.

Този ред е задължителен и при ***продажба на собствеността***, върху която непълнолетно дете има върху недвижимо имущество – необходимо е да се докаже, че сделката е в интерес на детето. По принцип са изключени правни действия, които безспорно не носят облага за собственика – дарения, отказ от права, даване на заем. Новият Семеен кодекс /чл. 130, ал. 4 изр. второ/ допуска по изключение ***недвижимият имот на детето да бъде ипотекиран***, при някоя от следните предпоставки: нужда или очевидна полза за детето или нужди на семейството. Разрешителният режим е същият, както при извършване на разпоредителни сделки.

V. Нормативни и фактически положения при семейните имуществени отношения, създаващи потенциален риск при сделки с недвижими имоти

1. Защита на интересите на третите лица с оглед приложимия режим на имуществени отношения между съпрузите

Вписването в регистъра на имуществените отношения на съпрузите няма конститутивен, а само оповестителен ефект[14], чл. 20 от Семейния кодекс му придава много важно значение с оглед интересите на третите лица. Спрямо тях при липсата на вписване на избран режим на разделност или на брачен договор, приложима ще е презумпцията за законов режим на семейна имуществена общност.

[14] Това налага изводът, че във вътрешните отношениуя между съпрузите брачният договор ще има сила, дори ако не е вписан.

Предвидено е служебно вписване в централния регистър само при сключен граждански брак, от което ще е видно има ли избра разделен режим, или се прилага законовият режим на общност на придобитото по време на брака имущество /чл. 19, ал. 2/. Практическият проблем е, че е възможно в хода на преговорите и при подписване на предварителен договор страните да са зачели данните за брачния режим по регистъра на имуществените отношения, а до сключване на сделката да се впише брачен договор, който ги променя.

2. Възможни проблеми, свързани с брачния договор

Недействителност на брачния договор, наред с общите правила, предвидени за нищожност и унищожаемост на всички договори, има и при специфични хипотези:

Налице ще е ***нищожен брачен договор*** /изцяло или частично/, когато:

1.заверката му е извършена от некомпетентен нотариус, в чийто район на действие не се намира имот, фигуриращ в брачния договор /чл. 39, ал. 2/; 2.включва разпорежданията в случай на смърт/чл. 38, ал. 3/; определя, че лично предбрачно имущество ще стане семейна имуществена общност /чл. 39, ал. 2/; 4.урежда неимуществени отношения .

Брачният договор ще бъде унищожаем при : 1. недееспособност на страните;

законоустановени пречки за брак по чл. 7 от Семейния кодекс, ако такъв е бил сключен /чл. 46, ал. 1/.

Брачният договор може да бъде развалян поради неизпълнение /чл. 42, ал. 2/ както и всеки друг договор, което създава несигурност в гражданскоправния оборот.

Възможно е действието на **брачния договор да се прекрати** от съда /чл. 42, ал. 1, т. 2/.

Съществува **опасност от несъответствия между посочения в регистъра на имуществените отношения и действителния режим *при невписване на брачния договор***, което е оставено на добрата воля на съпрузите Изборът на режим на имуществените отношения при сключване на брак се прави с нотариалната заверка на декларацията по чл.9, ал. 2 от Семейния кодекс, правена от двамата съпрузи, докато ***вписването /отбелязването на акта за брак в регистъра*** става в по-късен момент служебно/чл. 19, ал. 2/. ***Служебно вписване***

на брачните договори от нотариуса съгласно изискванията на чл. 25, ал. 5 от ЗННД само в имотния регистър, при това единствено, когато в техния предмет има включен имот. Регистърът е публичен /чл. 19, ал. 4/, но в него се вписва само наличието на брачен договор – съдържанието му следва да се представи от съпрузите.

Възможна е **динамика на режима на имуществени отношения** – без ограничения за промени във времето, докато трае бракът; няма нормирано изискване за вписване на промени или прекратяване на брачния договор.

Няма принудителен ред за изпълнение спазването на определения с брачния договор режим на управление и разпореждане с общото и личното имущество на съпрузите; спазването му единствено може да бъде стимулирано с уговарянето на неустойки.[15]

3. Сключване на разпоредителна сделка с имот - семейна имуществена общност без участието на другия съпруг

В чл.25, ал. 4 и ал. 5 е направен опит да се усъвършенства правният статут на разпоредителна сделка, сключена без участието на другия съпруг - такава сделка е определена като „оспорима" при оспорване в шестмесечния срок от узнаване, но не по-късно от три години от сключване на покупко-продажба. Без да се навлиза в теоретични спорове какъв е характерът на сключената при такива условия сделка: нищожна, унищожаема или относително недействителна, остава в сила даването на предимство на правата на съпруга, неучаствал в сделката, пред тези на третото лице-преобретател. Правата на купувач в този случай се уреждат по правилата на евикцията, все едно, че е продадена чужда вещ. На пазара на недвижима собственост е от значение създаването на стабилност на придобиваните права, но това не следва да е за сметка на засягане интересите на неучаствалия в съпруга сделка.

4. Усложнения в нормативната уредба и документирането на режима на имуществени отношения при смесени бракове и прилагане на международното частно право

Така очертания правен режим според новия Семейния налага изводът за необходимост от изследване не само на семейното положение, но и на режима на имуществени отношения между съпрузите

---

[15] В този смисъл – М. Марков, „Семейно и наследствено право", С., 2009, с. 61.

както към момента на придобиване на недвижимата собственост, така и към момента на планираната разпоредителна сделка.

THE NEW FAMILY CODE AND THE TRANSACTIONS WITH REALTY

Attorney At Law Biserka Marinova
Member Sofia Bar

Abstract: The aim of this study is to indicate recent legal regime of the acquisition, management and transactions of property rights in the context of the new Family Code, applicable as of 01.10.2009. Following the current practices, the requirements for deals on the real estate market in order to achieve their validity and create guarantees for the transferred rights are analyzed.

Key words: Property, Marriage, Transactions, Real Estate.

МЕХАНИЗЪМ ЗА ДИФЕРЕНЦИРАНЕ НА СДРУЖЕНИЯТА НА СОБСТВЕНИЦИТЕ НА ЖИЛИЩА В РЕЖИМ НА ЕТАЖНА СОБСТВЕНОСТ ПРИ КРЕДИТИ ЗА САНИРАНЕ

Гл. ас. д-р Тодор Райчев
Икономически университет – Варна

Ключови думи: етажна собственост, саниране, проекти, кредитиране.

Подобряването на състоянието на жилищния сграден фонд намиращ се в режим на етажна собственост пряко засяга институционалния, нормативния и финансовия потенциал в страната на национално, общинско и в частност на равнище сдружения на собственици, за успешна реализация на мероприятия по саниране.

В тази връзка, целта която си поставяме в настоящия доклад е да се предложи концептуален механизъм за диференциране на сдруженията на собствениците, с оглед по-гъвкавото преференциално кредитиране при саниране на жилищата им, намиращи се в режим на етажна собственост[1].

Практиката показва, че по отношение на енергийната ефективност, поради конструктивните особености и експлоатационното състояние, енергийната консумация на жилищния сграден фонд в страната е ориентировъчно следната[2]:

- панелни жилищни блокове – над 200 kWh/m² годишно. Обхващат 18 900 панелни жилищни блока с 707 441 жилища в тях. В зависимост от периода им на изграждане панелните жилища се характеризират със следната възрастова структура към 2010 г.:
  - под 18 години – 8%, т.е. приблизително 56 595 жилища;
  - между 19-28 г. – 53%, т.е. приблизително 374 944 жилища;
  - между 29-38 г. – 33%, т.е. приблизително 233 456 жилища;
  - между 39-51 г. – 6%, т.е. приблизително 42 446 жилища;

---

[1] В режим на етажна собственост може да бъде жилищна сграда или отделен вход от нея. Вж.: чл. 7, ал. 1 от Закона за управление на етажната собственост (ЗУЕС) // ДВ, №6, 2009, изм., №15, 2010.

[2] Вж. по-подробно: http://www.sec.bg/userfiles/file/LOCOSOC/LOCOSOC.ppt – Стойкова, Ев. Достъпни енергийно-ефективни социални жилища, Енергиен Център София, 09.09.2004.

- сгради с външни тухлени стени с дебелина 38 см. (включват жилища изградени преди 1965 г.) – 170 kWh/m² годишно. От построените 1 600 000 жилища (вкл. едно и дву-фамилни къщи), 350 000 жилища са в блокове;
- сгради с външни тухлени стени с дебелина 25 см. (жилища изградени в периода 1965-1999 г.) – 180 kWh/m² годишно. Обхващат общо 819 625 апартамента;
- жилищни сгради изградени след 1999 г. – по принцип би следвало да отговарят (бел. авт.) на новите изисквания за енергийна ефективност.

Важно значение за настоящото изследване има акцентирането върху моментното състояние на панелния жилищен фонд, с оглед на необходимостта от спешно подобряване на неговата енергийната ефективност. Проблематиката е изключително актуална и поради силната социална страна на въпроса – към 2010 г. в него живеят приблизително 1 750 000 души или около една четвърт от населението на страната. Известно е, че с прилагането на стандартните мерки за повишаване на енергийната ефективност консумацията на панелните жилищни сгради може да бъде намалена с над 50%. При използване на по-прогресивни, иновативни решения за подобряване на енергийната характеристика на сградите, годишната енергийната консумация за отопление и топла вода в жилищата не трябва да превишава:

- 85 kWh/m² в енергийно-санирани жилищни блокове;
- 75 kWh/m² в нови жилищни блокове.

Предвид реалностите от незадоволителното техническо (експлоатационно) състояние на по-голямата част от основния жилищен фонд в страната, поставените изисквания към подобряването на неговото състояние и ниските финансови възможности на по-голямата част от засегнатите собственици, замисълът на концептуално предлагания механизъм е в създаването на благоприятни условия за сравнително улеснено, целево диференцирано кредитиране, според обхвата и степента на необходимите саниращи мероприятия, на нуждаещите се от финансово подпомагане сдружения на собственици. Пряк резултат от неговото прилагане в практиката следва да бъде инициране на масирано участие в мероприятията по санирането на сгради и входове намиращи се в режим на етажна собственост.

Когато става въпрос за енергийното саниране на остарелия панелен жилищен фонд, трябва да се посочат следните моменти:

Първо, не е добре да се разглежда едностранчиво от икономическа гледна точка, проблема свързан с енергийната ефективност от този на санирането на конструктивните мрежи или системи на същите сгради или входове[3].

Второ, технически, конструктивното саниране предхожда полагането на външната топлоизолация по фасадата на една остаряла панелна сграда, т.е. значително се усложнява проблема със застъпващото се финансиране на двете дейности, с цел своевременно изпълнение на енергоефективните мерки по намаляване на значителната консумацията на енергия на жилищния сграден фонд у нас. Проблемът се задълбочава още повече, когато се вземат предвид и реалностите свързани със статута на земята под панелните сгради, която е собственост на отделната община.

Посоченото ни дава основание да защитаваме тезата за целесъобразността от финансова и социална гледна точка, във връзка със санирането на сградите или отделните входове, същите превантивно да бъдат надлежно диференцирани от компетентните административни органи в няколко целеви групи според обективно необходимата им степен за конструктивно и/или енергийно саниране на база конструктивните особености, годината на въвеждане и експлоатационните им характеристики.

В първа целева група приоритетно би следвало да се заложат жилищните сгради (особено тези изпълнени по строителната технология „Едропанелно жилищно строителство"), за които енергийното саниране ще се предхожда или ще бъде съпровождащо на обективно наложителното конструктивно саниране. Смисълът е, да бъдат не само енергийно, но и технически обследвани и точно обозначени проблемните жилищни сгради, за да знаят, от една страна, съответните органи на управление на етажната собственост и респективно отделните собственици в тях, че им предстои в определен времеви интервал по-голям финансов ангажимент. Същите да не предприе-

---

[3] На практика при обновяването на жилищни сгради или отделни входове се поставят и редица други технически задачи, като: осигуряване на трайно премахване на течовете от покрива, външни и вътрешни фуги, ВиК и отоплителни инсталации, осигуряване на пожарната безопасност на сградата (входа) в съответствие с нормативните изисквания и др.

мат прибързани действия по изготвяне на инвестиционен проект за енергийна ефективност, договаряне с кредитни институции и ремонтно-строителни фирми и започване на изпълнение по полагане на външна топлоизолация по фасадните стени, което би възпрепятствало последващо конструктивно саниране на обекта за сравнително дълъг период от време или би се оказало несъобразено начинание с фатални финансови последици.

Във втора целева група могат да попаднат всички останали жилищни сгради или тези сгради, за които не е наложително в кратко- и средносрочен период да се прави конструктивно саниране и формално веднага, и същевременно при значително по-малък размер на инвестициите може да се прибегне към енергийното им саниране.

Намерението е да се подпомогнат до колкото е възможно собствениците на жилища, респективно сдруженията на собствениците попадащи в първа целева група с ангажимент за значително финансово участие от тяхна страна. Идеята е да им бъдат предоставени възможности за кандидатстване за банкови кредити при определени преференциални условия (например, при значително по-нисък лихвен процент и/или за по-дълъг погасителен период) или с привилегии при заемане на средства по целеви програми и други подобни финансови инструменти и схеми на национално и общинско равнище, и равнище Европейски съюз (например, изискване за по-малко дялово участие на собственото финансиране в общия размер на определената инвестиция за саниране).

Според нас, следва да се окаже въздействие и върху началния срок на практическата реализация на оздравителните конструктивни мероприятия след констатацията от тяхната потребност. С оглед на по-стегнатото във времето организиране на засегнатите собственици и за да може съответните сдружения да ползват установени привилегии или преференции от съответна кредитна институция или трета страна, би могло нормативно да се заложи изискване обвързано с времеви срок от момента на установяването и разписването като указание или препоръка в техническия паспорт на съответната сграда на необходимостта от извършването на конструктивно саниране до момента на подаването на искането за отпускането на кредита. По аналогичен начин може да се обвърже с времеви интервал и евентуалното последващо полагане на външната топлоизолация по ограждащите стени на жилищната сграда, отново като условие за

ползване на същите или подобни привилегии от кредитора или третата финансираща страна.

Подходящ вариант за по-фина настройка на предлагания икономически механизъм за по-целесъобразно използване на заделения финансов ресурс, за стимулиране и подпомагане участието на сдруженията на собствениците в кампании за подобряване на конструктивната и/или енергийната ефективност на съществуващите сгради така, че те да станат още по-реално осъществими и по-широко достъпни според нас, би представлявало прецизирането на втора целева група и превръщането й в условна група.

Предвид това, за конкретното преценяване и одобряване от страна на финансиращите институции на необходимите саниращи мероприятия заложени в изготвените инвестиционни проекти е необходимо определянето на такъв критерий за оценка (респ. за диференциране), който да е поставен на обективна основа, да е измерим и същевременно да не възпрепятства проявяването на социалния аспект на предлагания икономически механизъм. За целта предлагаме въвеждането на показателя „Степен на саниране“. За негов измерител изключително подходящи се оказват измерените и обозначените в енергийния паспорт на съответната сграда технически стойности за действителния коефициент на топлопреминаване (k) на отделните ограждащи конструкции и елементи – стени, прозорци, покрив, под. Не би следвало да има пречка енергийният паспорт да може да се представи и използва като официален документ и да послужи като обективна основа за преценка пред органите на съответната кредитираща институция и/или трета страна. Технически погледнато коефициента на топлопреминаване (k) се определя на основата на съществуващите различия по отношение на коефициента на топлопроводност (λ_R) на отделните строителни изделия и/или материали, изграждащи съответните конструктивни ограждащи елементи на сградите. Така по-добре изолираните сгради, за да достигнат съответните нормативни стойности на коефициента на топлопреминаване (k_{max})[4] на всички или само на част от ограждащите елементи имат необходимост по принцип от влагането на по-малко финансови средства и от изпълнението на евентуално по-малко видове ремонт-

[4] Вж. чл. 6, ал. 2, табл. 1 на Норми за проектиране на топлоизолацията на сгради. БСА, бр. 11/1998, с. 5.

но-обновителни строителни работи. Представляващите ги сдружения на собствениците не следва да бъдат включени в разглежданата втора целева група. В нея следва да попадат кандидатстващите за финансиране инвестиционни проекти на сдружения на собствениците, представители на сгради, подбрани по критерия „Степен на саниране“, притежаващи по-високи неблагоприятни стойности от нарочно фиксирани размери на коефициента на топлопреминаване ($k_{ср.стр.}$) на отделните ограждащи конструкции и елементи[5], т.е. отличават се с много ниски топлотехнически показатели – над съответните средни нива за страната. Това предполага, провеждането на значителни, т.е. на повече видове и/или по-мащабни енергийно-саниращи мероприятия. Одобрените за финансово подпомагане сдружения на собствениците следва да имат възможността да стигнат до него срещу по-малък процент на собствено участие и по-изгоден лихвен процент, в сравнение със собствениците попадащи извън условната втора група, които са с по-добре, но също недостатъчно изолирани жилища, така че финансово и социално по-прагматично да се разпредели заделения обществен или кредитен ресурс.

Не е необходимо критерият да отчита дали става въпрос за защитните функции на един или за едновременно няколко[6] ограждащи елемента (например, стени и прозорци) описани в инвестиционния проект. Те просто трябва да превишават в негативен план съответната нарочна фиксирана стойност на коефициента на топлопреминаване ($k_{ср.стр.}$). Когато за някой от ограждащите конструкции и елементи коефициента на топлопреминаване се намира в по-благоприятните граници – в диапазона между нормативно определения размер (k_{max}) и нарочно фиксирания (k), тогава за средствата по оздравителните мероприятия отнасящи се до въпросния ограждащ елемент следва на сдружението на собствениците да бъдат отпуснати средства по общите базисни правила на финансирането, т.е. да попадне в трета (базисна) група. По този начин, чрез динамичната (гъвкавата) условна втора група, ще се спестяват време и допълнителни разходи – равносилно е на кандидатстване за финансиране на саниране на общо основание на съответния ограждащ елемент с втори за сдружението на

---

[5] Вж. по-подробно: Райчев, Т. С. Оценка на икономичността на нововъведенията в жилищното строителство. Известия на ИУ – Варна. 2001, № 1, с. 88-97.

[6] Бел. авт. Ще зависи от възприетата нормативна методична схема.

собствениците инвестиционен проект.

Според нас, с помощта на подобно превантивно целево диференциране на степента на необходимото (предстоящото) общо и в частност конструктивно или енергийно саниране на жилищните сгради и входове в режим на етажна собственост, на практика от една страна се отчита голямото социалното значение на факта, че обикновено в жилищата с много слаби технически показатели и респективно с натрупан дългогодишен срок на експлоатация значителната част от живущите са с по-ниски финансови възможности, а от друга страна ще спомогне за едно разумно (по-приемливо) натоварване в дългосрочен план на управлението на кредитния ресурс и възможностите на банковата ни система.

Окончателният ефект от реализирането на предлагания технико-икономически механизъм за целево диференциране на сгради и входове, респ. на сдруженията на собствениците, и кредитирането на инвестиционните им проекти за саниране, според нас ще се изрази в предоставянето на гъвкави, социално-щадящи условия, които ще направят възможно така желаното масирано провеждане на саниращи мероприятия в кратко- и средносрочен план. Освен чисто икономически ще се инициира и значително разнороден, и мултипликативен социален ефект по посока към подобряване уюта на жилищата, в сектора на екологията, в архитектурно-художествен и естетически план, безопасността на гражданите и в много други положителни направления, от които ще спечели цялото общество.

MECHANISM FOR DIFFERENTIATION OF ASSOCIATIONS OF HOMEOWNERS IN A CONDOMINIUM PROPERTY REGIME IN THE CASE OF CREDITING FOR REMEDIATION

Chief Assist. Prof Todor Raychev, Ph.D.
University of Economics – Varna

Abstract: The report proposes a conceptual mechanism for differentiating the homeowner associations in view of the stimulating and more effective redistribution of limited financial resource in crediting of remediation investment projects.

Key words: Condominium, Remediation, Projects, Crediting.

ПРИЛОЖЕНИЕ НА ОСТАТЪЧНИЯ МЕТОД ПРИ ОЦЕНЯВАНЕТО НА ИДЕАЛНИ ЧАСТИ ЗЕМЯ ОТ ЗАСТРОЕНИ УРЕГУЛИРАНИ ИМОТИ

Гл. ас. д-р Иво Костов
Икономически университет – Варна

Ключови думи: оценка, застрояване, урегулирани имоти, идеални части, остатъчен метод.

В оценителската теория процесът, свързан с оценяването на идеални части земя от застроени урегулирани имоти, е разгледан ограничено. Липсват достатъчно теоретични аспекти, които да изследват подходящите методи и стандарти при оценяването на такива имоти. Това обстоятелство създава редица трудности в оценителската практика, което в краен резултат води до съществени различия в оценителската услуга и нейния продукт.

Основен момент при избора на методи за оценка на идеални части земя от застроени урегулирани имоти представлява остатъчният метод, познат още като метод на предприемача. Възможно е той да се прилага в случаи, когато оценяваният имот има потенциал за развитие на предприемаческа инициатива.

Целта на този доклад е да посочи и разгледа остатъчния метод като един от възможните варианти при оценяването на идеални части земя от застроени урегулирани имоти.

Чрез остатъчния метод може да определи пазарната стойност на урегулиран поземлен имот, когато има налични данни за показателите на застрояване, съгласно действащ устройствен план. Остатъчната стойност се извежда, след като се отчете пазарната стойност на завършена сграда (предмет на бъдещо застрояване) и от нея се приспаднат всички видове разходи, свързани с предприемаческата инициатива, както и печалбата на предприемача, и цената на риска за този вид бизнес. Пазарната стойност в случая представлява осъвременена стойност на нетния резултат в края на предприемаческия цикъл.[1]

---

[1] Остатъчният метод може да се използва и при оценяването на поземлени имоти, които не са урегулирани, но е допустимо да придобият статут на такива.

Така представен, методът е удачно приложим и в строително-предприемаческия процес. Възможно е да бъде използван от собственик на поземлен имот, под която стойност той не би следвало да продава или съответно да отстъпва право на строеж (при определен размер на обезщетение). Чрез остатъчния метод потенциалният инвеститор може да определи изискуемата норма на възвръщаемост, в случай че развие предприемаческа инициатива.[2]

Оценка на идеални части земя от застроени урегулирани имоти може да се направи в следните случаи:

- при извършване на разпоредителни сделки – покупко-продажби, замени и др., включително ликвидирания на съсобственост съгласно Закона за общинската собственост[3], според който собственикът на законно построена сграда върху земя, частна общинска собственост, може да закупи тази земя от съответната община без търг или конкурс по съответен ред – чл. 35, ал.3;
- при определяне на процентния размер на обезщетения за отстъпване на право на строеж;
- за счетоводни нужди;
- за данъчни цели;
- при съдебни спорове;
- при ипотеки и др.

Примерна схема на остатъчния метод при оценяването на идеални части земя от застроени урегулирани имоти, е представена в таблица 1.[4]

Към посочената схема могат да се направят следните допълнения за източниците на информация на отделните й компоненти и начина на тяхното проектиране:

---

[2] Илиев, Пл. и др. Оценителската функция в строителното предприемачество. // Сборник с доклади от научна конференция с международно участие "Строително предприемачество и недвижима собственост". Варна: Наука и икономика, 2006, с. 5-10.

[3] Закон за общинската собственост. // ДВ, №44, 1996, посл. изм. №41, 2009.

[4] При съставянето й са използвани компоненти от схемата на остатъчния метод при оценяване на поземлени имоти и определяне на процента на обезщетение за собственика (вж. Илиев, Пл. и др., Цит съч., с. 7).

Таблица 1

Остатъчен метод (метод на предприемача) за оценяване на идеални части земя от застроени урегулирани имоти – примерна схема

Обект: идеална част от урегулиран поземлен имот		
Адрес		
Собственост на		
Идентификатор		
Площ на поземления имот в реални граници	кв.м	616
Площ на оценявания имот	кв.м (ид.ч.)	313
Устройствена зона (в която попада поземленият имот)		Жм
Допустими показатели на застрояване (към момента на оценката) Плътност на застрояване Интензивност на застрояване (кинт) Мин. зелена площ Застрояване		 40% 1,1 40% ниско (до 10 м)
Инженерна инфраструктура Електроснабдяване Водоснабдяване и канализация Телефонизация Газификация Интернет		 да да да не да
Разгъната застроена площ, съгласно максимално допустимо застрояване	кв.м	677,60
Фактическо (съществуващо) застрояване	кв.м	184
Разгъната застроена площ на възможно допълнително застрояване (РЗПВДЗ) – разлика между максимално допустимо и съществуващо застрояване	кв.м	493,60
Средна пазарна цена на 1 кв.м РЗПВДЗ	€/кв.м	600
Приходи на база РЗПВДЗ	€	296160
Разходи за инвестиционно проектиране (при цена 10 €/кв.м)	€	4936
Строителна цена	€/кв.м	270
Производствени разходи (ПР) на база РЗПВДЗ и приета строителна цена	€	133272
Допълнителни разходи към ПР и печалба на предприемача (вкл. цена на риска от предприемаческата инициатива): - разходи за изграждане на външни мрежи и проводи (в размер на 1% върху ПР)	 € €	 1333 4435

- разходи за изпълнение на вертикална планировка (при цена 12 €/кв.м върху 369,60 кв.м[5]) - разходи за финансиране на проекта (при използване на 50% кредитен ресурс за реализиране на строителните дейности на проекта, продължителност на предприемаческия цикъл – 1г., и средна пазарна цена на ресурса – 9,5%) - печалба на предприемача (в размер на 15%) и цена риска от предприемаческата инициатива (в размер на 7 %) – 22% върху ПР, вкл. изграждане на външни мрежи и проводи и изпълнение на вертикална планировка - разходи за строителен и авторски надзор (при цена 3 €/кв.м) - разходи за управление на инвестиционния проект (при цена 6% от ПР, вкл. изграждане на външни мрежи и проводи и изпълнение на вертикална планировка) - правни, административни и други (непредвидени) разходи (в размер на 7% върху прихода от продажби)	€ € € € €	6604 30589 1481 8342 20731
Общо разходи за финансиране на предприемаческата инициатива	€	211723
Нетен резултат в края на предприемаческия цикъл	€	84437
Норма на дисконтиране	%	18
Дисконтов фактор		0,84746
Остатъчна (настояща) стойност на поземления имот в реални граници – 616 кв.м	€	71557
(стойността в лева е получена по фиксиран курс на БНБ 1 евро = 1,95583 лева)	лв.	139953
Цена на кв.м	лв.	227,20
Корекция за съсобственост		0,65
Коригирана цена на кв.м	лв.	147,68
Остатъчна (настояща) стойност на оценявания имот – 313 кв.м (ид.ч.)	**лв.**	**46224**

- документите за собственост на имота[6] и съответните кадастрални скици са източници на информация за: обекта на оценка, неговия адрес, правата на собственост върху имота, идентификатора на имота, площта на имота в реални граници, както и площта на оценявания имот;

- данните за устройствената зона, в която попада имотът, както и допустимите показатели на застрояване, следва да бъдат получени

[5] Свободна площ от терена при максимална плътност на застрояване.

[6] Нотариален акт, договор за покупко-продажба, съдебно решение, акт за държавна собственост, акт за общинска собственост и др.

от удостоверението за градоустройствено проучване. Такъв документ издава съответната община, в която попада имотът. За нуждите на оценителския процес градоустройственото проучване може да бъде извършено от оценителя, без да е необходимо да се прилага съответният удостоверителен документ;

- чрез извършване на проверка за фактическото състояние по време на огледа на имота следва да бъде установена информация за степента на развитие на инженерната инфраструктура и наличието на съответните комуникации, както в района, така и в имота (в съседство на имота);

- в зависимост от допустимите показатели на застрояване може да се определи разгънатата застроена площ на възможното допълнително застрояване, като първоначално се отчете фактическото (съществуващото) застрояване. За да се удостовери това застрояване, както и неговата законност, следва да бъдат проверени документите за собственост, кадастралните скици, инвестиционните проекти, като в определени случаи е възможно да бъде направено и замерване на площите на сградите (респ. обектите, разположени в тях);

- за да се определи средната пазарна цена на един квадратен метър разгъната застроена площ (на възможното допълнително застрояване), е необходимо да се направи проучване на съответния сегмент от пазара на недвижима собственост. В това изследване следва да бъдат включени данни от реализирани сделки, строителни фирми, инвестиционни дружества, както и офертни предложения, получени от агенции за недвижими имоти, специализирани сайтове[7] и други източници, които публикуват информация за пазара на недвижима собственост.

Пазарно проучване е необходимо и при определянето на:

- разходите за инвестиционно проектиране;
- строителната цена на обекта;
- разходите за изграждане на външни мрежи и проводи;
- разходите за изпълнение на вертикална планировка;
- разходите за финансиране на проекта;
- разходите за строителен и авторски надзор;
- разходите за управление на инвестиционния проект;
- правни, административни и други (непредвидени) разходи.

[7] http://imot.bg, http://imoti.net, http://portalimoti.com и др. (21.10.2010 г.).

При анализа на тези цени, могат да бъдат използвани данни от специализирани издания[8], офертни документи от проектантски бюра, строителни фирми, инвестиционни дружества, консултантски фирми, фирми за проектен мениджмънт, адвокатски кантори, агенции за недвижими имоти, общини, министерства, банкови и небанкови финансови институции и др.;

- печалбата на предприемача следва да се проектира съгласно пазарните нива за този вид бизнес, отчитайки всички елементи на макро- и микросредата; към момента печалбата на предприемача е възможно да бъде предвидена в диапазона от 15 до 20% върху производствените разходи за създаване на строителния продукт;

- за да се определи цената на риска от предприемаческата инициатива, следва да се направи проучване относно вида на застрояването и възможностите за развитие на пазара на недвижима собственост в района; за нуждите на оценителската практика в момента той може да бъде проектиран в диапазона от 5 до 10%;

- нормата на дисконтиране представлява търсената норма на възвръщаемост за подобни инвестиции и конкретно тази за оценявания имот; процесът на осъвременяване на нетния резултат в края на предприемаческия цикъл, следва да използва норма на дисконтиране, която е получена по метода на натрупването или метода на среднопретеглената цена на капитала.[9]

Един от основните компоненти, който участва в примерната схема за оценяването на идеални части земя от застроени урегулирани имоти, представлява корекцията за съсобственост. Този коефициент отчита възможността предприемаческата инициатива, свързана с имота, да бъде отложена във времето или изобщо да не се развие. Неговата величина зависи от целта на оценката, както и от характеристиката на оценявания имот. След като бъдат отчетени всички положителни и отрицателни влияния, този коефициент следва да бъде проектиран, като в краен резултат коригира пазарната цена на имота (в реални граници) поне с 30%.

---

[8] Сп. "Строителен обзор" и др.

[9] Харисон, Г. Оценка недвижимости. Москва: РОО, 1994; Fisher, J., R. Martin. Income property valuation. Chicago, 1995.

Представената схема може да бъде използвана и при оценяването на идеални части земя от незастроени поземлени имоти, след като се игнорира базовият компонент разгъната застроена площ на възможно допълнително застрояване.

Освен остатъчния метод при оценяването на идеални части земя от застроени урегулирани имоти могат да бъдат използвани приходният метод и сравнителният метод.

Единият от тях, познат в оценителската теория и практика като метод на приходната стойност, се базира на пряко сравняване между оценявания имот и негови аналози, които са били отдавани под наем, или се предлагат за отдаване (към момента на оценката). Основава се на принципа, че на база годишен доход, който генерира имотът, може да се получи капиталова стойност. Този метод отчита най-доброто и максимално ефективното използване на имота при отдаването му под наем.

Другият метод се базира на непосредствени сравнения, след като първоначално се удостовери пазарна информация за реализирани сделки или предлагани за продажба недвижими имоти, подобни по характеристика на оценявания обект. След подбор на подходящи имоти – в същия район, с подобни параметри, подобен вид строителство и други сходни качества – се отчитат съществени прилики и/или различния и се приема пазарна цена, на база на която се изчислява стойността на оценявания имот.

Използването на тези два метода при оценката на идеални части земя от застроени урегулирани имоти може да бъде съпътствано с редица трудности. Особено от гледна точка на намирането на подходящи пазарни данни. Допустимо е да бъде използвана пазарна информация за имоти, които са в режим на реална собственост, след което да се отчете съответната корекция за съсобственост, която да кореспондира с тази, приета в остатъчния метод.

Към двата метода, особено в сегашните пазарни условия, е необходимо да се подчертае, че използваните пазарни данни могат да не бъдат от реализирани сделки, а да касаят имоти, предлагани на пазара на недвижима собственост (към момента на оценката), т.е. представляват офертни предложения. В тези случаи следва да се направи нужната корекция, в зависимост от възможностите за реализиране на сделки с такъв тип имоти.

Случаите, в които предмет на оценяване представляват идеални части земя от застроени урегулирани имоти, могат да бъдат най-разнообразни. Както от гледна точка на площта на имотите, така и от тяхното местоположение, степен на развитие на инфраструктурата, състоянието на пазара на недвижима собственост и др. Във всички случаи обаче първата възможност за избор на подходящ метод за оценка на такива имоти следва да бъде остатъчният метод. Това е методът, отчитащ евентуалното развитие на предприемаческата инициатива, което от своя страна е съществен момент при определянето на стойността на идеалните части земя от застроени урегулирани имоти. Наличието на такава възможност повишава пазарната стойност на оценявания обект.

За да се подобри оценителската практика в страната, действаща чрез Камарата на независимите оценители в България[10], е необходимо своевременно да се създадат нови стандарти за оценяване на различните видове активи. В момента се ползват такива, които са въведени за нуждите на приватизационния процес (посочени в Наредбата за анализите на правното състояние и приватизационните оценки и за условията и реда за лицензиране на оценители[11]). Те не отчитат промените в пазарната среда и не кореспондират изцяло с нуждите на оценителския бранш. Необходимо е детайлно да бъдат предвидени възможности за прилагане на отделните методи за оценка, които следва да обхванат и разглеждания случай – оценяването на идеални части земя от застроени урегулирани имоти. При такива оценки например, в зависимост от различните случаи, е възможно да бъдат предвидени ограничаващи диапазони на корекцията за съсобственост, както и други техники за проектиране на отделните компоненти на остатъчния метод.

Литература

1. Илиев, Пл. и др. Оценителската функция в строителното предприемачество. // Сборник с доклади от научна конференция с международно участие "Строително предприемачество и недвижима

[10] http://ciab-bg.com (22.10.2010 г.).

[11] Наредба за анализите на правното състояние и приватизационните оценки и за условията и реда за лицензиране на оценители. // ДВ, №57, 2002.

собственост". Варна: Наука и икономика, 2006.
2. Харисон, Г. Оценка недвижимости. Москва: РОО, 1994.
3. Fisher, J., R. Martin. Income property valuation. Chicago, 1995.

Закони и нормативни документи
4. Закон за общинската собственост. // ДВ, №44, 1996, посл. изм. №41, 2009.
5. Наредба за анализите на правното състояние и приватизационните оценки и за условията и реда за лицензиране на оценители. // ДВ, №57, 2002.

Интернет сайтове
6. http://ciab-bg.com – сайт на Камарата на независимите оценители в България.
7. http://imot.bg – сайт, публикуващ информация, свързана с пазара на недвижима собственост.
8. http://imoti.net – сайт, публикуващ информация, свързана с пазара на недвижима собственост.
9. http://portalimoti.com – сайт, публикуващ информация, свързана с пазара на недвижима собственост.

USE OF RESIDUAL'S METHOD WHEN ASSESSING IDEAL PARTS OF BUILT-UP PLOTS

Chief Assist. Prof Ivo Kostov, Ph.D.
University of Economics – Varna

Abstract: This report represent residual's method as one of the possible options when assessing ideal parts of built-up plots. There is a short analysis of the method as well as possible options of the assignment of such an appraisal. Some sources of information are examined as well as other methods are presented which could be used when valuating such properties.

Key words: Appraisal, Building, Plots, Ideal Parts, Residual Method.

ТЕНДЕНЦИИ В ТЕМПОВЕТЕ НА ИЗМЕНЕНИЕ НА СРЕДНИТЕ ЦЕНИ НА ЖИЛИЩНИТЕ ИМОТИ НА ТЕРИТОРИЯТА НА ГР. ВАРНА В КРИЗИСНИЯ ПЕРИОД

Гл. ас. д-р Росен Николаев
Икономически университет – Варна

Ключови думи: жилищни имоти, цена, метод на най-малките квадрати, прогноза.

Точният и задълбочен анализ на динамиката в развитието на даден актив е предпоставка за адекватна прогноза за неговото проявление в бъдещ етап. Жилищните имоти винаги ще запазят своята актуалност не само в социален аспект, но и като реални активи, представляващи инвестиционен интерес. Промяната в техните цени влияе върху възможностите за вземане на подходящо решение в конкретен момент от време по отношение на това, дадено жилище удачно ли е да бъде закупено и кой е най-подходящият момент за осъществяване на такава сделка.

Реалната икономическа криза през последните години се отразява и върху цените на жилищните имоти. След средата на 2008 г. се забелязва намаляващ тренд в тяхното проявление. Един от начините да бъде направена прогноза в краткосрочен аспект е да бъдат използвани методите на регресионния анализ. Това от своя страна предизвиква два въпроса:

1. От какъв минал период да бъдат използвани реални данни?
2. Кое е по-точно: линейната или квадратната регресия?

Тук си поставяме за цел, използвайки данни за средните тримесечни цени на жилищата в гр. Варна, да конструираме подходящ модел, осигуряващ прогноза за близките следващи тримесечия, със сравнително малки отклонения от реалните цени.

Използваните данни (средна цена на $м^2$ в лв.) са от последното тримесечие на 2001 г. до второто тримесечие на 2010 г.[1] и са поместени в табл. 1 и графично са представени на фиг. 1.

[1] Данните са от www.stat.bg – средни цени на жилища – гр. Варна (към октомври 2010 г.)

Таблица 1

	Q1	Q2	Q3	Q4
2010	1633.8	1594.0	–	–
2009	1982.2	1827.0	1770.0	1686.2
2008	2099.3	2137.3	2129.7	2101.2
2007	1646.0	1710.3	1753.3	1940.8
2006	1237.8	1263.8	1343.7	1418.7
2005	1200.5	1198.0	1192.0	1201.8
2004	853.2	889.0	991.2	1083.5
2003	485.5	540.3	606.2	689.8
2002	499.5	487.5	480.5	483.7
2001	–	–	–	482.0

Източник: www.stat.bg – СПЦ на жилищата – Варна

Фиг. 1.

Източник: www.stat.bg – СПЦ на жилищата – Варна

Първо сме използвали всички данни и по метода на най-малките квадрати е получен квадратен модел на регресия[2], а именно

(1) $y = -1{,}14t^2 + 50{,}92t + 1391{,}56$,

където

y – средна тримесечна цена;

t – съответно тримесечие, $t \in [-17{,}17]$.

Ако бъде направена прогноза за следващото (трето) тримесечие на 2010 г., след заместване на t с 18 се получава

(2) $y_1(Q3/2010) = 1939{,}20$ лв./м^2,

което показва, че ако се предположи, че има закономерност между данните за целия период, то може да се прогнозира за следващото

[2] Избран е квадратен модел, тъй като графиката на фиг. 1 има вид на парабола. Изчисленията са направени с помощта на MS Excel.

тримесечие (VII – IX, 2010 г.) средна цена на м^2 на жилищата на територията на гр. Варна, близка до 1939,20 лв.

Изхождайки от разположението на данните на фиг. 1 се забелязва, че максималната цена е през второто тримесечие на 2008 г. – 2137,30 лв./м^2, след което цените намаляват до края на периода (фиг. 2). Разположението на точките е около права линия. Тези факти предполагат да бъде направена линейна регресия само за периода след началото на кризата.

Фиг. 2.

Източник: www.stat.bg – СПЦ на жилищата – Варна

При направените изчисления за линейния модел се получава:

(3) $y = -78{,}385t + 1873{,}49$,

където t приема цели стойности в интервала $[-4,4]$, като „-4" съответства на второто тримесечие на 2008 г., а „4" – на второто тримесечие на 2010 г.

За да се направи прогноза за третото тримесечие на 2010 г. в (3) се замества t с „5" и се получава

(4) $y_2(Q3/2010) = 1481{,}56$ лв./м^2.

Това показва, че ако бъдат използвани данните само през кризисния период[3], то прогнозната средна цена за м^2 през третото тримесечие на 2010 г. е 1481,56 лв.

Тази прогноза е много по-песимистична от прогнозата, получена по модела (2). Разликата е 457,64 лв., но като по-реалистична може да се счита 1481,56 лв., тъй като тя отчита само тенденциите след началото на кризата.

[3] Трендът за този период е само намаляващ и е нормално да бъдат използвани само данните за кризисния период за получаване на по-точна прогноза.

От друга страна възниква въпросът, макар и малко като брой данни за периода от второто тримесечие на 2008 г. до второто тримесечие на 2010 г. и изглеждайки на фиг. 1, че са разположени по права линия, дали в дълбочината на заложените стойности не се крие квадратна регресия.

След направените изчисления в MS Excel за квадратен модел само през кризисния период се получава

(5) $y = 0{,}21t^2 - 78{,}39t + 1872{,}09$,

където стойностите на t са както при модела (3).

Като прогноза (при $t = 5$) за третото тримесечие на 2010 г. се получава

(6) $y_3(Q3/2010) = 1485{,}42$ лв./м^2.

Това е много близък резултат до този, получен при линейния модел. Разликата е само от около 4 лв.

За да бъде установено коя от прогнозите е най-близка до реалната цена, сме използвали информацията от www.nsi.bg, Жилищен фонд – „Тримесечни пазарни цени на жилищата". Тук за третото тримесечие на 2010 г. реалната средно тримесечна цена на м^2 на жилищата в гр. Варна е

(7) $y_{real} = 1557{,}17$ лв./м^2.

Останалите данни в двата източника са почти еднакви (например разликата за второто тримесечие на 2010 г. е 0,03 лв.).

Ако сравним прогнозните цени по трите модела с реалната стойност се получава:

1. Прогнозната цена y_1 от (2) се отклонява с „+382,03 лв.", което показва, че този модел силно надценява пазара.

2. Прогнозната цена y_2 от (4) се отклонява с „– 75,61 лв.". Това е много по-точна прогноза от една страна, а от друга този е подценил пазара, което е за предпочитане, отколкото да бъде надценен.

3. Прогнозната цена y_3 от (6) се отклонява от реалната с „– 71,75 лв.". Тази стойност (1485,42 лв./м^2) е най-близка до реалната (1557,17 лв./м^2) и отново е налице подценяване на пазара.

От направения анализ и получените резултати можем да си позволим да направим следните изводи:

1. За прогноза цените на жилищата в гр. Варна в близо време е желателно да бъдат използвани данни само през кризисния период.

2. По-добър за прогноза между линейния и квадратния модел е квадратния. Той дава както по-близки до реалните цени, така и отклонението му е в песимистична посока, което показва, че той подценява пазара и е за предпочитане пред модели, които го надценяват.

3. Коефициентът пред t^2 в модела (5) е положителен („0,21"), което предполага след известно време покачване на цените на жилищата във Варна.

Използвани източници

1. www.nsi.bg (октомври 2010 г.)
2. www.stat.bg (октомври 2010 г.)

TRENDS IN RATES OF CHANGE IN AVERAGE PRICES OF RESIDENTIAL PROPERTIES IN THE CITY OF VARNA IN THE CRISIS PERIOD

Chief Assist. Prof Rosen Nikolaev, Ph.D.
University of Economics – Varna

Abstract: Through the methodology of regression analysis to examine linear and square patterns for different periods of 2001 - 2010 on housing prices in Varna. It is shown that quadratic regression on data from the crisis period (2008 - 2010) can give the most accurate forecast in the short term.

Key words: Real Estate, Price, Method of Least Squares, Forecast.

ИЗСЛЕДВАНЕ НА ПРОМЯНАТА В ПАЗАРНИТЕ ЦЕНИ НА ЖИЛИЩА В БЪЛГАРИЯ ЗА ПЕРИОДА 2001 – 2010

Ас. Танка Милкова
Икономически университет – Варна

Ключови думи: прогноза, регресия, цени, жилища.

Една от актуалните дейности на анализаторите, целящи оптимално управление на икономически процеси е изготвянето на правилна и с малки отклонения прогноза. Голяма част от инвеститорите, както и физически лица, се интересуват от промяната на цените на жилищата в страната. Използвайки една приблизително адекватна база от данни е възможно да бъде направена съответната прогноза за бъдещ период.

Поставената цел в настоящия доклад е използвайки данни за средните цени на квадратен метър на жилищата в България[1], прилагайки регресионния анализ да се изведе подходящ модел за приблизително вярна прогноза за тяхното изменение в краткосрочен план.

Използваните данни (средномесечни цени на м^2 на жилищата в България) са поместени в табл. 1, а графичното им представяне е показано на фиг. 1[2].

Таблица 1

	Q1	Q2	Q3	Q4
2010	978.7	971.2	–	–
2009	1190.7	1075.0	1021.5	1001.7
2008	1300.0	1376.0	1418.2	1359.4
2007	988.2	1041.0	1118.8	1216.8
2006	806.1	819.3	856.7	904.0
2005	700.5	730.5	751.5	769.7
2004	452.2	507.9	568.7	633.1
2003	336.3	350.7	376.2	402.0
2002	319.6	324.2	329.9	331.9
2001	–	–	–	318.3

Източник: www.stat.bg – СПЦ на жилищата – общо за страната

[1] Подобно изследване е направено в доклада „Тенденции в темповете на изменение на средните цени на жилищните имоти на територията на гр. Варна в кризисния период" на Р. Николаев за гр. Варна, докато тук се прави подобно обобщение като цяло за България.

[2] Данните са от www.stat.bg – средно тримесечни цени на жилища в страната (данните са взети през месец октомври 2010 г.).

Фиг. 1.

Източник: www.stat.bg – СПЦ на жилищата – общо за страната

Данните са за периода от четвъртото тримесечие на 2001 г. до второто тримесечие на 2010 г. От фиг. 1 се вижда, че точките са разположени близко до графиката на квадратна функция

$$y = at^2 + bt + c,$$

с коефициент $a < 0$.

Това предполага да бъде направена квадратна регресия за целия период. След направените изчисления с помощта на MS Excel се получава моделът:

(1) $$y(t) = -0{,}74t^2 + 31{,}01t + 865{,}27,$$

където:

t – съответно тримесечие. Стойностите са от „– 17”, съответстваща на четвърто тримесечие за 2001 г. до „+17” – за второ тримесечие на 2010 г.;

$y(t)$ – средна цена на м^2 на жилищата в страната за периода t.

По този модел като прогноза за третото тримесечие на 2010 г. (при $t = 18$) се получава:

(2) $$y'(Q3/2010) = 1184{,}08 \text{ лв./м}^2.$$

В този модел са отразени влиянията на цените на жилищата в България за един по-дълъг период, обхващащ 6 години преди началото на кризата и вероятно не отразява само тенденциите през кризисния период. Това предполага да бъде изследван тренда след второто тримесечие на 2008 г.[3].

[3] Най-висока е цената през третото тримесечие на 2008 г. – 1418,20 лв./м^2. Поради това се използват данните от последните осем тримесечия.

Изхождайки от това, че графиката е само намаляваща (фиг. 2) се изследва линеен модел на регресия, за който се получава:

Фиг. 2.

Източник: www.stat.bg – СПЦ на жилищата – общо за страната

(3) $y(t) = -63{,}725t + 1154{,}74$,

където за t са използвани стойностите – 4, – 3, – 2, – 1, 1, 2, 3, 4, като „– 4" съответства на третото тримесечие на 2008 г., а „+ 4" – на второто тримесечие на 2010 г.

Като прогноза за третото тримесечие на 2010 г. по модела (3) се получава:

(4) $y''(Q3/2010) = 836{,}12$ лв./м^2.

Разликата между резултатите (2) и (4) е твърде голяма – 347,96 лв./м^2, но предположенията са, че моделът (3) е много по-точен от модела (1), тъй като отчита само времето през кризисния период с цел прогноза за цените също през тримесечие в периода на криза.

От друга страна е възможно квадратна регресия за последните две години да дава по-точна прогноза. За този модел се получава:

(5) $y(t) = 4{,}88t^2 - 63{,}73t + 1122{,}19$,

където за стойностите на t са използвани същите числа както при модела (3).

По модела (5) като прогнозна цена за третото тримесечие на 2010 г. се получава:

(6) $y'''(Q3/2010) = 925{,}65$ лв./м^2,

която е по-близка до резултата в (4), отколкото до резултата в (2).

За оценка на трите прогнозни цени ще използваме реалните пазарни цени за третото тримесечие на 2010 г.[4]. Средно тримесечната пазарна цена на $м^2$ жилищна площ е 959,79 лв. Сравнявайки с получените три прогнозни пазарни цени, резултатите показват, че моделът (1) дава стойности, значително отдалечени от реалните. Прогнозните цени (4) и (6) са много по-близки до реалната цена през третото тримесечие на 2010 г., като по модела (3) отклонението е близо с 90 лв., а отклонението по модела (5) е близо с 35 лв., което го прави по-точен от линейния модел.

От направеното изследване могат да бъдат направени следните по-важни изводи:

1. Не е удачно да бъде използван регресионен анализ по данните за целия период 2001 г. – 2010 г.

2. По данни само за кризисния период квадратният модел по-добре приближава прогнозните цени до реалните, отколкото линейния.

3. Средните цени на жилища като цяло за България имат известно забавяне в сравнение със средните цени в гр. Варна[5], което показва, че кризата във варна започва да се отразява малко по-рано отколкото като цяло за страната.

4. Квадратният модел за прогноза на среднотримесечните цени на жилища за страната дава по-близки стойности до реалните, отколкото същия модел за цените в гр. Варна.

5. Като цяло тенденциите в промяната на цените на жилища в България са същите като тенденциите само за гр. Варна. Това показва, че до голяма степен прогнозите за промяна в гр. Варна са идентични на тези за средното ниво в страната.

Използвани източници:

3. www.nsi.bg (по данни от X 2010 г.)
4. www.stat.bg (по данни от X 2010 г.)

---

[4] www.nsi.bg, Жилищен фонд – тримесечни пазарни цени на жилища – общо за страната.

[5] Цените на жилища във Варна започват да намаляват след второто тримесечие на 2008 г., докато за страната такава тенденция се забелязва след третото тримесечие на 2008 г.

RESEARCH OF CHANGES IN MARKET PRICES OF HOMES IN BULGARIA FOR THE PERIOD 2001-2010

Assist. Prof. Tanka Milkova
University of.Economics – Varna

Abstract: An analysis of prices per square meter of housing in Bulgaria for the period 2001 - 2010. As designed various regression models it is concluded that the quadratic regression on data for the period 2008 - 2010 best predicted the change in prices.

Key words: Forecast, Regression, Prices, Real Estate.

ПЕРСПЕКТИВИ ПРЕД ИНВЕСТИЦИИТЕ В НЕДВИЖИМИ ИМОТИ ЗА БАЛНЕОЛОГИЯ И СПА ТУРИЗЪМ В БЪЛГАРИЯ

Х. ас. Стелина Спасова
Икономически университет – Варна

Ключови думи: инвестиции в недвижими имоти, СПА туризъм, перспективи, ефективност, възвращаемост на инвестициите.

1. Актуалност на проблематиката

"Бялото злато на България" – така експертите наричат лечебните минерални извори осеяли цялата територия на страната – над 600 естествени извора и над 370 сондажни, някои от които по състав се равняват с водите на най-известните световни балнеолечебни и калолечебни курорти. Инвеститорите, които залагат на тях, влагат милиони евро в изграждането на СПА и балнеохотели. И това не е случайно. Здравният и СПА туризъм в света печелят все повече почитатели и са с потенциал за целогодишна заетост.

С оглед на посоченото, интерес за теорията и практиката представлява изследване на възможностите за инвестиране в недвижими имоти за балнеология и СПА туризъм.

Целта на автора на доклада е да изследва ефективността от инвестициите в имоти за балнеология и СПА туризъм и на тази основа да предложи насоки за тяхното нарастване, както и развитие на туризма в тази сфера.

2. Състояние на инвестициите в балнеология и СПА туризъм

Проучванията в световен мащаб показват, че туризмът допринася 10% от глобалния брутен продукт и създава близо 240 млн. работни места. В продължение на години индустрията изживява бърз растеж и последната година не прави изключение. Международните пътувания са достигнали близо 900 милиона броя и туристите харчат все повече[1]. Според експертите числата ще се увеличават и през тази година въпреки влошаването на икономическите условия. Пре-

[1] Данните са от официалният сайт на НСИ – www.nsi.bg

дизвикателствата идват от слабия долар, по-високите цени на горивата и ефектите на глобалното затопляне върху зимния туризъм.

Британският ежедневник "Дейли мирър" поставя България преди австралийския Сидни и бразилския Рио де Жанейро по популярност сред туристите на Острова. Българските плажове получават най-висока оценка от британските туристи по 10 критерия, включително климат, качество и цена на храната, сигурност, хотелиерски услуги, туристически атракции. Страната ни е изпреварила Тунис, Турция и Египет в общото класиране[2].

България има ресурс за развитие на целогодишен туризъм - отдих и възстановяване в морските курорти на 376-километровата брегова ивица, културен и исторически туризъм, еко-туризъм, винен, приключенски и спортен туризъм, СПА и балнеолечебен, голф и ски туризъм, както и конгресен и други видове туризъм.

СПА и уелнес индустрията в света се развива с бързи темпове и привлича високо платежоспособни клиенти през цялата година. В България, над 50 са вече уелнес и СПА центровете, повечето изключително луксозни - с три, четири или пет звезди[3]. Оформят се вече цели курорти, като морските Албена, Ривиера, Русалка, Слънчев ден, планинските Девин и Шипково, полския Чифлик. Планира се разработване на стратегия за развитие на сектора до 2011г. по пазари – Европа, Америка, Азия. Учредена е и Национална асоциация по СПА туризъм (НАСТ), чийто предмет на дейност е съдействие за опазване и ефективно използване на българските ресурси от минерални води, климат, човешки ресурси.

Едва преди няколко години хотелиерите започват да изграждат или разширяват СПА центровете на базите си. Повечето от съществуващите бази са остарели и с някои изключения почти никой не се опитва да привлича чуждестранни туристи с ресурса на минералните води. За това си има и ред причини: първо, никой не познава България в тази светлина в чужбина и търсенето е основно от български туристи; второ, дълго време инвестициите са се задържали на ниско ниво, заради което базата е в лошо състояние; трето, достъпът до много курорти е затруднен заради лошата инфраструктура.

---

[2] Вж. по-подробно: Сп. „Хоремаг", бр. 70, август 2010.

[3] По данни на Националната асоциация по СПА туризъм – www.bulgariantravel.org

През последните десет години хотелската инфраструктура отбелязва едни от най-високите темпове на растеж в Европа. Хотелският капацитет в Европа нараства годишно с 3-4%, докато в България през последните 6 години средногодишният темп на растеж е три пъти по-висок - 12%. На международния туристически пазар обаче общата конкурентоспособност на българския туризъм се определя като средна. България заема 54-та позиция от 124 държави в световната класация по туристическа атрактивност. Българският бизнес и държава получават два пъти по-ниски валутни приходи от една туристическа единица (един турист, една заета стая) главно поради сравнително ниските ценови равнища на хотелите по Черноморието.

Таблица 1

Текущи и прогнозни приходи от легловата база

Приходи	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Брутни приходи в млрд. евро	2.4	3.0	3.8	4.8	5.2	5.5	6.0
Нетни приходи в млрд. евро	1061.9	2000	3000	4.2	4.5	5.0	5.5
Среден приход от един туристоден в евро	43	55	60	65	70	75	90

Източник: www.indeximoti.bg

Таблица 2

Разпределение на легловата база

Леглова база по	Дял в проценти
Черноморие	56.8
Планински комплекси	9.8
Балнеоложки комплекси и селища	4.6
Градски хотели във вътрешността на страната	28.8

Източник: www.indeximoti.bg

Около 130 хил. чужденци са ползвали различни СПА процедури в морските и зимните ни курорти през изминалата година. В Западна Европа един на всеки 12 души ползва СПА процедури, докато в България това съотношение е един човек на всеки 250. През последните три години са построени 75 СПА хотела с категория 4 и 5

звезди, 15 вилни селища със СПА центрове и др. Според изчисленията на Националната асоциация по СПА туризъм това генерира около 100 млн. евро инвестиции. Продуктът СПА и уелнес вече заема една сериозна ниша в туризма и в България може да се говори за наличието на СПА индустрия. Този вид туризъм е и високодоходен сегмент, не само защото осигурява целогодишна заетост на хотелите, а и защото е насочен към платежоспособни посетители.

СПА и балнеоложкият туризъм се представят с 6.6 % в общото развитие на туристическия бранш в страната. Около 5% от общите приходи от туризма в България се формират от СПА индустрията. В момента в Европа има около 5000 СПА комплекса, а приходите от този тип туризъм са около 5 млрд.евро. Експертите предричат бум в този сектор през следващото десетилетие.

Инвестициите при някои проекти могат да се измерват в милиони евро, макар че това зависи и от площта на обекта, и от вида му (балнео-, СПА или уелнес център), видовете услуги, които предлага, и съответното оборудване. Обектите, които предлагат и лечебни процедури, могат дори да потърсят реализация чрез програми на европейските здравноосигурителни институции. А комбинирането на балнеотуризма с други видове като екологичния, климатичния, а още повече морския, зимния или голф туризма дава още поразнообразни възможности.

Възможностите за развитие на специализирани проекти в този сегмент са най-общо в две посоки в зависимост от целите на туристите. Балнеологията е ориентирана към терапията, профилактиката и предпазването от заболявания, докато целта на СПА и уелнес услугите е осигуряването на възможности за почивка от стреса и напрежението. В първия случай се лекуват пациенти, във втория - почиват туристи. При уелнес услугите към СПА съоръженията и процедурите се добавят и здравословно хранене и спорт. За балнеологията е задължително и наличието на природен ресурс - минерална вода или кал например. Центровете по балнеология трябва да отговарят на определени стандарти за големина, оборудване и специалисти и се контролират от Министерството на здравеопазването. Само за сравнение трябва да се посочи, че един СПА център може да се изгради за около 150-200 хил. евро, а инвестирането в балнеология е минимум 800 хил. евро. При това средствата, вложени в СПА туризма, се

възвръщат средно за около 5 години[4], докато във втория случай става дума за много по-дълъг период от време.

По отношение на инвестициите в тези проекти, според компания за СПА оборудване[5], за оборудването на малък СПА център са необходими към 150 хил. евро, докато при големите разходите могат да стигнат и 600 хил. евро. Както се вижда, средствата за голям СПА център са значително по-високи и това може да се обясни с характерни негови специфики. Обикновени големите СПА комплекси включват и балнеоуслуги, които изискват наличие на хай-тек апаратури (например т.нар. тангентор, който струва около 30 хил. лева) и специфични масажни кабинети. Като цяло, за да се изгради един СПА център от среден клас, са необходими от 1 – 2 млн. евро.

В настоящите икономически условия някои проекти може и да са изоставяни, но други се радват на голям инвеститорски интерес. Тази особеност се вижда и от скорошен анализ, според който СПА центрове, обявени за продажба, рядко се задържат на пазара в сравнение с други бизнес имоти и техните продавачи рядко са склонни да правят отстъпки.

Резултатите на СПА хотелите са добри въпреки кризата. Световната криза нанесе по-малък удар върху балнео и СПА туризма, в сравнение с летния и зимния туризъм. Резултатите на хотелите, в които се предоставят СПА, уелнес и балнеоуслуги, варират от спадове до 25%, до минимални ръстове, дори и по време на криза. За да минимализират негативните данни, от бранша предлагат ценови отстъпки при по-продължителен престой. Практикува се даването на една нощувка бонус или на безплатна процедура.

По данни на собственици на хотели от Българския съюз по балнеология и СПА туризъм[6] през 2009 г., въпреки условията на финансова и икономическа криза, посещенията в СПА хотелите са се увеличили с около 7%. Приходите обаче са с 20% по-малко от предишната година. Това разминаване между посещаемост и постъпления се дължи на антикризисната програма с бонуси, която много от хотелиерите са разработили. Например, ако турист се настани за два

---

[4] При нормални икономически условия

[5] "Термариум България" ЕООД – фирма, специализирана в дизайна и производството на СПА центрове.

[6] По данни на Българският съюз по балнеология и СПА туризъм – www.bubspa.org

дни – от хотела му предоставят още един – трети ден безплатен престой. Ако се настани за четири дни – дава му се пети, също без да плаща за него. При престой от пет дни – гостът на хотела получава два допълнителни дни. Тези безплатни бонуси важат както за процедурите, така и за нощувките и храненето.

Само за няколко години СПА индустрията в България направи гигантска крачка напред. Едва ли има друг подотрасъл, който да се развива с толкова бурни темпове и който да е насочен към диверсифициране на продукта, удължаване на сезона и привличане на платежоспособни туристи.

Анализът на състоянието на инвестициите в недвижими имоти за балнеология и СПА туризъм дава възможност да очертаем следните важни моменти:

- СПА и балнеотуризма се развиват и привличат все повече платежоспособни клиенти;
- инвестирането в такива проекти изисква значителни средства, но също така осигурява и добра възвращаемост;
- въпреки кризата посещенията в СПА хотелите са се увеличили с около 7%.

2. Перспективи за нарастване на инвестициите в недвижими имоти за балнеология и СПА туризъм в България

Балнео и СПА туризмът имат голяма перспектива за развитие в България, поради следните причини:

- този туризъм може да се развива целогодишно у нас заради мекия климат;
- България е уникална със своите стотици минерални и планински извори с разнообразни лековити качества, разпръснати из цялата страна;
- възможности за съчетаване на СПА туризма с опознаване на хилядолетното културно и историческо минало на страната ни и добре съхранената природа;
- балнеологията и медицинските услуги са сред петте най-перспективни области за инвестиции в България наред с възобновяемите енергийни източници, производството на биогорива и метан, отглеждането на технологични земеделски култури и биоземеделие и допълващите финансови услуги;

- диверсификацията на туристическия продукт е напълно постижима при развитие на алтернативни форми като културен, селски, екологичен, балнеолечебен, СПА, приключенски туризъм;

- балнеоложкият туризъм е сред най-модерните по света и е смятан за особено печеливш.

Очаква се именно развитието на СПА индустрията да изведе България до по-високи позиции в областта на туризма, въпреки че минералните извори у нас все още не се използват пълноценно. Съвсем реални са перспективите за развитие на имотния пазар в районите със СПА и балнеология.

Инвестициите в СПА центрове трябва да гарантират възвращаемост и да увеличат стойността на обекта. Затова по света не всеки хотел и сграда притежават СПА център, което е тенденция за България. Безразборното строене на такива центрове и наименоване на хотели СПА е в ущърб на българската СПА индустрия, защото води до ниско качество на изпълнение и деформирани представи у клиентите за това какво е СПА (вж. табл. 3).

Таблица 3

Изисквания, който трябва да се спазват при проектирането и изпълнението на един СПА център

Фактори	**Изисквания**
Минималната квадратура за СПА центъра	500 кв.м
Цената на кв.м за проектиране, изграждане, оборудване и обзавеждане на СПА центъра	1000 – 2000 евро/кв.м
Срок на възвращаемост на инвестицията	от 5 до 7 години при 70 % използване на кабините[7]
Препоръчителна квадратура на една кабина за индивидуални процедури	10–15 кв.м
Препоръчително обзавеждане на мултифункционални кабини	Още след първия сезон на работа на СПА центъра става ясно, че има процедури и функционални елементи, които трябва да бъдат сменени или преосмислени

Източник: www.indeximoti.bg

[7] Посоченият срок на възвращаемост се постига при нормални икономически условия. В сегашната влошена икономическа обстановка този срок може да бъде около 10 години.

От своя страна инвеститорът също трябва да има ясна визия и философия за осъществяването на идеята си. Изграждането на един СПА център започва от избор на стратегическо място, дефиниране на причините за изграждането му точно на това място, част от хотелска верига ли ще бъде или самостоятелна единица. Предварителните проучвания са особено важни, тъй като СПА процедурите надхвърлят 40 вида, а отделните регионални особености обуславят най-точно предназначението на СПА центъра. Именно това определя и ефективността от изграждането на центъра, т.е. максималната печалба, която може да бъде реализирана. Когато един хотел инвестира в СПА център, това се отразява на цените на нощувките, а в жилищните сгради - на цената на квадратен метър. Изборът на подходящ проектант, задължително проучване на клиентите, каква целева група ще използва услугите на центъра са също важни фактори с пряко икономическо влияние. (вж. фиг. 1).

Фиг. 1[8]

Според експертите от Българския съюз по балнеология и СПА туризъм, страната ни ще привлича все повече европейски туристи.[9] България е атрактивна за инвеститорите от Западна Европа поради редица причини. Сред тях са: прекрасната ни природа, климат и ресурс от разнообразни минерални води, намиращи се в екологично чисти райони. На целия този фон имаме луксозни хотели, отговаря-

[8] Процентите са повече от 100%, тъй като участниците в проучването са давали повече от един отговор.

[9] www.bnr.bg – сайт на БНР Радио България.

щи на международните стандарти. Доказателство за това е акредитирането на четири от тях със сертификатите за качество на услугата на Европейската СПА асоциация.

За стимулиране на инвестициите в недвижими имоти в областта на туризма от важно значение са мерките, които се вземат в тази насока на отраслово (национално) и фирмено равнище, и мерките за увеличаване на мултипликационният ефект. Водеща роля за повишаване на инвестициите в туризма на национално ниво е отредена на държавните органи и институции. Активното им участие намира израз в разработването на общоприета национална стратегия за развитие на туристическия отрасъл, данъчна и фискална политика, държавни средства за реклама. На фирмено равнище от значение са: професионална реклама, усъвършенстване на кадровата политика, нарастване на печалбата, подобряване на търговската политика, умело управление на инвестиционния процес. По отношение на мултипликационният ефект: създаване на подходящи условия за увеличаване на потребителските разходи и инвестициите, увеличаване броя на туристическите пътувания на местните жители, целенасочено планиране на обема, мащабите и видовете туризъм[10].

Авторът защитава виждането, че въпреки настоящите влошени икономически условия, перспективите пред инвестициите в недвижими имоти в областта на туризма са добри. В подкрепа на това твърдението те могат да бъдат разгледани в няколко насоки.

Първата насока за увеличаване на инвестициите в областта на балнео и СПА туризма откриваме в усилията на държавата за развитие на този вид туризъм – голяма част от минералните извори ще бъдат дадени за стопанисване на общините. Следващото звено, което се нуждае от инвестиции, е инфраструктурата и националната реклама, която да популяризира СПА туризма. В момента едва 6 % от ресурсите на минерални води у нас се използват. Хотелите, които в момента се строят, са в категорията 4**** и 5*****, което означава, че в момента услугата е предназначена за сравнително платежоспособни клиенти и по-скоро е част от програмите за профилактика, отколкото за лечение.

---

[10] Дъбева, Т., Св. Ракаджийска, М. Нешков. Въведение в туризма. Унив. изд., ИУ-Варна, 2007.

Втората перспектива за финансиране на нови инвестиции в балнеотуризма могат да бъдат здравните каси. Балнеохотелите не би трябвало да работят на загуба, защото в европейската практика здравните каси покриват 100% лечението на редица инвалидизиращи заболявания. Законодателството ни вече дава възможност на осигурените лица да ползват финансови облекчения при лечение в т.нар. специализирани болници за рехабилитация. Престоят на един човек, който има направление от личния си лекар, възлиза на около 50-60 лв. за 10-дневно лечение. Останалите близо 200-250 лв. се покриват от Националния осигурителен институт. Освен това 40% от приходите на балнеохотелите идват от свободен прием, а останалите 60% се осигуряват по линия на НОИ за профилактика и рехабилитация на осигурени лица. НОИ плаща изцяло средствата за основните медицински услуги, нощувките по цени, определени в договорите между НОИ и дружествата, и частична помощ за ежедневното хранене. Осигуреното лице може да се възползва от своето право веднъж годишно. Продължителността на престоя в балнеохотела е минимум 10 и не повече от 15 дни.

Третата насока за нарастване на инвестициите откриваме в търсенето на възможности за законов регламент, разходите на европейците от Западна Европа за рехабилитация в България да се признават като разход от здравни каси на съответните страни.

Четвъртата насока трябва да бъде в популяризиране на този тип туризъм. Вижданията на автора са, че основна пречка пред развитието на СПА туризма е липсата на единна стратегия за популяризиране му, както и недостатъчна национална реклама на страната ни и произтичащият от това имидж на България на евтина дестинация. Други пречки, които стоят пред отрасъла като цяло, са липсата на кадри с конкретна професионална насоченост и опит, и ограничаващата нормативна уредба.

С цел преодоляване на необходимостта от квалифицирани кадри, от следващата година в Лесотехническия университет се откриват паралелки за специалисти по СПА туризъм. Две групи от по 30 души ще изучават по магистърски програми спецификата на този туризъм и ще бъдат сред първите висококвалифицирани кадри, получили образованието си у нас.

Секторът на СПА туризма изисква големи инвестиции, модерна техника и обучен персонал. Едновременно с това, възвръщаемостта на средствата е много по-голяма, отколкото в другите сектори. В света смятат СПА и уелнес туризма за най-важна част от медицинския туризъм, защото процедурите залагат на профилактика на заболяванията. Профилактика на основата на природен ресурс, с който България е много богата. СПА туризмът, съчетан с голф, може да доведе в България така мечтаните елитни туристи, които да направят приходите в държавната хазна още по-големи.

Държавата трябва да инвестира повече в масовата реклама на България като дестинация и в частност на СПА и уелнес туризма. От бизнеса дори предлагат средствата, които хотелиерите предвиждат за индивидуална реклама, да бъдат събрани и включени в един много по-мащабен проект, който да се разработи от екип от рекламни специалисти. Хотелиерите да бъдат включени в управителен съвет към него, за да има известен контрол върху взетите решения. Да се създаде и екип, който да отговаря за подготовката на договори със здравните каси.

Следващата насока, която ще подобри перспективите пред сектора на СПА туризма е стандартизирането на предлагания продукт съобразно критериите на Европейската СПА асоциация. Това ще повиши имиджа на страната ни и ще привлече още по-голям брой чуждестранни туристи, които търсят качество на добра цена. Интегрирането на стандартите ще бъде осъществено с предстоящите промени в Закона за туризма. Обсъдена е възможността за поемане от немските здравни каси[11] на разходите на немски граждани, които ползват възстановителни и рехабилитационни процедури в български балнео и СПА курорти.

Направеното изследване дава основание да се посочат следните изводи:

- в европейски план СПА и уелнес туризмът показват покачване въпреки кризата – още едно доказателство, че това е бизнес с огромен потенциал;
- проектите, свързани с балнеология, СПА и уелнес услуги определено са едни от най-ефективните в сектора на недвижимите

[11] Вж. по-подробно: www.howtogermany.com – Специален доклад на германското правителство за реформи в здравното осигуряване.

имоти у нас;

- развитието на този иначе печеливш отрасъл изисква съществени инвестиции - за изграждане на необходимата инфраструктура, както и за самите съоръжения;

- според различните прогнози броят туристи в сектора ще нарасне с 50 до 75% до 2012 г.;

- към момента СПА и уелнес услугите у нас се използват от над 150 хил. души годишно, и то при условие че едва 6% от наличните минерални извори са каптирани и използвани за целите на балнеологията или СПА туризма.

Настоящият доклад не изчерпва проблема за перспективите пред инвестициите в недвижими имоти за балнеология и СПА туризъм в България. То само посочва интереса към изследването им, очертава основни тенденции и дава основание да се направи основният извод, че те ще продължат да нарастват.

Литература

1. Дъбева, Т., Св. Ракаджийска, М. Нешков. Въведение в туризма. Унив. изд. ИУ- Варна, 2007.
2. Сборник доклади от научна конференция посветена на 45 годишнината от създаването на специалност „Туризъм". Унив. изд. ИУ-Варна, 2010.
3. Станкова, М., Алтернативен туризъм, Благоевград, Унив. изд. "Неофит Рилски", 2006.
4. Национална стратегия за устойчиво развитие на туризма в България 2009 – 2013 г.
5. Сп. „Хоремаг" бр. 70 от м. август 2010 г.
6. www.indeximoti.bg – сайт на сп. „Индекс имоти"
7. www.spanovini.bg – сайт с информация за СПА туризма в България
8. www.bulgariantravel.org – сайт за българския туризъм
9. www.bubspa.org – официален сайт на Българският съюз по балнеология и СПА туризъм
10. www.bnr.bg – сайт на БНР
11. www.focus-news.net – сайт на Агенция „Фокус"
12. www.howtogermany.com – сайт за реформите в здравното осигуряване в Германия

PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF REAL ESTATE FOR BALNEOLOGY AND SPA TOURISM IN BULGARIA

Assist. Prof. Stelina Spasova
University of.Economics – Varna

Abstract: The report presents the prospects of real estate investments in the field of balneology and spa tourism. There are indicated positive sides of real estate investments in the Bulgarian health resorts. There are shows trends in the field of balneology and spa tourism in other European countries.

Key words: Real Estate Investments, SPA Tourism, Effectiveness, Investments with Positive Earning Capacity.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ БОЛГАРИИ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ИНВЕСТОРОВ

Асп. Сергей Краснов, проф., д-р эк. н. Татьяна Ивашенцева
Новосибирский государственный
архитектурно-строительный университет
(Сибстрин)

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, недвижимость, эффективность.

В условиях мирового финансового кризиса россияне, обладающие сбережениями, стоят перед вопросом: куда инвестировать свои средства, чтобы они не пострадали от финансовых рисков, от инфляции и принесли хоть какой-нибудь доход.

Падение реальной доходности банковских вкладов и ценных бумаг, туманные перспективы фондового рынка, отрицательная динамика курсов основных иностранных валют, неопределенная динамика цен на драгоценные металлы, нестабильность отечественного рынка недвижимости значительно сужают выбор объектов инвестирования в России. В этих условиях все больше инвесторов обращают внимание на зарубежную недвижимость. Например, эксперты компании Global Group даже считают финансовый кризис наиболее удачным моментом для приобретения недвижимости за рубежом. Сейчас многие состоятельные россияне все чаще предпочитают инвестировать в недвижимость Европы и экзотических стран.

По оценкам компании Knight Frank, как пишет «Деловой квартал», сегодня около 50 % покупателей недвижимости в Болгарии – россияне. Рынок покидают британцы – данные крупнейшего портала королевства Rightmove.co.uk свидетельствуют о том, что число запросов к объектам недвижимости, размещенным на нем, со стороны подданных Ее Величества сократилось на 64 % в период с июля 2008 г. по июль 2010 г.[1]

---

[1] Россияне выдавили британцев с рынка недвижимости Болгарии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.findbg.ru/nedvizhimost_bolgarii/novosti_nedvizhimosti/45674_5391_96.html – Загл. с экрана.

Рассмотрим возможности и эффективность инвестиций россиян в строящуюся жилую недвижимость за рубежом в условиях кризиса как способ сохранить свой капитал.

Обзор рынка показывает, что и в I квартале 2010 года цены на недвижимость в Болгарии продолжили свое падение, а внешний и внутренний спрос на жилье остался низким, как и спрос на кредиты. Согласно аналитическому отчету компании IntermarkSavills, несмотря на повышение цен в некоторых районах, включая столицу страны Софию, цены на недвижимость достигнут нижнего предела в течение года. Такая ситуация может рассматриваться как наиболее благоприятное время для покупки недвижимости[2].

Для обоснования инвестиций в зарубежную недвижимость авторами разработан алгоритм оценки ее инвестиционной привлекательности, позволяющий в системном виде обосновать выбор инвестора. Далее рассмотрим основные элементы предлагаемого подхода на примере оценки привлекательности строящейся жилой недвижимости за рубежом для российских инвесторов (на примере Болгарии).

Процедуру оценки инвестиционной привлекательности строящейся жилой недвижимости за рубежом можно свести к следующим этапам:

1) описание (характеристика) инвестиционной привлекательности для инвестора страны, где расположена строящаяся недвижимость;

2) пофакторный качественный анализ инвестиционной привлекательности страны и отдельных объектов недвижимости (на основе систематизации многочисленных источников выделены и используются в предлагаемом алгоритме 11 групп факторов, разделенных на три уровня: *страна* – экономические, социальные, физические, политические; *город, район* – местоположение, физические характеристики, условия продаж, временные факторы, условия финансирования; *здание* – архитектурно-строительные и финансово-эксплуатационные факторы);

---

[2] Дома в Болгарии потеряли привлекательность для россиян [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.findbg.ru/nedvizhimost_bolgarii/novosti_nedvizhimosti/3473_5329_96.html. – Загл. с экрана.

3) формирование вариантов инвестиционного портфеля из объектов зарубежной недвижимости;

4) оценка (расчет) коммерческой эффективности реализации каждого варианта сформированного портфеля;

5) принятие решения о выборе и реализации варианта сформированного портфеля с учетом индивидуальных (субъективных) предпочтений инвестора;

Рассмотрим кратко процедуры, которые следует выполнить по каждому из перечисленных этапов.

Первый этап – характеристика инвестиционной привлекательности стран, регионов (городов). Для целей настоящей работы на основе обобщения имеющихся теоретических положений авторами предлагается такое понятие: «***инвестиционную привлекательность в общем виде можно определить как интегральную характеристику условий и ограничений для инвестирования, которые на более сложных уровнях (страна и регион) определяются инвестиционным потенциалом и инвестиционным риском***».

На основе изучения практического опыта представления информации об условиях продажи недвижимости за рубежом, с учетом личных предпочтений авторами предлагается при выполнении описания страны использовать следующие параметры (рисунок 1).

По каждому из десяти параметров следует рассмотреть конкретные условия. Для примера рассмотрим 5-й параметр – «визовый режим». Описание по нему может выглядеть следующим образом: чтобы пересечь границу Болгарии, необходима виза, которая оформляется в посольстве в Москве и в генеральных консульствах в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Новосибирске. Консульский сбор составляет 1850 рублей. Можно оформить срочную визу – 2410 рублей. Сбор оплачивается в рублях при подаче документов. Виза оформляется в течение 10 рабочих дней. Для подачи документов в консульство Болгарии необходима предварительная запись[3].

---

[3] Визовый режим, получение вида на жительство, ПМЖ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://prian.ru/article/2264.html. – Загл. с экрана.

Рисунок 1. Схема описания страны для инвестора в строящуюся недвижимость

Однократная или многократная бизнес-виза или виза по приглашению дают право находиться в стране 90 дней в течение 6 месяцев, причем ограничений на посещение каких-либо регионов страны нет, исключение могут составлять военные или военно-стратегические объекты. Недвижимость в Болгарии дает право получить кратковременную визу, по которой можно находиться в стране в течение 90 дней. Других льгот для иностранного владельца

болгарской недвижимостью не предусмотрено[4]. Дополнительно можно рассмотреть вопросы о получении вида на жительство, постоянного места жительства и гражданства.

Второй этап – пофакторный качественный анализ инвестиционной привлекательности позволяет получить представление о стране и регионе, где расположена интересующая инвестора недвижимость. Факторами инвестиционной привлекательности страны являются, в основном, определенные макроэкономические показатели развитости страны в целом, зависящие от развития производства, уровня развития технологий, уровня жизни и многих других, связанных между собой параметров, объединяя которые можно составить цельную картину инвестиционной привлекательности той или иной страны или региона. От уровня развития и состояния этих факторов зависит практически вся экономика любой страны.

Для примера рассмотрим привлекательность на уровне страны по группе экономических факторов, представленных несколькими показателями (таблица 1).

Данные таблицы 1 показывают, что кризис коснулся рынка недвижимости Болгарии, но ожидается его оздоровление, и что качество жизни и недвижимости в Болгарии – на среднем уровне.

Третий этап – формирование вариантов инвестиционного портфеля. Примем следующую процедуру формирования инвестиционного портфеля[5] :

1) определение инвестиционной политики и целей;
2) проведение анализа рынка недвижимости;
3) формирование портфеля:
а) тип инвестиционного портфеля;
б) требование уровня дохода;
в) допускаемая степень риска;
г) масштаб диверсифицирования портфеля;
д) требование в отношении ликвидности;
е) налогообложение доходов и операций;
4) ревизия (пересмотр) портфеля;
5) оценка факторов эффективности портфеля.

---

[4] Визовый режим, получение вида на жительство, ПМЖ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://prian.ru/article/2264.html. – Загл. с экрана.

[5] Гибсон Р. К. Формирование инвестиционного портфеля : упр. финансовыми рисками : пер. с англ. / Р. К. Гибсон. - М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. - 276 с.; с. 28.

Таблица 1

Пофакторный анализ инвестиционной привлекательности страны по группе экономических факторов (девять показателей)[6]

Показатель	Болгария
Валовой внутренний продукт (ВВП)	65-й в мире $92.894 млрд.
ВВП на душу населения	$12,251
Налоги в области недвижимости	Облагается вся недвижимость. Ставка налога – 0,15 % от балансовой стоимости недвижимости
Обеспеченность населения объектами общественного назначения	Высокий
Уровень жизни населения	Средний
Состояние и перспективы строительства	Упали объемы строительства по отношению к прошлому году, намечается оздоровление рынка и рост строительства жилых площадей
Финансирование строительства	Осуществляется с помощью кредитов банков и собственных средств
Туризм	Ожидается наплыв туризма в туристический сезон
Инновации	Строительство ведется по старым технологиям

С учетом того, что на практике возможны два механизма приобретения строящейся недвижимости, предлагается следующая схема реализации сформированного инвестиционного портфеля (рисунок 2).

Рассмотрим данную схему исходя из следующей ***цели*** инвестора***:*** получение ежегодного дохода от аренды в течение трех лет, а также приумножение капитала за счет роста цен на недвижимость при ее продаже.

В соответствии с алгоритмом, приведенным в схеме, *покупатель* подтверждает через компанию в Москве своё намерение купить конкретную выбранную квартиру. Эта компания связывается с *Риэлторской компанией* в городе, где происходит покупка недвижимости и *Владельцем квартиры* для подтверждения цены и бронирования.

---

[6] Обзор рынка недвижимости Болгарии летом 2008 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://prian.ru/article/9490.html. – Загл. с экрана.

Рисунок 2. Схема реализации сформированного инвестиционного портфеля

Следует оформить визу, для чего необходимо заранее забронировать номер в отеле.

После подтверждения цены подписывается договор о намерениях между *Покупателем* и *Владельцем квартиры (застройщиком).*

Риэлторская компания и ее информационный офис в Москве готовят и передают *Покупателю* и *Продавцу* договор, в котором будут указаны все суммы, составляющие стоимость покупаемого объекта – суммы, выплаченные покупателем застройщику, комиссионные, а также оставшиеся платежи в пользу *Застройщика.*

Покупатель переводит авансовый депозит в размере 5 % по реквизитам, указанным *Риэлторской компанией.* Это специальный накопительный счет в банке (например Citi Bank). Деньги остаются на счете до завершения сделки, и в случае не совершения сделки возвращаются плательщику (*Покупателю*).

В течение 2-х недель *Покупателю* надлежит прибыть в город, где происходит покупка недвижимости для оформления сделки купли квартиры или выдать заверенную посольством в Москве доверенность лицу, которое будет заключать сделку.

В момент заключения сделки *Риэлторская компания* рассчитывается с *Продавцом,* и тот подписывает документ, по которому выходит из инвестиционного договора с *Застройщиком*, а *Застройщик* подписывает с *Покупателем* новый инвестиционный контракт на квартиру, дающий *Покупателю* права требования на эту квартиру, и в котором указан график оставшихся платежей.

Четвертый этап – оценка (расчет) коммерческой эффективности реализации каждого варианта сформированного портфеля представляет собой построение денежных потоков, сопровождающих инвестиционный проект вложения средств в покупку строящейся недвижимости с целью последующей сдачи в аренду и продажи. На основе сформированных денежных потоков рассчитываются показатели коммерческой эффективности: *NPV* (ЧДД), *IRR* (ВНД), *PI* (ИД) и период окупаемости (ПО), по значениям которых делается вывод о выгодности инвестиций.

Для примера рассмотрим следующую ситуацию. При этом допускаем, что долгосрочные инвестиции возможны путем приобретения недвижимости, как на начальной стадии строительства, так и на этапе, когда строительство уже завершено (получения дохода от сдачи готовой недвижимости в аренду).

Предположим, что мы будем сдавать нашу квартиру в Варне по цене $311,28 в месяц (в туристический сезон) и $207,52 в месяц (в обычное время), что равно $6225,69 в годовом исчислении (цена

указана после вычета комиссионных агентству, а также коммерческого налога в размере 10 %), т.к. наблюдается снижение числа туристов, и уровень жизни в данном городе считается средним.

Таблица денежных потоков выглядит следующим образом (таблица 2). ЧТС > 0 и равен $23 344,94. Период окупаемости составляет 2 года и 7 месяцев.

Таблица 2

Расчет коммерческой эффективности реализации сформированного портфеля по покупке жилой недвижимости в Болгарии (Варна)

Показатель	Сумма	Шаг			
		0	1	2	3
Операционная деятельность					
Притоки	18677,06	0,00	6225,69	6225,69	6225,69
Оттоки	19073,84	7063,13	58,37	58,37	11893,98
Сальдо	-396,78	-7063,13	6167,32	6167,32	-5668,29
Инвестиционная деятельность					
Притоки	118356,14	0,00	0,00	0,00	118356,14
Оттоки	77821,09	77821,09	0,00	0,00	0,00
Сальдо	40535,06	-77821,09	0,00	0,00	118356,14
Финансовая деятельность					
Притоки	7063,13	7063,13	0,00	0,00	0,00
Оттоки	5337,79	0,00	1779,26	1779,26	1779,26
Сальдо	1725,34	7063,13	-1779,26	-1779,26	-1779,26
NCF	41863,62	-77821,09	4388,06	4388,06	110908,59
Суммарный денежный поток	-	-77821,09	-73433,03	-69044,97	41863,62
Норма дисконта	-	6%	6%	6%	6%
Коэффициент дисконтирования	-	1,000	0,943	0,890	0,840
ЧТС	23344,94	-77821,09	4139,68	3905,36	93120,99

Сумма оттоков по операционной деятельности на нулевом шаге получилась из расчетов выплаты 4 % (госпошлина в Болгарии), 3 % (местный налог в Варне) и 0,15 % (налог на недвижимость от ее балансовой стоимости в Болгарии), а также с учетом расходов на перелет (цена билета туда обратно авиакомпанией Аэрофлот; в Варну прямых рейсов нет, и сумма перелета составит $998,18) и оформления визы в Болгарию – $59,11, а также за проживание в отеле $500.

Сумма оттоков по операционной деятельности на 1 и 2 шаге получились из расчетов выплаты 0,15 % (налог на недвижимость от ее балансовой стоимости в Болгарии). Все коммунальные платежи и ремонт производит агентство.

Сумма оттоков по операционной деятельности на 3 шаге получились из расчета выплаты 0,15 % (налог на недвижимость от ее балансовой стоимости в Болгарии), а также оплаты коммерческого налога в размере 10 % за получение дохода при продаже недвижимости.

Сумма притоков по инвестиционной деятельности рассчитывались следующим образом: из условия, что недвижимость в среднем будет дорожать на 15 % в год, после расчета сложного процента получаем коэффициент 1,52088 и умножаем на сумму инвестиций на нулевом шаге.

Сумма притоков по финансовой деятельности рассчитывается из таких соображений, что собственных средств нам хватит только для покупки недвижимости, а денежные средства для уплаты налогов берутся в кредит у банка под минимальный процент в Варне (6,5 %) на 3 года. Потребность в финансировании равна оттокам по операционной деятельности на нулевом шаге минус собственные средства, оставшиеся от покупки.

Оттоки по финансовой деятельности на 1, 2 и 3 шаге получены путем деления суммы кредита на 3.

Норма дисконта принята равной 6 % годовых.

Пятый этап – принятие решения о выборе и реализации варианта сформированного портфеля с учетом индивидуальных (субъективных) предпочтений инвестора. Из описания характеристик покупаемой недвижимости при пофакторном анализе (на втором этапе) был сделан вывод, что данная квартира очень комфортабельна, но следует учесть, что у каждого инвестора присутствует своя субъек-

тивная оценка красоты внешнего дизайна и эстетики (или вида из окна квартиры) и, тем самым, инвестор решает для себя сам, какой объект ему больше нравится.

Суммарный вывод по сравнительному анализу, пофакторному анализу и описанию особенностей инвестирования в строящуюся жилую недвижимость Болгарии можно сделать таким: по многочисленным показателям недвижимость Варны обладает высокой инвестиционной привлекательностью, это обусловлено, прежде всего, тем, что в Варне, благоприятная экономическая политика государства, направленная на развитие рынка недвижимости и туризма. И российский инвестор, покупая жилую недвижимость в Варне, будет иметь стабильный доход и возможность возврата инвестиций, что делает такой проект привлекательным для него.

EVALUATION OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF REAL ESTATE IN BULGARIA FOR RUSSIAN INVESTORS

Graduate student Sergey Krasnov,
Professor, Doctor of Economic Sciences Tatiana Ivashentseva
Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin), Russia

Abstract: We consider the estimation algorithm developed by the authors of the investment attractiveness of the Construction of residential property abroad for Russian investors (for example, Bulgaria). Made assessment of the impact of economic crisis and the mentality of Russian investors in making investment decisions.

Key words: Investment, Investment Climate, Investment Attractiveness, Real Estate, Efficiency.

АНАЛИЗ НА ПРАКТИКАТА НА РЕПУБЛИКА ЧЕХИЯ В РЕГИОНАЛИЗМА

Д-р Филиз Арифова
Областна администрация – Варна

Ключови думи: регион, регионализъм, териториално деление, местно самоуправление.

Изследване опита на дадена държава в определена област винаги е полезно, защото дава възможност за систематизиране на значителна по обем информация, извършване на комплексни проучвания и подпомагане провеждането на регионалната политика. Анализирането на различията между съизмерими държави в развитието на регионализма, има освен научно-изследователска и практико-приложна насоченост.

Целта на автора на този доклад е, въз основа на анализ на опита в областта на регионализма на Република Чехия, да се идентифицира добрата практика с цел нейното евентуално приложение и да се обобщят изводи.

Изборът на Република Чехия е мотивиран от следните съображения: страна-членка на Европейския съюз, сходна политическа история (социалистическо управление), по форма на държавно устройство – унитарни държави, близък до българския модел на административно-териториално устройство, нейната територия (79 000 кв.км.) и население (10 345,9 хил. жители[1]) са сравними с тези на Република България (111 001,9 кв.км. и 7 643,2 хил. жители).

През последните години се забелязва промяна при осъществяване на децентрализация в Европа. Постепенно се измества вниманието от развитието на местното самоуправление на общинско ниво и се поставя акцент върху регионализацията.

Европейския съюз не налага изисквания към формата, компетенциите, статута, броя и нивата за регионално и местно управление в отделните страни, но със своята регионална политика оказва въздействие. Именно тази политика насърчава административната регионализация в почти всички страни-членки.

---

[1] Eurostat, Europop 2008, convergence csenerio

Върху процеса на регионализация влияе Европейският парламент, отново чрез европейската регионална и кохезионна политика, които са насочени към намаляване на регионалните диспропорции.

За институционализирането на регионите и утвърждаването им като неразделна част от структурата на ЕС роля има създаденият през 1994 г. Комитет на регионите2. Той е със седалище в Брюксел, има статут на консултативен орган и осигурява представителство на регионалните и местни власти в Европа.

Особено значение за разширяване и увеличаване на правата на регионите има Декларацията за регионализма, приета от Асамблеята на европейските региони[3], както и Европейска харта за местно самоуправление на Съвета на Европа[4].

Тенденцията към широкомащабна регионализация обхваща повечето страни членки на ЕС. За Република Чехия, както и за други страни, началото на 1999 г. е повратно за провеждане на административно-териториална реформа в посока към регионализация.

Реформата в Република Чехия е обоснована от необходимостта за търсене на рационални административно-териториални решения за структурни промени. Тя се основава на обективен и научнообоснован начин на териториално деление в зависимост от географските, икономическите и социалните условия.

Съгласно чл.1 от Конституцията, приета на 16.12.1992 г., Република Чехия е суверенна, унитарна и демократична държава. С разделянето на Чехословакия на независимите републики Чехия и Словакия започва да функционира и новата Конституция на Чешката Република. Член 100, ал.1 от основният закон гарантира правото на самоуправление на гражданите, регламентира териториалната единица на самоуправление, като общност от граждани, живеещи на една територия, които имат право да управляват независимо своите права, чрез избрани от тях представителни органи.

Управлението на страната се основава върху тристепенна система, съставена от централни органи и две поднационални самоуправляващи се равнища – регионални (14 висши териториални еди-

---

[2] http://www.cor.europa.eu

[3] Декларация за регионализация, приета на Асамблеята на Европейските региони (АЕР) на среща в Базел на 04.12.1996 – www.flgr.bg http://www.cor.europa.eu/

[4] Ратифиц. ДВ, бр. 28 от 28.03.1995 г., обн. ДВ, бр. 46 от 06.06.2000 г.

ници) и местни власти (6 249 общини). Между чешките общини и централните власти до 31.12.2002 г. е разположено областното ниво на управление (77 области), изпълняващи функциите на деконцентрирана държавна администрация. Освен това са създадени осем териториални единици на ниво NUTS II.

Настоящото административно-териториално устройство е въведено с приемането на Рамков закон (347/1997), влязъл в сила на 1 януари 2000 г. С него се създават 14 региона (kraje) – Среднобохемски, Южнобохемски, Пилзенски, Карловарски, Устецки, Либерецки, Краловохрадецки, Пардубицки, Оломоуцки, Моравско-силезки, Южноморавски, Злински и Височински регион, в това число и Столица Прага, която е едновременно регион и община.

Общината (obec) е първото ниво на местно самоуправление. Всяка община представлява държавната администрация по въпросите, предвидени по закон. Обхватът на отговорностите е различен за различните видове общини: някои общини изпълняват ограничени компетенции, докато други са с оторизирани общински съвети. Трета група общини са общини в рамките на дадена административна област с упълномощена Общинска служба, на които са възложени допълнителни правомощия за осъществяване на задачи като представители на по-малки общини, които нямат необходимия персонал или квалификация.

Общините с разширени компетенции са въведени на 1 януари 2003 г. и поемат пълномощията на бившите областни власти. Техните административни области са определени с указ на Министъра на вътрешните работи. Въпреки гореспоменатата разлика, общините в основата си имат достъп до същите права и тяхната вътрешна организация произтича от принципите, предвидени в Закона за общините.

Градовете с общинско самоуправление, имат специален статут, определен от Закона за общините. Те имат правото да издават собствена конституция, съгласно която регулират условията на градското управление. Тяхната територия може да бъде разделена в градски райони или градски зони. Такива градове са Пилзен, Либерец, Бърно, Млада Болеслав, Острава и др.

По-висша териториална единица на самоуправление е регионът. Органите на самоуправляващите се региони в Чехия са регионалният съвет, бордът на съветниците и управителят на региона.

Със Закона за децентрализация и деконцентрация (128/2000) и Закона за регионите (129/2000) се разделят компетенциите между държавата и местно самоуправление, и се въвежда принципът на делегирано управление. Закона за регионите определя кои компетенции на държавното управление се прехвърлят на регионите.

В Чешката Република деконцентрацията на държавното управление се извършва по два начина. Единият е чрез деконцентрирани звена на основните министерства, които имат поделения на регионално ниво и вторият е чрез деконцентриране на функции, при което част от компетенциите на държавната администрация се делегират на органите на местното самоуправление. Фиг. 1 илюстрира този подход.

Фиг. 1. Структура на държавната и поднационалната Администрация в Република Чехия

Целта на административната реформа в Чехия е насочена към: нови демократично избрани региони, по-голямо участие на гражданите в двете нови нива на самоуправление, по-добър достъп до информация; ново разпределение на компетенции, съобразени с процеса на вземане на решения (принципа на субсидиарността); концентрация на специализираните административно-териториални служби

в една регионална служба, с цел избягване на тяхната разпръснатост в полза на по-добро сътрудничество при унифицирания организационен модел; утвърждаване на регионалната политика.

Рамковият закон (№ 347/1997) за създаване на териториални единици на по-високо ниво на самоуправление е решаващият закон, регламентиращ създаването на регионите. Приемането му е резултат от липсата на регионални органи на публична администрация с общи компетенции, което води до проблеми в нейната ефективност, както и до крайни тенденции на деконцентрация. Но този закон се отнася единствено до създаването на регионите и определянето на тяхната територия. На този етап от реформата, с приемането на Рамковия закон, не съществува комплексна концепция за реформа в публичната администрация.

На следващия етап от реформата е извършена значителна промяна в законовата рамка. За да започне да функционира новата система в 117 законодателни акта са внесени поправки и е извършен трансфер на персонал от бившите регионални служби към регионите и към общините с разширени компетенции.

Новата структура на двете нива на местно самоуправление – общини и региони – определя и новата им роля. Регионите и общините изпълняват своите задачи в рамките на своите компетенции и задължения на държавна администрация, делегирани им чрез закон.

Обхватът на собствените регионални компетенции и на компетенциите, делегирани от държавата, е определен чрез Закона за регионите и Закона за изменение и отмяна на закони, свързани със Закона за регионите, Закона за общините и Закона за столичния град Прага. Областите на собствени компетенции са:

- регионално развитие: одобряване на документи относно физическото планиране на територията на региона и определяне на транспортните услуги;
- образование: създаване и управление на професионални и специализирани средни и висши училища;
- социални дейности: създаване и управление на институции за социални грижи с диагностични функции;
- обществено здравеопазване: създаване на здравни служби със задължението да предоставят здравни услуги в определени училищни и болнични региони;

- транспорт: упражняване правото на собственост върху второкласни и третокласни пътища; за тази цел регионите създават Пътна администрация и Организации по поддръжката;

- култура: създаване и управление на регионални обществени библиотеки и музеи.

Регионите изпълняват многобройни допълнителни компетенции, като упражняване на прехвърлени компетенции на държавната администрация в гореспоменатите области и особено в областите на държавното управление на околната среда, държавното управление на горите, лова и риболова, противопожарната защита и интегрираната спасителна служба. Регионалните органи гарантират, че регионите са подготвени да се справят с всякакви критични ситуации, ролята им е да координират и изготвят кризисни планове на съответния регион, одобрен от регионалния управител. Ролята на регионите относно участието им в процеса на вземане на решения включва едно важно право: регионалният съвет може да внася законопроекти в Парламента (член 41 от Конституцията). Освен това държавните органи (предимно министерствата) се консултират предварително с регионите по въпросите от тяхна компетентност (член 15 от Закона за регионите). Според член 14 от Закона за регионите, регионите си сътрудничат с местните власти при изпълнението на своите компетенции, но не могат да се намесват в компетенциите на общините. Регионите и общините формално са равни.

За доброто функциониране на регионалното самоуправление важна предпоставка е начинът на финансиране. От 2002 г. в регионите е в сила системата за разпределение на споделените данъци пропорционално разпределени според броя на населението, приходите покриват собствените ресурси от активи и такси и отпускани субсидии. Според член 101 от Конституцията териториални единици за самоуправление на по-високо ниво се управляват независимо от регионален съвет, те са публични дружества, които могат да притежават собственост и функционират според собствения си бюджет. Той гласи също така, че държавата може да се намесва в дейността на териториалните единици само в случай на защита на закона и по начин, определен от закона.

По отношение контролът над регионалните законодателни актове в рамките на делегираните им правомощия от държавната ад-

министрация се изпълнява от министерствата съгласно техните компетенции.

Необходимо е да се отбележи, че ако ролята на правителството не е достатъчно силна и ефективно подкрепяна от министър-председателят и цялото правителство, това води до много политически компромиси, които не винаги са най-добрите решения от гледна точка на добрия политически, законов и административен баланс. Приблизително след единадесет години е започнала да функционира самостоятелно новата административната реформа.

В Конституцията на РБ[5] принципът на регионалното самоуправление не е уреден. В чл. 135 ал.2 се предвижда възможността други административно-териториални единици и органи на самоуправление, различни от общините и областите, да бъдат създадени със закон.

Сегашните 28 области, генерират междурегионални различия, което създава затруднения по отношение на прилагане на ефективна регионална политика. На фона на икономическата криза различията в социално-икономическото развитие между общините нарастват, констатират се проблеми като: общините в страната се развиват в «режим на оцеляване»; в страната има 104 на брой «малки» общини с население под 10 000 жители, в това число 35 общини с населние до 5 000 жители и 7 общини с насаление под 2 000 жителя, като 40 общини имат села за центрове. Това ограничава много техните перспективи за развитие; има съществени различия в конкурентоспособността на общините в страната, значителен е броя на общините, които са неконкурентоспособни; притегателно място за труд и живот са общини с висока конкурентоспобност, които притежават природен и антропогенен патенциал, и равнище на социалноикономическо развитие; органите на местно самоуправление не са в състояние да разрешат редица проблеми в рамките на техните отговорности, което оказва влияние върху техните задачи при работата им с многобройната държавна териториална администрация.

Все по-важни стават аргументите за предимството на регионализацията от гледна точка на икономическия растеж, устойчивото обновяване на градските зони и ефикасното предоставяне на качествени обществените услуги, които могат да бъдат улеснени, ако пра-

---

[5] Обн. ДВ, бр. 56 от 13.07.1991 г., посл. изм. ДВ, бр. 27 от 31.03.2006 г.

вителствените институции не са така силно централизирани. В много държави това движение приема формата на все по-засилено регионално самоуправление, включващо демократично избрани регионални органи.

Решаването на тези проблеми е възможно с промяна на административно-териториалното деление, което да отговаря на икономическите, социалните и географските природни условия на националната територия.

Трябва да се отбележи, че е невъзможно да се постигне идеален модел на административно-териториално устройство. Опитът на Чехия би могъл да се използва в процеса на подготовка за формиране на самоуправляващи се региони в РБ.

Възможността пред България за изграждане на второ ниво на самоуправление се свежда до превръщането на районите, които образуват ниво 2, в административно-териториални единици на по-високо ниво на самоуправление.

ANALYSIS OF THE PRACTISE CZECH REPUBLIC IN REGIONALISM

Filiz Arifova, Ph.D.
Regional administration – Varna

Abstract: The tendency to large-scale regionalism include most of the member states of European Union. The reform in Czech Republic is substantiateses of indispensability to search rationality decisions to administrative divisions for change of the structure. She bases on objective and theoretically substantiated method of administrative divisions according to geographic, economic and social terms.

Key words: Region, Regionalism, Administrative Divisions, Administration Department.

О ПОДХОДЕ К ВЫБОРУ ИСТОЧНИКОВ И НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПОСЕЛЕНИЙ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Асп. Елена Белова
Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин)

Ключевые слова: теория устойчивого развития, муниципальное поселение, инвестиционная привлекательность, весовой коэффициент, интегральная функция.

В настоящее время региональное развитие России основывается на проработке территориальных планов муниципальных поселений.

Россия – государство с федеративным устройством. В составе Российской Федерации 83 равноправных субъекта, в том числе 21 республика, 9 краёв, 46 областей, 2 города федерального значения, 1 автономная область, 4 автономных округа.[1] В состав Новосибирской области входят 30 районов, 14 городов, 19 поселков.[2]

Чтобы развитие было действенным и комплексным, все территориальные планы должны быть достаточно обоснованы и адекватно восприниматься местным населением и властными структурами.

На сегодняшний день для всего мирового сообщества актуальной является концепция устойчивого развития, которая была официально оглашена мировым сообществом на международной Конференции в Рио-де-Жанейро в 1992 г. Ее суть заключается во взаимосвязи и объединении экономики, экологии и социологии. Здесь важным фактором является то, что все эти три элемента рассматриваются сбалансированно относительно друг друга, имея сложные механизмы взаимодействия и применение (на практике).

---

[1] Конституция Российской Федерации Глава 3. Федеративное устройство Статья 65 – Режим доступа: http://www.constitution.ru/10003000/10003000-5.htm – Загл. с экрана.

[2] Официальный сайт Новосибирской области – Режим доступа: http://adm.nso.ru/ru/obl – Загл. с экрана.

Если объективность данной концепции на сегодняшний день неоспорима и ее реализация на практике не вызывает сомнения, то механизм пока не имеет жестких правил и налаженной системы.

Исходя из элементарной логики, на практике реализация теории устойчивого развития должна охватывать все уровни управления социально-экономической средой:

- планету в целом;
- отдельное государство;
- субъекты федерации;
- муниципальные образования;
- районы, города, поселки, поселения.

Достичь поставленной цели на самом высоком уровне невозможно без достижения ее на более низких. Следовательно, для достижения устойчивого развития в данной системе необходимо за основу взять развитие низшего уровня – отдельного района, которое в дальнейшем даст положительный резонанс и обеспечит развитие всей системы в целом.

Существует тесная взаимосвязь области, муниципального образования и населения данного муниципального образования. Исходя из этого, для достижения устойчивого развития муниципального образования, необходимо проводить анализ обстановки в регионе целом, который бы охватывал все факторы, как внутренние, так и внешние, оказывающие на него непосредственное влияние. На основе изучения значительного количества публикации автор считает возможным выделить следующие факторы, на которые следует опираться для достижения устойчивого развития:

а*) приоритеты развития области.* Развитие района должно идти в соответствии со схемой территориального планирования области, существующими на сегодняшний день концепциями и удовлетворять долгосрочным целям, предусмотренным стратегическими планами области;

б) *удовлетворение основных целей и потребностей самого района, которое сводится к:*[3]

---

[3] Молотов Ю.И. курс лекций по системное управление муниципального образования (Планирование, стратегия развития, механизм реализации, мониторинг) //Новосибирск: кафедра ГМУ СибАГС – 2010.

- росту благосостояния жителей (увеличение образовательного, культурного и духовного потенциала, повышение устойчивости социальных процессов, удовлетворение первоочередных потребностей в жилье, продуктах питания, товарах и услугах, интегрирование в информационное сообщество);

- росту экономического потенциала за счет увеличения производства путем привлечения инвестиций, рационального распределения финансовых ресурсов муниципального образования и обеспечения активного баланса ввоза и вывоза товаров и услуг;

- улучшению качества среды обитания жителей муниципального образования (развитие территории муниципального образования, улучшение и поддержание на высоком уровне экологической обстановки);

в*) выявление и дальнейший учет при принятии решений потребностей населения района, которые характеризуют таким термином, как «качество жизни».*

Данное понятие предполагает интегральные характеристики человеческого существования. «Качество жизни» – это чрезвычайно широкое и многогранное понятие. В настоящее время под ним понимают социологическую категорию, охватывающую все сферы общества. Эта категория включает в себя в качественном аспекте несколько других.

Оценка качества жизни населения обычно предполагает две стороны: объективную и субъективную.

Критерием объективной оценки качества жизни служат научные нормативы потребностей и интересов людей, по соотношению с которыми можно объективно судить о степени удовлетворения этих потребностей и интересов.

С другой стороны, потребности и интересы людей индивидуальны и степень их удовлетворения могут оценить только сами субъекты. Они не фиксируются какими-либо статистическими величинами и практически существуют лишь в сознании людей и, соответственно, в их личных мнениях и оценках.

Таким образом, оценка качества жизни выступает в двух формах:

- степень удовлетворения научно-обоснованных потребностей и интересов;
- удовлетворенность качеством жизни самих людей.

Одним из способов субъективной оценки уровня качества жизни служит анкетирование населения, которое может включать в себя следующие показатели:[4]

1) социальное настроение:

- удовлетворенность жизнью;
- ожидания на ближайшее будущее;
- готовность принять участие в различных формах улучшения жизни;

2) социально-экономическая ориентация:

- оценка сложившейся экономической ситуации;

3) оценка социальной инфраструктуры:

- торговля;
- жилье;
- медицинское обслуживание;
- образование;

4) условия жизни:

- самооценка материального положения;
- основные источники доходов;
- уровень занятости;
- жилищные условия;

5) притязания, под которыми понимаются намерения жителей относительно:

- занятости;
- миграции;
- личностные интересы человека.

По таким вопросам, например, проводилось анкетирование в Мошковском районе Новосибирской области, в котором автор принимала непосредственное участие.

Параметры развития района (муниципального поселения) в настоящее время задаются схемой территориального планирования. Она в своей ставит следующие задачи: [5]

---

[4] Исследование по заданию руководства НГАСУ (Сибстрин) на тему «Социальное самочувствие жителей районов НСО» //Новосибирск: Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин) кафедра социологии, педагогики и психологии, лаборатория социологических исследований.

[5] Официальный сайт Мошковского района [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.moshkovo-nso.ru/ – Загл. с экрана

- обеспечение благоприятных условий жизнедеятельности человека;

- ограничение негативного воздействия на окружающую среду;

- обеспечение охраны и рациональное использование природных ресурсов;

- повышение инвестиционной привлекательности;

- развитие инженерной инфраструктуры;

- обеспечение учета интересов граждан;

- и тем самым обеспечение устойчивого развития.

Опросный лист в проводимом исследовании составлялся на основе выше поставленных задач. Главная цель проводимого анкетирования сводилась к:

а) оценке реального уровня качества жизни;

б) определению личной заинтересованности граждан в развитии района, выявлению желания остаться проживать на данной территории.

Выявление потребностей населения является важным условием, определяющим эффективность вложенных в развитие района средств. Решение, навязанное «сверху», обычно не приживается. Для успешней реализации необходима личная заинтересованность граждан, приживающих на данной территории.

Как показало анкетирование, в большинстве случаев у населения района есть желание развивать территорию своего района, но нет денежной возможности. Для успешной реализации планов территориального развития должна быть заинтересованность, в первую очередь, вышестоящих властных структур.

Здесь важное значение имеют инвестиции, которые можно рассматривать как один из факторов обеспечения устойчивого развития.

Применительно к району, вопрос инвестиций имеет весьма большое значение.

Из возможных источников инвестиций, применительно к муниципальному образованию, можно выделить:

- областной бюджет;
- местный бюджет;
- социальные программы регионального и федерального уровня;
- бизнес (частные инвестиции).

Местный бюджет и бюджетное финансирование подчас не могут обеспечить все имеющиеся потребности и не дают возможности в полной мере реализовать объективно имеющийся потенциал района. В данной ситуации, объективно необходимым является привлечение дополнительных источников в виде социальных программ и частных инвестиций. Для этого необходимо, чтобы район был привлекательным для потенциальных инвесторов. Таким образом, объем инвестиций ограничен, и целесообразно их использовать по приоритетным направлениям развития.

Одним из подходов выбора региона и направлений развития может служить метод выявления весовых коэффициентов и построения с их учетом интегральной функции. Данный метод позволяет провести комплексную оценку состояния района, выявить слабые стороны, на которые следует обратить внимание, и предложить приоритетные направления для дальнейшего развития.

Кроме того, метод позволяет:

- учесть текущее состояние;
- всесторонне (многосторонне, полноценно) охватить (учесть) элементы (стороны, точки зрения);
- сохранить имеющиеся взаимосвязи;
- учесть интересы отдельных уровней;
- выявить недостаточно развитые области;
- выявить точки роста.

Итогом применения предлагаемого подхода является единая, четкая оценка состояния района, учитывающая три основополагающие составляющие: интерес области, самого района и населения данного района.

С учетом существующих публикаций по методам финансового анализа и финансового менеджмента можно сформировать оценку инвестиционной привлекательности района.[6][7][8]

---

[6] Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник / В.И. Стражев, Л.А. Богдановская, О.Ф. Мигун и др; под общ. ред. В.И. Стражева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 480 с.

[7] *Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Савицкая Г.В. – М.: ИНФРА – М, 2002. – 336 с.*

[8] *Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент: учеб. пособие / В.В. Бочаров. – СПб: Питер, 2000. – 152 с.*

Инвестиционную привлекательность района можно представить в виде интегральной функции, которая должна строиться с учетом весовых коэффициентов значимости частных оценок, и может быть определена по формуле 1:

$$Q\ (q;\ w) = q\ (1) \cdot w\ (1) +\ ,\ \ldots,\ +q\ (n) \cdot w\ (n)\ , \qquad (1)$$

где Q – сводная количественная оценка показателя инвестиционной привлекательности района (одного из направлений развития), балл;

q (i) – балльная оценка i – го частного параметра инвестиционной привлекательности района (одного из направлений развития) q (i) = q (X (i)). Она может быть задана балльными оценками, например, значениями – 0, 1, 2, 3 (в зависимости от характеристик соответствующего района (или направления его развития): 3 – наивысшая оценка, 2 – высокая, 1 – нормальная, 0 – низкая);

w (i) – весовой коэффициент, определяющий относительную значимость частных параметров оценки инвестиционной привлекательности, определяемый экспертным путем или с учетом рекомендаций, приводимых в специальной литературе (плановых или нормативных документах). При этом по весовому коэффициенту приняты следующие ограничения (формула 2):

$$w\ (i) \geq 0, \qquad \text{и} \qquad \sum_{i=1}^{n} w\ (i) = 1\ . \qquad (2)$$

Данный подход можно использовать для решения двух задач:

1) оценивать инвестиционную привлекательность района (на основе ранжирования таких оценок по всем районам области);

2) выявлять приоритетные объекты в инвестиционной программе (плане развития) отдельного района (на основе ранжирования оценок по всем объектам, обеспечивающим развитие района).

Для примера рассмотрим следующие данные о районе (таблица 1), на основе которых можно оценить привлекательность всех районов области и выбрать те, у которых инвестиционная привлекательность и перспективы роста наибольшие (максимальные значения Q (q; w)).

Таблица 1

Оценка инвестиционной привлекательности района

Наименование фактора	Балльная оценка q (i)	Весовой коэффициент w (i)	Ранг q (i)* w (i)
Развитость транспортного каркаса	2	0,03	0,06
Наличие туристических зон	1	0,01	0,01
Прирост численности населения	3	0,07	0,21
…… И другие	…	…	…
ИТОГО		1	Q

Определенная данным способом комплексная оценка, с одной стороны, позволит району определить свою инвестиционную привлекательность, занимаемую позицию в целом по области (или определить наиболее значимые объекты для капиталовложений), выявить имеющиеся сильные и стороны, и на этой основе разрабатывать дальнейшую стратегию развития, а, с другой стороны, – позволит привлечь инвесторов к участию в реализации проектов по выгодным и значимым для региона проектам.

Построение интегральной функции можно рассматривать как подход к выбору направлений развития муниципальных поселений на основе теории устойчивого развития и обоснованию источников их реализации, направление развития области в целом, приоритеты района и потребности населения.

ON THE APPROACH OF CHOOSING SOURCES AND DIRECTIONS OF THE DEVELOPMENT OF MUNICIPAL SETTLEMENTS ON THE BASIS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Graduate student Elena Belova
Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin), Russia

Abstract: It's proposed to establish certain priorities of the objects demanding development and investments in course of determining the volumes and sources of investments, necessary for sustaineble development of a municipal settlement (region, area). The basis of the choice of a priority should be an analysis of the environment in the area as a whole, which should embrace all the social and economic aspects of the subject. One of the approaches might be a method of evaluating coefficients and the formation of an integral function taking these coefficients into account.

Key words: Theory of Sustainable Development, a Municipal Settlement, Investment Attractiveness, the Weighting Factor, the Integral Function.

ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ СПРОСА

Маг., асп. Иван Полубояринов
Новосибирский государственный
архитектурно-строительный университет
(Сибстрин)

Ключевые слова: жилая недвижимость, жилищные потребности, жилищный фонд, потребительские предпочтения рынок недвижимости.

Основной проблемой доступности жилья, во многих странах бывшего СССР в целом и в России, в частности, является сильный дисбаланс между спросом и предложением. Существующий механизм формирования предложения на рынке жилья не соответствует предъявляемым требованиям со стороны спроса, как по количественным, так и по качественным показателям.

Существующая проблема во многом обусловлена неэффективностью системы управления жилищным фондом, сложившейся еще в условиях плановой экономики. Советская система жилищного финансирования базировалась на централизованном распределении бюджетных ресурсов для строительства государственного жилья и его бесплатном предоставлении гражданам, официально признанным нуждающимися в улучшении жилищных условий[1]. В таких условиях происходила деформация в формировании спроса на жилье, который не зависел от доходов домохозяйства, а определялся стремлением получить дешевое государственное жилье.

Предложение жилья в условиях проводимой государством политики по предоставлению практически бесплатного жилья также было деформировано. Строительство жилья осуществлялось в основном за счет государственных дотаций, что порождало низкое качество жилищного фонда.

---

[1] Бессонова О.Э. Генезис, сущность и контуры реформы советской жилищной системы: Автореф. дис. канд. социол. наук: 22.00.03 / АН СССР. СО. ИЭОПП. - Новосибирск, 1990. - 16 с.

С переходом к рыночной экономике система государственного распределения жилья основывалась на обеспечении жильем низкодоходных групп населения, что неизбежно приводило к спиралеобразному росту спроса на жилье и стагнации его предложения, что в свою очередь вызывало устойчивый дефицит жилищного фонда.

Государственный бюджет в тот период являлся основным источником финансирования жилищного строительства, что с началом экономических реформ в России выявило отсутствие механизмов самостоятельного участия населения в решении своих жилищных проблем. Рынок жилья оказался не обеспеченным необходимыми кредитно-финансовыми механизмами, которые поддержали бы платежеспособный спрос и сделали бы возможным приобретение жилья населением.

В условиях рыночной экономики жилье выступает как товар длительного пользования, является одним из важнейших факторов стимулирования сбережений населения, формирования инвестиционных ресурсов. Обеспеченность им, соответствие его характеристик основным потребностям человека в значительной мере определяет качество жизни каждой семьи и населения страны в целом.

Рынок жилой недвижимости, как и любой другой рынок, является формой связи между хозяйствующими субъектами, отношения между которыми строятся на базе института частной собственности и основываются на взаимном согласии, эквивалентности и конкуренции. Однако на рынке жилья наблюдается довольно странная ситуация. Сегодня ни один грамотный коммерсант не начнет воплощать в жизнь проект, предварительно не изучив ситуацию на рынке: деятельность конкурентов, структуру предложения, уровень цен, существующий и возможный спрос, потребительские предпочтения, емкость рынка и так далее. Подобные исследования активно проводятся в различных сегментах экономической деятельности, но на рынке недвижимости маркетологи в основном пристально изучают предложение и цены, а такие параметры как спрос, его структура, потребительские предпочтения и емкость рынка остаются без должного внимания.

Сложным вопросом в данной ситуации является выявление емкости отдельных сегментов рынка, или объема существующего и потенциального спроса. При плановой экономике объем спроса на

жилье определялся по потребностям семей с учетом их численного состава и социальных норм на жилье[2]. Однако потребность зачастую не отвечает реальному спросу на жилье.

Потребности в жилье многогранны, так как имеют под собой разную природу, решают великое множество задач и относятся к числу первичных жизненных потребностей человека. Основная функция жилья – обеспечить человеку благоприятную среду обитания. По мере развития общества эта функция расширялась. Сегодня жилье – место ведения домашнего хозяйства, общения, отдыха, воспитания детей, а также место учебы, трудовой и досуговой деятельности членов домохозяйства, место потребления ими материальных и культурных благ и защиты от социальных и информационных перегрузок. Включенное в систему коммунального и бытового обслуживания жилье составляет среду обитания человека, определяющую качество жизни.

Потребность в жилье имеет постоянный характер, поскольку, возникнув с момента рождения человека, видоизменяясь, она сохраняется на протяжении всей его жизни. Структура жилищных потребностей со временем претерпевает множественные изменения, так как на неё влияет бесчисленное количество факторов (Рисунок 1).

Меняются и стандарты нашего отношения к качеству жилища, норме обеспеченности, возникают новые потребности, а с ними и новые проблемы. Далеко не последнюю роль в формировании спроса играют качество и потребительские характеристики жилья представленного на рынке. Ведь для многих домохозяйств потребность в улучшении жилищных условий сводится не только к увеличению количества квадратных метров жилья, огромную роль здесь играют его потребительские характеристики, а также наличие развитой инфраструктуры.

---

[2] Осипов А.А. Формирование платежеспособного спроса на жилье: проблемы и пути их решения «Экономика строительства» № 9. - 2004.

Рисунок 1. Основные этапы и факторы формирования жилищных потребностей

В советское время количество превалировало над качеством. В строительной практике этого периода зачастую не обеспечивались многие параметры строительных и экологических норм и правил. Основным приоритетом для решения жилищного вопроса, а также проблем качества жилья было массовое крупнопанельное домостроение и адекватное ему микрорайонное градостроительство с централизованными системами жилищно-коммунального хозяйства[3]. Программа развития строительного комплекса во времена СССР предусматривала развитие базы стройиндустрии, промышленности стройматериалов, производство инженерного оборудования, инженерную подготовку территорий, проектирование жилых домов и объектов соцкультбыта. Существовало непрерывное конвейерное

[3] Кацев Б. Качество в строительстве: пренебрежение или преобладание? / Б. Кацев, О. Кечин. Красноярск: 2008. - 116 с.

производство одинаковых домов, микрорайонов, районов, городов. Все построенное стоит до сих пор, ветшая без необходимых капитальных ремонтов.

Если рассматривать рынок жилья с точки зрения подхода к формированию предложения, то есть строительства жилья исходя из его потребительских характеристик, то можно выделить три основных этапа, определяющих характеристику данного рынка (Таблица 1).

Таблица 1.

Основные этапы развития рынка жилья в России

Этапы	Характеристика
Рынок продавца 1991–2006 гг.	Продавцы имеют преимущество, поскольку потребности покупателей приобретать жилье по предложенным ценам превышают возможности продавцов по насыщению рынка. Качество возводимого жилья исключительно на уровне норм СНИПов, ГОСТов, СанПиНов. Потребительские качества никто не рассматривает. Строительство жилья без учета структуры спроса.
Кризисный рынок 2007 – 2009 гг.	Превышение спроса над предложением обусловлено не столько нехваткой жилья, сколько несоответствием его ассортимента структуре спроса – на рынке представлена недвижимость, которая не отвечает потребностям покупателя. Увеличиваются сроки экспозиции квартир и реальный спрос становится меньше предложения. При сложившемся уровне цен покупатели не торопятся с выбором, внимательно рассматривая и всесторонне изучая потребительские характеристики предлагаемого жилья.
Рынок покупателя с 2010 г .	Покупатель – полноправный участника процесса формирования потребительских качеств жилья, разные категории покупателей предъявляют различные требования к качеству. Понятие «потребительское качество жилья» включает в себя архитектурный проект, инженерные системы, оборудование дворов, наличие транспортной, социальной, торговой инфраструктуры. При равном качестве строительства эти факторы способны привести к серьезному различию в потребительском качестве.

На первом этапе учет строительной продукции шел исключительно по объему, то есть в квадратных метрах. Вопрос о качестве представлялся на тот момент довольно простым: качественно – значит в полном соответствии с нормативными требованиями. Все тре-

бования были изложены в СНиПах, ГОСТах и СанПиНах. Именно выполнение требований этих нормативных документов и гарантировало качество. Качественное строительство обеспечивала любая добросовестно работающая компания.

Проблемы качества с точки зрения потребителя на тот момент никто не рассматривал. Потребительское качество — это соответствие требованиям рынка. Инвестиционный бум на рынке недвижимости, обусловленный активной реализацией приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», тоже не оставлял места вопросам потребительского качества. Практически все новостройки раскупались мгновенно. Жилье строилось почти без учета структуры спроса, которую на тот момент было очень сложно определить, так как проблем с реализацией построенного жилья у застройщиков не возникало – раскупалось практически все. Рынок недвижимости был рынком продавца. Ажиотажный потребительский спрос привел к еще большему снижению качества. Продавцы справедливо считали, что покупатель, так или иначе, найдется.

С наступлением кризиса на рынке жилья начался второй переходный этап. Рыночная экономика на этом этапе передает ответственность от государственных структур непосредственно к участникам рынка – потребителю и исполнителю. Целью строительного бизнеса становится максимальное удовлетворение потребителя по приемлемой цене. Однако покупатель по-прежнему ждет дальнейшего ее снижения. Представление о потребительском качестве уже появилось, но оно все еще мало связано со вкусами покупателя. Главным критерием потребительского качества пока является надежность застройщика, а не потребительские характеристики жилья, не их соответствие заявляемому классу и потребностям покупателя. Больше всего потребитель боится долгостроя, замороженных строек. Сегодня качественное жилье — то, которое будет построено в оговоренный срок.

Планируя строительство, застройщик определяет своего потенциального покупателя. Однако рыночный спрос и активность покупателя корректируют представления и критерии, которые сформулировал для себя застройщик. Интересы застройщика очевидны: он хочет заработать больше и быстрее, построить достойное и качест-

венное жилье, способное повысить репутацию надежности и добросовестности. Не столько планы застройщика, сколько финансовые возможности покупателя задают уровень комфортности и параметры потребительского качества жилья.

Рынок развивается, меняются и представления о качестве. Покупатели стали ясно понимать: «потребительское качество жилья» включает в себя архитектурный проект, инженерные системы, оборудование дворов, наличие транспортной, социальной, торговой инфраструктуры. Все это влияет на степень качества жизни, уровень потребительского качества жилья, комфорт и цену. Средовой контекст начинает осознаваться как часть жилища, за который тоже нужно платить[4]. При равном качестве строительства эти факторы способны привести к серьезному различию в потребительском качестве.

При сложившемся уровне цен покупатели уже не торопятся с выбором, внимательно рассматривая и всесторонне изучая потребительские характеристики предлагаемого жилья. Теперь уже не только производитель и государство, но и потребитель через формирование требований и последующую оценку их исполнения должен диктовать создание жилья, которое в его понимании называется качественным.

Одной из важнейших составляющих потребительского качества является цена. Улучшению потребительских характеристик нет предела, но за них надо платить, поэтому покупатель жилья зачастую исходит из соотношения «цена/качество». Разразившийся кризис заставляет искать новые эффективные формы работы и эффективные технологии, активизирует творческий поиск. Происходит запуск инновационных процессов, обеспечивающих модернизационно-прорывной характер развития строительной отрасли. Появляется стимул для архитектурного и градостроительного развития.

Со временем, проблемные в плане надежности застройщики, либо станут соответствовать формирующимся стандартам и критериям качества, либо окончательно покинут рынок, и надежность застройщика перестанет быть критерием качества. Наступит третий этап, настанет время «настоящего рынка покупателя» и потреби-

---

[4] Цвигун И.В. Качество жилья: проблемы и пути решения: Иркутская государственная экономическая академия. - Иркутск, 1999. – 188 с.

тельского качества во всей полноте понимания этого термина. На этом этапе застройщикам уже не придется рассчитывать на то, что покупатели все раскупят, независимо от качества построенного жилья.

С появлением на рынке покупателя, как полноправного участника процесса обеспечения качества, разные категории таких покупателей предъявляют различные требования. Государство, приобретающее жилье для социальных программ, частный покупатель готового жилья, инвестор, вкладывающий деньги в строительство, имеют разное представление о потребительском качестве. Качество нельзя рассматривать отдельно от вида и класса объекта. Раньше при обсуждении темы строительства жилья крайне редко звучала тема структуры рынка. Хотя это один из важнейших вопросов.

Существующая сегодня общепризнанная классификация жилья не соответствует требованиям современного рынка. Немаловажным в оценке качества жилья, с точки зрения потребителя, является необходимость четкого разграничения жилья по различным признакам при установлении к нему требований. Рынок потребителя предполагает наличие классификации жилья по типологии и категориям (Рисунок 2). Нужно знать, каковы потребности в жилье разных типов. Нужно проводить необходимые социально-градостроительные исследования и определять, где, кому, какие типы жилья нужны.

Рисунок 2. Подходы к классификации жилья

Таким образом, в настоящей статье рассмотрены основные подходы к формированию предложения на рынке жилой недвижимости в современных условиях. На основе выявленных групп факторов, влияющих на формирование жилищных потребностей населения, целесообразно отдельным участникам рынка недвижимости формировать предложение, которое будет отвечать спросу. Обоснована необходимость разработки нового механизма формирования предложения на рынке жилья с точки зрения спроса и его учета при формировании региональной жилищной политики.

FORMATION OF HOUSING SUPPLY IN TERMS OF DEMAND

Master, Graduate student Ivan Poluboyarinov
Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin), Russia

Abstract: It's offered an approach to definition of types of low houses (their nomenclature) at complex building of territories by low-rise residential building. The approach is based on research of financial possibilities and housing requirements of potential buyers of accommodation in concrete built up area.

Key words: Residential Real Estate, Housing Needs, Housing, Consumer Preference for the Real Estate Market.

ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННА ПРОГРАМА ЗА ИЗГРАЖДАНЕ НА ПАЗАРНА ИНФРАСТРУКТУРА – ПРИОРИТЕТ НАСЪРЧАВАЩ ПРОИЗВОДСТВОТО И РЕАЛИЗАЦИЯТА НА БЪРЗОРАЗВАЛЯЕМИ ПОТРЕБИТЕЛСКИ СТОКИ

Докторант Бойко Дойчинов
Икономически университет – Варна

Ключови думи: физическа пазарна инфраструктура, пазар на производителите, регионално развитие, система от пазари, инвестиционни решения.

В градските центрове търсенето на населението бележи трайна тенденция към увеличение на консумацията на потребителски стоки в т.ч. и плодове и зеленчуци, за чието обезпечаване следва да се създаде модерна система, съобразена със стандартите на ЕС за доставки и реализация.

Съгласно изследване на FAO през настоящето столетие е характерно увеличаване дела на градското население. Пред регионалните и местни власти особено важно стои въпроса свързан със стабилността на системата за хранителен маркетинг. Това особено касае населението със средни и по-ниски доходи, чието увеличение е с по-големи темпове спрямо населението с високи доходи. Извънредно ефективен път за осигуряване на стабилност и устойчивост на потреблението на бързоразваляеми продукти е подобряване на цялата система от дейности по цялостната дистрибуционна верига за доставка на хранителни продукти до крайните градски потребители, включващ събиране,съхранение, сортиране, пакетиране, преработка, продажби на едро и дребно и крайното потребление.

Настоящето проучване се базира на практически изследвания, провеждани на национално и регионални нива в продължение на период от почти 20 години и е част от национална програма, целяща подобряване структурата за реализация на плодове и зеленчуци и други потребителски стоки в Р. България.

Докладът цели представяне на проект за развитие на система от пазари на производители, търговски центрове и други структури за

реализация на бързоразваляеми потребителски стоки. Актуалността на проекта бе потвърдена от Регионалния план за развитие на СИРП.

1. Състояние на пазара за плодове и зеленчуци и постигнати резултати при реализация на проект на Европейска Банка за Възстановяване и Развитие

Необходимостта от съвременна пазарна инфраструктураще играе все по-решаваща роля в повишаването на конкуренцията и ефективността на локалната хранителна промишленост и по-конкретно сектора на пресни и преработени плодове и зеленчуци.Тези центрове предлагат на кооперациите и независимите производители и търговци редица преимущества като: възможност за дялово участие, разширяване обхвата на продажбите,ниски оперативни разходи, допълнителни услуги.Те са придобивка за района в който са постоени и налагат нова ценова политика, увеличават заетостта особено на ниско квалифицирани кадри. Практическото приложение на посочените по-долу проекти в периода 1993-2010 г. Доказа, че бъдещото им развитие е възможно и необходимо

„Пазар за плодове, зеленчуци и цветя“ АД, гр. Сливен

Пазарът е изграден в покрайнините на областния град Сливен. Тържищната компания е регистрирана като акционерно дружесто с акционери : МЗГ с 89.04 %, община Сливен с 10.40% и частни акционери. Съоражението е открито официално през май 2000 г. И включва пазар на производителите, пазар на търговците на едро и спомагателни сгради. Изграждането на пазара е частично финансирано с кредит от Европейската банка за възстановяване и развитие (ЕБВР)и е в размер на 4 197 000 щ.д. Общата инвестиция е 13 200 000 щ.д. Собственото участие е 5 111 000 щ.д. и е под формата на апортна вноска.

Финансовите условия на Споразумението за заем с ЕБВР се оказаха неблагоприятни, както за дружеството, така и за МЗГ. Гратисният период от 1 година за заем от порядъка на почти 4,2 млн. щ.д. изтече на практика веднага след приключване на строителството и преди да е стартирала действително експлоатацията. Нелегалната търговия с плодове и зеленчуци на нерегламентирани места в региона, рязкото намаляване на производството, както и законовата рамка оказаха негативно влияние върху пазара.

Проектът породи добър инпулс за създаване на значителни трайни насаждения в региона от праскови, череши, сливи, ягоди и др. Новите насаждения вече преминават границата от 1000 хетара с трайни насаждения.

Реализацията на проекта създаде реална възможност за осигуряване изкупуването и реализация на произведената продукция от плодове и зеленчуци. Увеличиха се както търговците и производителите в региона, така и реализираната от пазара продукция. Докато в началото през пазара се търгуваше до 1000 тона стока, сега вече са достигнати 50 000 тона, като тенденцията е в близките няколко години да се достигне проектната мощност от 100 000 тона на година. Този висок оборот ще осигурява работа за все по-нарастващ брой хора в бранша, основно в Сливенска и Ямболска област.

„Марица" АД, гр. Хасково

Пазара е въведен в експлоатация в началото на 2002 г. Общата проектна инвестиция възлиза на 14 360 000 DM. Изграждането на пазара е финансирано частично със заем в размер на 4 088 068 Евро от кредитната служба за възстановяване (KFW), Франкфурт на Майн.

„Марица" АД е изградена напълно в съответствие с всички съвременни изисквания за безопаност на храните и разплога с адекватни условия за съхранение на плодовете и зеленчуците. Пазарната реализация на редица местни производители и търговци увеличи техните възможности за производство и търговска дейност. Интерес за закупуване на дялове, а и на цялото пазарно съоръжение проявяват редица производители и търговци както в България, така и от

страни-членки на ЕС. По експертна оценка пазарното съоръжение в момента е повишило около 7 пъти своята стойност.

Реализацията от проекта се отрази позитивно върху заетостта в региона. Създадоха се над 150 постоянни работни места, а по време на сезона се наемат допълнително над 100 души под формата на сезонна заетост.

„Пазар на производителя – Пазарджик" АД, с. Огняново

Често лишени от представителни организации и финансови средства, производителите създадават и възприемат по-трудния начин за дистрибуция на плодове и зеленчуци. Един от тези канали са спонтанно възникналите т.нар. „открити пазари на производителя", които се появяват в основни производствени региони за плодове и зеленчуци. Производителите, използвайки всички възможни превозни средства, се събират по протежението на някоя улици или на полето и предлагат продукцията си директно на търговците. Такъв открит пазар на производителя се установи в с. Огняново, общ. Пазарджик до 2000г. Близо до коритото на р. Марица.

В момента пазарът се експлоатира от тържищна компания – „Пазар на производителя – гр. Пазарджик", която е акционерно дружество. В дружеството община Пазарджик участва с 77,99%, а държавното участие в лицето на тогаващното МЗГ е 2,01%. През юли 2002г. Между МЗГ и „Пазар на производитела – гр. Пазарджик" бе сключено подкредитлно споразумение за 396 930 Евро, като в края на 2003г. Дружеството получи 33 066 Евро за доставка и монтаж на 12 броя хладилни инсталации за новоизградените хладни камери.

Социалният ефект от реализацията на проекта се изразява в това, че в голяма степен се постигна подобряване на икономическата структура в региона на Пазарджик, създадоха се редица нови посто-

янни и сезонни работни места, повишиха се доходите на земеделските производители и съответно жизненият им стандарт.

„Мизия 2000" АД. с. Горни Дъбник, област Плевен

През 2000 г. МЗГ, съвместно с общ. Долни Дъбник и общ. Плевен създават акционерно дружество „Мизия 2000" АД, чиято цел е изграждане на пазар на производители с. Горни Дъбник и пазар за търговия на едро в гр. Плевен. Концепцията е по този начин да бъдат изградени съответните бази, които да отговорят на нуждите на производителите и търговците на плодове и зеленчуци в региона. Освен като обособено място за предлагане на земеделска продукция, се предвижда пазарите да разполагат със складова база, хладилни камери за съхранение на продукцията, както и да предлагат различни услуги.

Пазарът се експлоатира от акционерно дружество „Мизия 2000" АД с 38% държавно участие на МЗГ и 62% участие на общ. Плевен и общ. Долни Дъбник. Пазарът на прозиводителите на плодове и зеленчуци в с. Горни Дъбник е правоприемник на сградния фонд на бившата база на института по захарно цвекло, разположена на площ от близо 56 дка. През 2001 г. Бе изготвен работен проект за преустройство и адаптиране на сградите и терена за изграждане на един съвременен пазар на производителите. За целта бяха проведени търгове за проектиране на строителство в съответствия на изискванията на българското законодателство и банка KFW. В последствие бяха изградени подземните комуникации, ВиК инсталациите, санирани излишните постройки, отремонтира се административната сграда и покрива и, изгради се външната пътна връзка за пазара и част от вътрешните пътища и площадки, за което бяха вложени 363 000 лв. Собствени средства.

Социалният ефект от реализацията на проекта се прояви със създаване на работни места по време на строително-ремонтните дейности, при стартиране на проекта, така и с наемането на постоянно и сезонни лица в сектора. При провеждане на насърчителни и демонстрационни програми в региона се увеличи значително броя на наетите лица, което допринесе за намаляване на безработицата.

„Пазар на производителите Кърджали” ЕАД, гр. Кърджали

Пазар на производителите Кърджали” ЕАД е юридическо лице с 100% частна общинска собственост, създадено с основна цел организиране на пазар на производителите на територията на гр. Кърджали, чрез изграждане и създаване на условия за отдавнае под наем на търговски площи, складове и други материални активи на земеделски производители от района, а на по-късен етап и на техни сдружения и организации на производителите. Дружеството разработи проект за нов пазар на мястото на съществуващото старо пазарно съоръжение, който е одобрен и през декември 2006 г. Бе подписан договор за финансиране с Агенция САПАРД в размер на 8 500 000 лв. Без ДДС. Дружеството изгради съоръжението с кредит от Търговска Банка, като се очаква да получи субсидия с размер на 50% от разходите по САПАРД. На „Пазар на производителите Кърджали” се осъществява продажба на плодове, зеленчуци, цветя и риба от производители – физически и юридически лица, регистрирани по наредба №3 за регистрация на земеделски производители.

Таблица 1

Въведени експлотационни мощности на пазарите на едро към 2009 г. в м^2

Показатели	София	%	Сливен	%	Огняново	%	Хасково	%	Общо
Общо открити и закрити площи	68 989	49,4	9 100	6,5	6 350	4,6	54 589	39,5	139 028
Целево финансиране на площи	6 604	8,6	9 100	11,9	6 350	8,2	54 589	71,2	76 643
Общо складове за търговия на едро	38	34,9	40	36,7	0	0	31	21,4	109
Използвани складове за търговия на едро	35	35,7	15-20	20,4	12	0	31	31,6	98
Капацитет на хладилните камери	2 546	40,4	1 060	16,9	690	10,9	2 000	31,8	6 296
Сортировачни съоръжения	0	0	1 500м	14,7	12	6,8	800м2	78,5	10 190
Паркинги	6 604	23,8	10 600	38,3	0	0	10 500	37,9	27 704

2. Приложен модел

През 2008 г. стартира предпроектно проучване за изграждане на „Пазар на производителите на плодове и зеленчуци с агро-бизнес информационен център" на територията на община Нови пазар. Към настоящия момент разработката е на фаза подготовка на работни проекти и привличане на потенциални инвеститори. Проектът е изготвен в три отделни функционални зони, като изпълнението може да бъде цялостно или етапно.

Общата площ на предвидения терен е 9 дка. В зона 1 ще бъдат разположени открит пазар на производителите с площ 342 кв.м.; клетки за торове, препарати и семена с РЗП 54 кв.м. и градински център с РЗП 100 кв.м. Също така е предвидено да се изгради рекреационна зона с детнска площадка, заведение за хранене и водна площ.

В зона 2 се планира да се изградят цех за заготовка, пакетиране, етикетиране и палетизация на плодове и зеленчуци с площ 545 кв.м.; склад за съхранение с хладилно и пазарно оборудване с РЗП 491 кв.м. В зоната са разположени и паркинги за леки и товарни автомобили.

В зона 3 е разположена двуетажна административна сграда със зали за обучение, банков офис и заведение за хранене с РЗП 342 кв.м.

Достъп до трите зони се осъществява от вътрешно-кварталните улици. Трите зони са отделени една от друга и имат самостоятелни входове. Транспортните връзки на Зона 2 се осъществяват с отделен вход и изход с КПП. Откритият пазар в Зона 1 е разположен в близост до новобразуван жилищен квартал. В зона 1 и зона 3 са разположени рекреационни зони със санитарни възли и паркинги обслужващи съответните сгради в обхвата на разработката. Всяка зона е снабдена с обществено хранене и обслужване.

Предвидени са 70 бр. паркоместа за обектите в обхвата на проекта, като необходими места за паркиране съгласно Наредба No2 от 29.06.2004 г. на МРРБ са 55 бр.

Предвидените в проекта зелени площи се постигат чрез тревни площи, паркинги на тревна фуга и озеленени плоски покриви на обекти 1 и 2., 20% от зелените площи са предвидени за залесяване с висока дървесна растителност. В проекта са предвидени места за съ-

дове за събиране на смет и места за чешми- фонтанки за питейна вода.

ЛЕГЕНДА

1	ЦЕХ ЗА ЗАГОТОВКА, ПАКЕТИРАНЕ, ЕТИКЕТИРАНЕ И ПАЛЕТИЗАЦИЯ НА ПЛОДОВЕ И ЗЕЛЕНЧУЦИ - РЗП 750 м²	7	ПАРКИНГ ТОВАРНИ КОЛИ
2	СКЛАД ЗА СЪХРАНЕНИЕ С ХЛАДИЛНО И ПАЗАРНО ОБОРУДВАНЕ - РЗП 640 м²	8	ПАРКИНГ ЛЕКИ КОЛИ
3	АДМИНИСТРАТИВНА СГРАДА СЪС ЗАВЕДЕНИЕ ЗА ОБЩ.ХРАНЕНЕ - РЗП 430 м²	9	КПП
4	ГРАДИНСКИ ЦЕНТЪР - РЗП 100 м²	10	WC
5	НАВЕСИ ЗА ОТКРИТ ПАЗАР - РЗП 200м²	11	КЛЕТКИ ТОРОВЕ, ПРЕПАРАТИ И СЕМЕНА - РЗП 54 м²
6	РЕКРЕАЦИОНЕН ЗОНА С ДЕТСКА ПЛОЩАДКА	12	ВОДНА ПЛОЩ. - ФОНТАН

Очакваните резултати, при реализация на проекта са следните:

1. Усъвършенстване на компетенциите и приложение на стратегически за общината направления, свързани с маркетинга на агробизнеса.

2. Завишена гражданска активност, инициативност и конкретни мерки и дейности в областта на агропроизводството и реализация на продукцията.

3. Намаление на безработицата.

4. Повишаване на квалификацията на кадрите, заети в съответната област.

5. Създаване на информационно-техническа инфраструктура, която да координира информацията на регионално ниво и да сътрудничи с националната система за агро-статистика и маркетинг.

6. Засилване на пряката връзка между местните производители – пазари на производители – пазари на едро – депа за внос-износ – супермаркети – крайни потребители и износ.

7. Стимулиране производството и пласмента на качествени български хранителни продукти, съответстващи на европейските стандарти и осигуряване на пряката им реализация, както на вътрешния пазар, така и в страните членки на ЕС.

3. Възможности за национално подпомагане на пазари на производителите.

По програмата за развитие на селските райони 2007 – 2013 год. в Ос 1 – Подобряване на конкурентоспособността в земеделския и горския сектор е включена Мярка 123 – Добавяне ва стойност към земеделски и горски продукти. Основните цели на Мярка 123 са:

1. Подобряване на цялостната дейност, икономическата ефективност и коткурентоспособността на предприятията;

2. Постигане на съответствие със стандартите на ЕС;

3. Подобряване опазването на околната среда.

По Мярка 123 се подкрепят инвестиции, които подобряват цялостната дейност на предприятията и се отнасят до преработка и/или маркетинг на продукти (вкл. плодове и зеленчуци) и/или развитие на нови продукти, процеси и технологии за тези продукти и отговарят на стандартите на Общтостта.

По тази мярка бенефициенти се явяват физически или юридически лица, регистрирани по Търговския закон или Закона за кооперациите, които са микро, малки и средни предприятия, включително пазари на производителите (съгласно определението в ЗСБТ). Вида на инвестициите включва материални и нематериални инвестиции, както следва:

<u>Материални инвестиции:</u>

- Изграждане, придобиване и модернизиране на сгради и други недвижими активи, необходими за производството и маркетинга;

- Закупуване и инсталиране на нови машини и оборудване за подобряване на производствения процес и маркетинга, като в това число се включват преработка, пакетиране, охлаждане, замразяване, сушене, съхранение, а също така и подобряване и контрол на качеството и безопасността на суровините и храните.

Нематериални инвестиции:

- Покриване на международно признати стандарти за управление, включително системи за управление, базирани на информационни технологии и др., подготовка на сертификация по НАССР, въвегдане на ДПП в предприятията;
- Закупуване на ноу-хау, патенти и лицензи, необходими за изготвяне и изпълнение на дейностите па проекта;
- Закупуване на софтуер;
- Общи разходи, като предпроектни проучвания, хонорари за архитекти и консултанти и други общи разходи, необходими за изготвяне и изпълнение на дейвостите по проекта.

Основната цел на по-нататъшните проучвания е да се изследват условията за усъвършенстване развитието на пазарно-ориентирана система за търговия с пресни плодове и зеленчуци, които изцяло замениха централизираните структури. Целта е възобновяване връзките с районите на производителите на плодове, зеленчуци и агростоки от Варненска област, СИРП и тези от страната и чужбина.

За изминалият период от 15 години се осъществи като цяло успешен проект за модернизация,реконструкция и изграждане на съвременна пазарна инфраструктура за плодове и зеленчуци. Източници за финансиране са собствени средства, проекта на ЕБВР съвместно с екипа на ГТЦ, програмата „Демократична мража", програма ФАР – направление публично-частно партьорство. Разчита се чрез програмата за развитието на селските региони и по линия на трансгранично сътрудничество да бъдъдат осъществени следващите фази за изграждане на пазарна инфраструктура в съответните райони.

Крайната реализация на плодовете и зеленчуците и в перспектива ще се осъществява чрез веригите супермаркети и хипермаркети за сметка на ограничаване дела на специализираните търговски обекти и кооперативни пазари. Рехабилитираната и новоизградена пазарна инфраструктура за търговия на едро след периода на проме-

ни представлява около 10% от лицензираната търговска площ от ДКСБТ. В тази връзка е необходимо след извършване на проучвания за целесъобразност и икономическа ефективност да се осигури дългосрочна програма за развитие на модерна система за дистрибуция – логистично платформи и пазари на производителя в производствените райони.

REALIZATION OF AN INVESTMENT PROGRAMME FOR CONSTRUCTION OF A MARKET INFRASTRUCTURE – ENCOURAGING PRIORITY FOR THE PRODUCTION AND TRADING WITH PERISHABLE CONSUMER GOODS

Ph.D. student Boyko Doychinov
University of Economics – Varna

Abstract:

1. Current state of the producers markets and obtaining results from realization of a project of EBRD.
2. A model of producers market.
3. Resources for national assistance for producers markets.

Key words: Physical Market Infrastructure, Producers Markets, Regional Development Area, Markets System, Investment Decisions.

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ И СДЕРЖИВАЮЩИЕ ЕГО ФАКТОРЫ

Засл. деят. наук РФ, Проф., д-р э. н. В. Бузырев
Доц. к.э.н. М. Юденко
Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета

Ключевые слова: строительство, предпринимательство, инвестиции, деловая активность, институциональные факторы.

Исследование предпринимательства в условиях противостояния и симбиоза основных экономических теорий (классической, неоклассической, «австрийской», институциональной), задача достаточно сложная, требующая знания методологических основ теорий, их генеалогии, связей и взаимовлияний. Считаем необходимым, расширить понятие «предпринимательство» и рассматривать не в привычном, а в обобщенном смысле. Предпринимательство в обобщенном смысле отражает совокупность экономических, социальных, организационных и институциональных отношений, связанных с организацией предпринимателями своего дела, производством продукции (работ, услуг) и получением желаемых результатов в виде прибыли. Институциональные отношения возникают у предпринимателей как хозяйствующих субъектов друг с другом, с потребителями продукции (работ, услуг), поставщиками факторов производства и, наконец, государством в лице соответствующих органов исполнительной власти и местного самоуправления.

В настоящее время российское предпринимательство пребывает в довольно сложной ситуации. С одной стороны очевидна роль деловой активности общества, с другой – честный бизнес воспринимается как нонсенс. Образ отечественного предпринимателя ассоциируется со словами, сказанными как-то русским философом – идеалистом Розановым В.В, заметившим, что «в России вся собственность выросла из «выпросил», или «подарил», или кого-нибудь «обобрал». Труда в собственности очень мало. И от этого она не крепка и не уважается»[1, С.25].

Дадим краткую оценку развития строительного бизнеса в современных условиях. Один из показателей, наглядно характеризующий развитие предпринимательства в строительной сфере – это объемы строительства жилья. С 2001 по 2008 гг. объемы строительства жилых домов ежегодно увеличивались. В 2009 г. было отмечено снижение ввода общей площади жилья по сравнению с предыдущим годом на 6,5%. Ввод общей площади жилья в расчете на 1000 человек населения вырос с 207 кв.м в 2000 г. до 422 кв.м в 2009 г., однако по сравнению с 2008 г. он уменьшился на 29 кв.м

В 2009 г. в среднем на одного жителя приходилось 22,4 кв.м общей площади жилых помещений против 22,0 кв.м в 2008 г. В этом же году, согласно имеющейся статистической информации о зарубежных странах, наибольшие объемы жилья в расчете на 1000 человек населения введены в Португалии - 1430 кв.м общей площади, что в 3,2 раза превышает этот показатель, сложившийся в среднем по России (422 кв.м), в Турции - 1046 кв.м, Норвегии - 737 кв.м, Дании - 529 кв.м, Беларуси - 527 кв.м и Латвии - 508 кв.м.[2].

Среди субъектов Российской Федерации в 2009 г. наибольшие объемы жилищного строительства осуществлялись в Московской области, где было введено 14,1% от сданной в эксплуатацию общей площади жилья по России в целом, Краснодарском крае - 5,7%, Москве - 4,5%, Санкт-Петербурге - 4,3%.

В табл.1 приведены данные числа построенных квартир и из среднего размера в России [2].

Таблица 1

Число построенных квартир и их средний размер

Показатели	**2005 г.**	**2006 г.**	**2007 г.**	**2008 г.**	**2009 г.**
Число построенных квартир, тыс.	515	609	722	768	702
Их средний размер, кв.м общей площади	84,5	83,1	84,7	83,4	85,3

В 2009 г. средний размер введенных в России квартир составил 85,3 м.кв общей площади, что на 2,2 % больше, чем в предыдущем году.

Что касается инвестиций в жилища, то в 2009 г. они использованы в объеме 1215,4 млрд.руб., и их доля в общем объеме инвестиций в основной капитал составила 15,3% против 13,6% в 2008 г.

Государственная поддержка жилищного строительства из федерального бюджета распространялась на 1404,4 тыс.кв.м общей площади введенных в 2009 г. жилых домов, что на 59,1% больше, чем в 2008 г. Доля строительства жилья за счет этого источника в 2009 г. составила 2,3%.

Средняя фактическая стоимость строительства 1 кв.м общей площади жилых домов квартирного типа, построенных в 2009 г., составила 30312 руб., в 2008 г. - 26622 руб., в 2005 г. - 13812 руб.

По данным Банка России, объем предоставленных физическим лицам жилищных кредитов в 2009 г. составил 182,2 млрд.руб., что меньше объема выданных жилищных кредитов в 2008 г. в 4,2 раза. Наибольший объем кредитов был выдан в Москве (13,4% от общего объема жилищных кредитов по Российской Федерации), Тюменской (6,7%) и Московской (5,3%) областях, Санкт-Петербурге (4,5%)[2].

В настоящее время в Российской Федерации эксплуатируется жилищный фонд в размере 3,2 млрд.кв.м., из него 84,3% находится в частной собственности. Общая площадь жилых помещений в 1,9 раза превышает объем введенного в 2009 г. жилья и составляет 99,5 млн.кв.м, что на 33,9 млн.кв.м больше, чем в 2000 г. В 2009 г. выбыло по ветхости и аварийности 2,9 млн.кв.м. общей площади жилых помещений, или 2,9% от ветхого и аварийного жилищного фонда[2].

А что думают сами предприниматели о возможности развития строительного бизнеса в стране? Обследование деловой активности строительных организаций включает расчет композитного индикатора – индекса предпринимательской уверенности. Значение показателя в 2009 г. составило минус 20%. Принимая во внимание, что в строительстве индекс предпринимательской уверенности определяется как среднее арифметическое значение балансов фактического состояния портфеля заказов и ожидаемого изменения численности занятых работников в строительных организациях, следует сделать вывод неудовлетворительной динамике общего объема заключенных договоров строительного подряда. И действительно портфель заказов находился на низком уровне (баланс минус 26% на ко-

нец года). Средняя обеспеченность заказами в строительстве в 2009 г. составила около двух месяцев[3].

На рис.1 представлена динамика основных показателей строительной и инвестиционной деятельности в стране.

Рисунок 1. Изменение темпов роста показателей строительной и инвестиционной деятельности

Принимая во внимание, что в 2009 г. темпы роста всех анализируемых показателей существенно снизились, считаем необходимым определить факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность и деловую активность строительных организаций (табл.2).

Кроме экономических, финансовых и коммерческих факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность, существуют экзогенные факторы, на которые предприниматели не могут повлиять и могут лишь воспринимать как данность. К таким факторам относятся институциональные – «несовершенная нормативно-правовая база», регулирующая инвестиционные процессы, а также «неопределенность экономической ситуации», на долю которых приходится 38% в 2009 г.

Таблица 2

Распределение организаций по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность [3] (в процентах от общего числа строительных организаций)

Факторы	Вид факторов	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.
Высокий уровень налогов	Финансовый	45	42	43	40
Неплатежеспособность заказчиков	Экономический	32	27	24	42
Недостаток заказов на работы	Экономический	15	12	11	27
Высокий процент коммерческого кредита	Коммерческий	14	13	11	18
Сложный механизм получения кредитов	Организационно-финансовый	12	14	14	19
Инвестиционные риски	Финансовый	28	29	35	23
Несовершенная нормативная база и неопределенность экономической ситуации в стране	Институциональный	14	11	25	38

За цифрами и результатами выполненного анализа стоят более сложные социально-экономические процессы, которые в последнее время выпали из внимания экономических ведомств, правительства. Необходимо вспомнить 1999 г., когда Россия вступила в фазу экономического подъема. Были выработаны новые подходы, которые связывают с приходом к руководству Правительством Е.Примакова, вице-премьера Ю.Маслюкова и руководству Центральным банком В.Геращенко. Суть новой экономической политики состояла в повышении роли институциональных факторов развития экономики, которые развивались посредством повышения роли государства в регулировании экономических и социальных процессов (замораживание цен на горюче-смазочные материалы, сдерживание процентных банковских ставок, осуществление взаимозачетов предпринимателей, пресечение организации финансовых пирамид, реструктуризация долгов).

Весьма характерно, что регулирующая и ограничительная роль государства при осуществлении новой экономической политики,

получила международное признание. Ведущие американские ученые, получившие Нобелевскую премию по экономике Д. Стиглиц, М. Спенс, выступали за активное вмешательство государства в регулирование экономики. Ученые доказали, что абсолютно свободное, стихийное развитие рынка ведет к созданию неравных условий в экономике.

Л.И. Абалкин в работе «Логика экономического роста» отмечает, что в современных условиях происходит острейшая борьба двух концепций социально-экономического развития России. Одна из них основана на хорошо известных принципах Вашингтонского консенсуса, а вторая отражает новую экономическую политику для страны. Борьба этих двух концепций ведется достаточно скрыто, не афишируется прессой. Происходит она и внутри Правительства, и внутри Государственной Думы, и в структуре различных ассоциаций промышленников, и предпринимателей. При этом как бы сохраняется видимость внешнего спокойствия в государстве. Однако ведется она достаточно ожесточенно, определяя, в конечном итоге, то, по какому пути пойдет наша страна в будущем [4]. Академик отмечает, что усиление регулирующих функций государства отнюдь не противоречит переходу к рынку. Оно лишь придает ему более цивилизованный характер, обеспечивая конечный успех реформирования экономики.

На основании вышеизложенного, следует констатировать необходимость более активного участия государства в управлении экономикой в сложившихся условиях и эти действия должны реализовываться посредством институционализации экономики и формирования эффективной институциональной инфраструктуры. В строительстве, на наш взгляд, приоритетными являются следующие направления.

1. Развитие института технического регулирования и качества:

– создание норм, регулирующих безопасность объектов в строительстве. В настоящее время первостепенной проблемой строительства является отсутствие предусмотренной Градостроительным кодексом РФ и ФЗ «О техническом регулировании» нормативной правовой базы, обеспечивающей безопасность объектов строительства;

– формирование институтов, обеспечивающих единый подход к созданию правового механизма обеспечения безопасности при строительстве и эксплуатации объектов капитального строительства;

– приведение нормативных правовых актов субъектов РФ и правовых актов местного самоуправления в соответствие с федеральными законами, направленными на обеспечение безопасности при строительстве и эксплуатации зданий, строений и сооружений.

2. Развитие института градостроительного регулирования и проектирования:

– снижение административных барьеров доступа застройщиков на рынок жилищного строительства, получения земельного участка с установленными регламентами разрешенного использования и разрешения на строительство;

– обеспечение перехода к застройщикам (для целей жилищного строительства), сформированных земельных участков в собственность на торгах до начала строительно-инвестиционного процесса, что обеспечит возможность привлечения застройщиками кредитных ресурсов на строительство жилья под залог земельных участков и возводимого жилья;

– создание институциональных условий для увеличения объемов жилищного строительства через внедрение открытых конкурентных процедур предоставления прав собственности на сформированные земельные участки застройщикам, упрощение процедур согласования и экспертизы градостроительной и проектной документации, развитие системы кредитования застройщиков на цели жилищного строительства;

– развитие существующих институтов в целях обеспечения государственного надзора на всех стадия жизненного цикла зданий, строений, (изыскания, проектирование, строительство, эксплуатация, капитальный ремонт, реконструкция, снос).

3. Развитие института сметного регулирования:

– введение в правовые рамки систему сметного нормирования в строительстве, одновременно актуализировав ее и создав новые инструменты для определения объективной сметной стоимости строительства, в том числе на ранних стадиях инвестиционно-строительного процесса;

– развитие разработанной концепции определения стоимости строительства на различных этапах инвестиционно-строительного процесса, с учетом Положения о составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию, утвержденного постановлением Правительства РФ от 16 февраля 2008 г. № 87;

– повышение эффективности работы в части координации деятельности региональных, отраслевых и специализированных организаций в сфере сметного ценообразования;

– проведение мониторинга действующих сметных нормативов, что позволит организовать переработку существующих и разработку недостающих нормативных правовых актов и нормативно-методических документов в сфере ценообразования и сметного нормирования в строительстве.

Усиление роли государства в управлении институтами в строительстве не противоречит расширению механизмов рынка, и вот почему. Экономика – это система сложно организованная, слабо определенная в смысле реакции на управляющие сигналы, поэтому отход государства от непосредственного управления при ужесточении требований на нескольких главных направлениях приводит не к уменьшению государственного влияния на экономику, а к его усилению.

Литература

1. *Розанов В.В.* /Сост. А.В. Диенко. – М.: Современник,1992.–108.
2. Статистический бюллетень. М.: Федеральная служба государственной статистики. № 5(166). – 2010.
3. Россия в цифрах. 2010: Крат. стат.сб./М.: Росстат. 2010. – 510.
4. *Абалкин Л.И.* Логика экономического роста. М.: Институт экономики РАН. 2002. – 228.

BUSINESS DEVELOPMENT IN BUILDING AND ITS FACTORS CONSTRAINING

Honored Worker of Science RF,
Professor, Doctor of Economic Sciences V. Buzyrev
Assoc. Prof , Cand. Sci. (Econ.), **M. Yudenko**
Saint-Petersburg State University of Engineering and Economics,
Russia

Abstract: In article the short analysis of a condition of building in Russia, given the factors limiting its development are allocated. Authors focus attention to necessities of strengthening of a role of the state in questions of regulation building and investment activity in the country. The basic directions of regulation of enterprise activity in building are resulted.

Key words: Business Undertaking, Building, Investment, Business Activity, Institutional Factors.

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Проф., д-р э. н. Николай Чепаченко
Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета

Ключевые слова: экономическое развитие, экономический рост, хозяйствующие субъекты, строительные организации, показатели экономического роста, критерии роста и развития.

В последние годы активизировалось внимание российских исследователей [2, 3, 4, 5, 7] к выявлению современных тенденций в области экономического роста и проблем социально-экономического развития хозяйствующих субъектов от организаций до уровня национальной экономики в целом. Определяющим акцентом возрастающего внимания исследователей к этой экономической проблеме следует рассматривать возможности долгосрочного экономического роста, качество и темпы социально-экономического развития хозяйствующих субъектов, в том числе организаций строительного комплекса в решении локальных и глобальных экономических, социальных и экологических проблем российской экономики.

Вместе с тем, до последнего времени в недостаточной мере решены вопросы теории и практики в области формирования системы эффективного управления процессами экономического роста и развития хозяйствующих субъектов с учетом комплексной взаимосвязи данных процессов. В частности, до последнего времени отсутствует научно обоснованная и сбалансированная система показателей экономического роста и показателей экономического развития организаций, народнохозяйственных комплексов и регионов, позволяющая обеспечить интегрированную систему показателей и критериев от организаций до уровня национальной экономики.

При этом требуется также устранить несоответствия и в самом понятийном аппарате исследуемого явления. В современной экономической литературе зачастую необоснованно смешивают понятия

экономического роста и экономического развития, которые рассматриваются как синонимы. Требуется также уточнение критериев экономического роста и экономического развития в деятельности хозяйствующих субъектов. Актуальной проблемой в этой связи следует рассматривать научное обоснование показателей экономического роста и экономического развития и методов управления процессами роста и развития.

В этой связи первостепенное внимание в решении проблемы формирования эффективной системы управления процессами экономического роста и экономического развития организаций строительного комплекса, должно быть уделено, в нашем понимании, поиску ответов на ряд первостепенных вопросов, значимых с позиции экономической теории и практики:

– каковы отличительные особенности свойственны проявлению сущности понятий экономического роста и экономического развития в деятельности хозяйствующих субъектов?;

– на какой методической основе следует идентифицировать и какими параметрами (показателями) целесообразно исчислять и оценивать экономический рост и экономическое развитие организаций строительного комплекса в целях формирования системы показателей и критериев для эффективного управления данными процессами, анализа темпов, динамики и выявления общей тенденции в изменении исследуемых экономических явлений?;

– какие приоритетные направления развития целесообразно осуществлять в деятельности организаций строительного комплекса на среднесрочную и долгосрочную перспективу и как они могут сказываться на изменении уровня их экономического роста?;

– с какими последствиями (экономическими, социальными, экологическими) могут быть сопряжены процессы экономического роста и развития строительных организаций, функционирующих на рынке подрядных работ в регионах России, как их оценивать и устранять?;

– какие экономические методы, критерии и показатели целесообразно использовать для оценки эффективности управления процессами экономического роста и экономического развития в деятельности строительных организаций?

Успешное решение этих проблемных вопросов предопределяет необходимость развития теоретических и методических основ эффективного управления процессами экономического роста и развития хозяйствующих субъектов, в том числе строительных организаций в комплексе мер по реализации конкурентоспособной экономической политики в деятельности строительных организаций, предусматривающей формирование эффективного механизма комплексного управления процессами экономического роста и развития.

Общепринятое макроэкономическое понятие экономического роста характеризуется в экономической литературе показателями роста валового внутреннего продукта (ВВП), валового национального продукта (ВНП) или национального дохода (НД) в абсолютной величине или на душу населения и рассматривается критерием экономического развития национальной экономики [9, с. 809]. Подобная характеристика экономического роста не отражает, с нашей точки зрения, достаточно полное представление об этом важнейшем макроэкономическом параметре и обуславливает необходимость уточнения этой характеристики в целях обоснования и систематизации параметров экономического роста применительно к деятельности организаций строительного комплекса.

Суть первого уточнения сводится к тому, что нецелесообразно ограничивать измерение экономического роста организаций строительного комплекса сугубо стоимостными показателями по аналогии с характеристикой экономического роста национальной экономики и поэтому стоимостные измерители должны быть дополнены физическими измерителями. Целесообразность этого уточнения подтверждается практикой обеспечения международных сопоставлений макроэкономических показателей, когда наряду со стоимостными макроэкономическими показателями ВВП и ВВП на душу населения (по паритету покупательской способности), применяются и индексы физического объема ВВП и физического объема ВВП на душу населения.

Суть второго уточнения определяет значимость для практики удельных показателей экономического роста в деятельности хозяйствующих субъектов, исчисленных в стоимостном или физическом измерении, не только для характеристики продуктивной их деятельности или оценки производительности труда, но и для оценки уров-

ня качества экономического роста, исходя из степени интенсификации производства товаров и услуг. С нашей точки зрения удельные измерители экономического роста хозяйствующих субъектов, исчисленные с учетом не одного, а всей совокупности воздействующих факторов производства, надлежит рассматривать важнейшей характеристикой, позволяющей повысить объективность оценки уровня качества экономического роста исходя из учета преобладания интенсивного типа экономического роста над экстенсивным. Все это даст основание рассматривать интенсификацию производства товаров и услуг значимым критерием оценки качества экономического роста любого хозяйствующего субъекта, а не уровнем его экономического развития, понимая что подобный критерий лишь косвенно характеризует степень экономического развития хозяйствующего субъекта.

Следует акцентировать, что макроэкономическая характеристика экономического роста как цели и критерия экономического развития хозяйствующего субъекта не достаточно объективна и только косвенно характеризует, с позиции его качественной оценки, проявление сущности экономической категории экономического роста. При этом показательно, что вся история формирования разных концепций теории экономического роста на макроуровне традиционно была направлена на уточнение методов количественной оценки степени воздействия интенсивных и экстенсивных факторов производства. При этом качественный подход, характеризующий уровень взаимосвязи качества жизни населения с экономическим ростом национальной экономики, в том числе качеством экономического роста, еще не получил должного научного развития и является актуальной темой для теории и практики.

Определенным вкладом в решении проблемы формирования эффективной системы управления экономическим ростом нами рассматривается, с учетом выявленных несоответствий, обоснование системы показателей исчисления и оценки экономического роста в деятельности организаций строительного комплекса. Рекомендуемая система показателей исчисления экономического роста на уровне строительного комплекса (табл. 1 и 2):

– отражает преемственность макроэномического подхода к исчислению показателей экономического роста, что позволяет реали-

зовать проявление действия принципа сопряженности, позволяющего формировать систему взаимосвязанных показателей исчисления экономического роста по вертикали от уровня организаций до национальной экономики;

– характеризует особенности строительства и в этой связи дифференцирована применительно к результатам деятельности строительного комплекса и деятельности строительных организаций, занятых в сфере промышленно-гражданского строительства;

– учитывает практическую возможность использования данных отчетности строительных организаций и официальных статистических данных Федеральной службы государственной статистики, отражающих реальные явления и процессы в строительстве РФ.

Таблица 1

Рекомендуемая система стоимостных показателей исчисления экономического роста для строительного комплекса (в сопоставимых ценах)

№ п/п	Показатели экономического роста	Характеристика
1	Годовая валовая добавленная стоимость работ по виду экономической деятельности «Строительство», млрд. руб. (вместо годового объема работ по виду экономической деятельности «Строительство»)	Уточняет величину стоимостного эффекта по виду экономической деятельности
2	Годовая валовая добавленная стоимость работ по виду экономической деятельности «Строительство» на одного работника в строительстве, млн. руб./чел.	Повышает объективность исчисления производительности труда работников
3	Годовая валовая добавленная стоимость работ по виду экономической деятельности «Строительство» на рубль основных и оьоротных средств	Повышает объективность исчисления отдачи основных и оборотных средств

Таблица 2

Рекомендуемая система натуральных показателей исчисления экономического роста для строительного комплекса

№ п/п	Показатели экономического роста	Характеристика
1	2	3
1	Годовой ввод в действие общей площади зданий, млн. кв. м	Характеризует объективность исчисления экономического роста
2	Годовой ввод в действие общей площади зданий, приходящийся на среднегодовую численность, занятых в строительстве зданий, млн. кв. м/чел.	Наиболее объективно характеризует исчисление производительности труда работников
3	Годовой ввод в действие объектов жилищного и социально-культурного назначения по отдельным видам их назначения, в натур. ед. измерения	Характеризует объективность исчисления экономического роста
4	Годовой ввод в действие объектов жилищного и социально-культурного назначения по отдельным видам их назначения на среднегодовую численность, занятых в строительстве данных объектов, в натур. ед. измерения/чел.	Характеристика объективности исчисления производительности труда
5	Годовой выпуск отдельных видов продукции для строительства (стеновые материалы, цемент и др.), в натур. ед. измерения	Характеризует объективность исчисления экономического роста
6	Годовой выпуск отдельных видов продукции для строительства, приходящийся на среднегодовую численность работников, занятых их выпуском, в натур. ед. измерения/чел	Более объективно характеризует исчисление производительности труда работников

Отличительной особенностью осознания необходимости изменения современных представлений о природе развития хозяйствующих субъектов, как социально-экономических систем, следует признать факт того, что мировой финансово-экономический кризис 2008 г. актуализировал для теории и практики проблему о достижимости устойчивого функционирования и развития социально-

экономических систем исходя из переосмысления сложившихся теорий и моделей устойчивого развития. Это обстоятельство обуславливает необходимость нового теоретического осмысления оснований, закономерностей и процессов развития хозяйствующих субъектов как социально-экономических систем, систематизации признаков их развития и обоснования критериев развития.

Осуществляемый научный поиск решения исследуемой проблемы развивается преимущественно в направлении создания моделей экономического развития на глобальном и на макро- и мезоуровне. При этом современные исследователи [1, с. 7] указывают, что ученые не уделяют центрального внимания идее развития как философской, этической и методологической предпосылке экономических теорий. Все это обуславливает необходимость дальнейшего теоретического осмысления оснований, закономерностей, уточнения признаков, показателей и критериев экономического развития хозяйствующих субъектов, в том числе организаций и предприятий строительного комплекса как социально-экономических систем.

Принимая во внимание актуальность исследования проблемы выявления и систематизации признаков развития строительных организаций как социально-экономической системы, необходимое внимание должно быть уделено центральному признаку развития – экономическому.

Обращаясь к осмыслению понятия «развитие» применительно к деятельности хозяйствующего субъекта, нами разделяется качественная сторона этого понятия, которое характеризуется как новое, качественное изменение состояния управляемого объекта – его состава или структуры. Данное понятие согласно теории экономического развития, разработанной Й. Шумпетером [8], основано на изменении хозяйственного кругооборота, порождаемого самой экономикой народного хозяйства, но не на изменениях ее показателей. Следовательно, обычный рост экономики, например, увеличение ВНП или ВВП, изменение валовой добавленной стоимости и других аналогичных показателей, не является экономическим развитием, так как это характеристики экономического роста.

В этой связи под экономическим развитием организаций строительного комплекса следует понимать, прежде всего, качественный экономический процесс, характеризующий проявление новых качес-

твенных изменений в экономике, организации и системе управления строительных организаций.

Следовательно, под экономическим развитием строительных организаций нами понимаются новые качественные процессы, характеризующие:

– во-первых, новые качественные изменения в самом объекте и субъекте управления экономической системой организации, качественные изменения социально-экономических процессов обеспечения ее жизнедеятельности;

– во-вторых, качественные изменения в структуре экономики предприятия, в том числе в структуре затрат, означающие переход от структуры одного качества к структуре другого нового качества;

– в-третьих, качественные изменения в способах и методах реализации конкурентных преимуществ в деятельности строительных организаций (применение рациональных конкурентных стратегий, ориентирующих на преобладание неценовой конкуренции над ценовой на рынке подрядных работ и др.);

– в-четвертых, качественные изменения в организационной структуре управления и в структуре производимой строительной продукции, в технологии производства продукции, в методах повышения производительности труда, в применении новых строительных материалов и др.

Тем самым, выявление качественных изменений позволяет акцентировать внимание на том, что экономическое развитие строительных организаций рассматривается нами:

– управляемой характеристикой экономики предприятия и, следовательно, управляемым процессом (тем, чем можно и нужно эффективно управлять);

– процессом новых качественных изменений в самой системе управления и в структуре экономики организаций, в уровне ее конкурентоспособности.

Уточнение понятия экономического развития строительных организаций является исходной посылкой и концептуальной основой для выявления базовых признаков их экономического развития. В этой связи системными базовыми признаками экономического развития строительной организации, функционирующей в конкурент-

ной среде на рынке подрядных работ, целесообразно рассматривать новые качественные изменения:

– в методах конкурентной борьбы на уровне конкурентоспособности строительной организации (предприятия), строительной продукции, работ, услуг;

– в системе и методах управления строительной организацией, в том числе в управлении ее экономической системой исходя из цели экономического развития, экономических условий и применяемых методов управления;

– в структуре воспроизводства материально-технической базы строительных организаций, характеризующие качественные изменения в структуре обновления активной части основных средств строительных организаций. В частности, речь идет об устранении негативного процесса эксплуатации строительных машин в отечественной практике с истекшем сроком службы, доля которых на начало 2009 г. составляла, например, по скреперам – 71,9 %, передвижным кранам – 55 %, бульдозерам – 54,9 % [6, с. 66];

– в структуре затрат по элементам на производство строительных работ в деятельности строительных организаций. Сложившаяся за последние два десятилетия негативная динамика в структуре затрат, отражает снижение удельного веса затрат на оплату труда и амортизацию основных средств (на начало 2008 г. затраты на оплату труда снизились до 19,6 % против 26 % в 1990 г. и, соответственно, амортизация снизилась до 2,0 % против 8,0 % [6, с. 17]), что свидетельствует о неконкурентоспособности отечественного строительного бизнеса по структуре затрат с зарубежными строительными организациями стран с развитой рыночной экономикой.

Выявленные базовые признаки экономического развития строительных организаций можно рассматривать убедительными аргументами, чтобы критерием экономического развития рассматривать их конкурентоспособность, в том числе конкурентоспособность строительной продукции (работ, услуг), а не экономический рост.

Правомерность использования экономического роста критерием экономического развития хозяйствующих субъектов сомнительна. Так, например, изменение динамики экономического роста национальной экономики не позволяет фиксировать такие важные направления хозяйственного развития, как повышение уровня конку-

рентоспособности ее экономики по уровню качества товаров и услуг, уровню качества жизни населения или снижения причиняемого ущерба для экономической среды за счет производственной деятельности.

Предложенное уточнение параметров и критериев рассматривается определенным вкладом в развитие теоретических и методологических основ формирования эффективной системы управления процессом экономического развития организаций строительного комплекса. Решение этой экономической проблемы актуализируется ускорением вступления России в состав ВТО.

Литература

1. Воложанина О.А. Теория и методология развития социально-экономических систем: монография/ О.А. Воложанина. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2010 – 226 с.
2. Ирхина Л.Н. Экономическая оценка стабильного развития промышленных предприятий / Нижегородское государственное с.-х. академия. – Нижний Новгород, 2009. – 180 с.
3. Сироткин В.Б. Современные тенденции и проблемы экономического развития: Учеб. пособие/ В.Б. Сироткин – М.: Высш. шк. 2009. – 384 с.
4. СССР и Россия в глобальной системе (1985 – 2030): Результаты глобального моделирования/ Предисл. Г.Г. Малинецкого. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 320 с.
5. Стратегические ориентиры экономического развития России: Науч. доклад. – СПб.: Алетейя, 2010. – 664 с.
6. Строительство в России. 2008. Стат. Сб. / Росстат. – М., 2008. – 213 с.
7. Строкин К.Б. Управление процессом развития строительного предприятия. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 159 с.
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры): пер. с нем./ Й. Шумпетер; вступит. сл. Акад. А.Г. Милейского и В.И. Бомкина. – М.: Прогресс, 1982. – 453 с.
9. Экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1152 с.

PROBLEM QUESTIONS OF EFFICIENT CONTROL DEVELOPMENT OF THE BUILDING ORGANIZATIONS

Professor, Doctor of Economic Sciences Nikolay Chepachenko
Saint-Petersburg State University of Engineering and Economics, Russia

Abstract: Distinctive features of economic categories of economic growth and development of managing subjects are specified. The system of cost and natural indicators of calculation of economic growth of the building organisations is offered. The system of integrated cost parametres of an estimation of quality of economic growth of the building organisations is recommended.

Criteria of economic growth and development that raises a management efficiency processes of growth and development of the building organisations are proved.

Key words: Economic Development, the Economic Growth, Managing Subjects, the Building Organisations, Indicators of Economic Growth, Criteria of Growth and Development.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ МАЛОЭТАЖНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ

Проф., д-р эк. н. Татьяна Ивашенцева
Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин)

Ключевые слова: инвестиции, инновации, малоэтажное домостроение, модель малоэтажного дома, национальный проект.

Современный этап реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» характеризуется ориентацией на развитие массового жилищного строительства. Текущий 2010 год во многих регионах России связывают с преобладающим развитием малоэтажного домостроения, которое дает возможности снизить диспропорции на рынке жилья, активизировать жилищное строительство и создать условия для удовлетворения потребностей и спроса на жилье гражданам различных социальных групп, включая граждан, нуждающихся в государственной поддержке (малоэтажное жилье может быть от элитного до социального класса).

На фоне разразившегося мирового финансового кризиса сократилось кредитование строительства, и застройщики попали в непростую ситуацию. Кредитные ресурсы стали слишком обременительной ношей для многих строительных организаций. Некоторые компании были вынуждены отложить новые проекты. Пострадали и потребители: процентные ставки по ипотечным кредитам подросли, ужесточились условия выдачи займов, снизилось количество ипотечных сделок.

Кризис 2008 – 2009 годов практически повсеместно привел к ситуации, когда новых фундаментов многоэтажных домов не закладывается, вследствие чего следует ожидать перемен на первичном рынке жилой недвижимости. В скором времени на нем возникнет дефицит, который вызовет ажиотаж и на рынке готового жилья (вторичном). Большинство аналитиков сходится к мнению, что покупатели недвижимости обратят взор на первичный рынок «малоэ-

тажек»[1]. И строителям (инвестиционно-строительным компаниям), лишившимся доступа к кредитным ресурсам банков, и не имеющим гарантированного сбыта для возводимых многоэтажек, выгоднее вкладывать средства именно в постройку домов малой этажности.

Об актуальности малоэтажного домостроения свидетельствует и такой факт – почти две трети россиян предпочитают жить в отдельных домах. Проводимые опросы показывают, что, если бы у нуждающихся в жилье был свободный выбор, возможность приобрести жилье любого типа, подавляющее большинство из них предпочли бы жить в малоэтажных индивидуальных домах в пригороде (63 %), а не в многоэтажных домах в городе (26 %) [2].

В последнее время все чаще на различных уровнях – от отдельных специалистов (проектировщиков, строителей, аналитиков недвижимости) и до федерального уровня обсуждается необходимость перехода от многоэтажного строительства к индивидуальному. Ожидается, что это должно привести к развитию новых технологий домостроения, конструкционных, отделочных, теплоизоляционных (и др.) материалов, способов организации труда, а также жилищно-эксплуатационной инфраструктуры.

Малоэтажное домостроение позволит активизировать рынок жилой недвижимости.

Об этом свидетельствуют выступления специалистов[3]. Например, в ходе «панельной дискуссии» о перспективах регионального рынка недвижимости г.Новосибирска, проходившей 25 – 26 марта 2009 г. в рамках открытого градостроительного форума «Город завтра» (в котором автор принимала участие), аналитики и девелоперы Новосибирска и Санкт Петербурга обсуждали пять принципов, которые следует учитывать на рынке недвижимости:

а) *ликвидность* – нужно строить такие объекты, которые будут продаваться;

---

[1] Малоэтажный рынок жилья – выбор среднего класса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.alldoma.ru/obzornyie-stati-/nizhniy-novgorod-maloetazhnyiy.html. – Загл. с экрана.

[2] Жилищное строительство: город или пригород [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bd.fom.ru/report/cat/hosehom/hom_prob/dd062026. – Загл. с экрана.

[3] Аналитика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: investgrad.ru. – Загл. с экрана.

б) *обоснованный объем инвестиционно-строительного проекта* – во избежание гигантомании и для обеспечения равномерных финансовых потоков следует в рамках крупных проектов формировать пусковые комплексы;

в) *профессионализм девелопера* – его квалификацию и компетентность (в переводе с латинского – соответствующий, способный), инвесторы должны доверять свои капиталы профессионалам, а не случайным лицам;

г) *особенности финансирования* – мелкие объекты можно возводить за счет собственных источников, для крупных – требуются кредиты;

д) *цикличность* развития строительного рынка (о чем предупреждали аналитики еще в начале прошлого года).

Рассмотрим малоэтажное домостроение, которое имеет такие положительные моменты (организационно-экономические особенности), как:

- позволяет застраивать реконструируемые территории при сносе трущоб (это проблема многих районов нашего города – Октябрьский, Железнодорожный, Первомайский, Советский районы);

- обеспечивает различные ценовые группы – доступность для различных групп населения;

- требует меньше стартового капитала – не нужно сложного оборудования и неповоротливой производственной базы;

- требует меньше оборотных средств (можно обойтись без кредитов);

- короткий производственный цикл – жилье быстрее реализуется (обеспечивается ликвидность);

- разнообразнее конструктивные и объемно-планировочные решения – формируется определенный имидж города;

- шире применяются новшества – эксперименты на небольших объектах проходят проще, последствия рисков меньше;

- его реализация доступна для бизнеса любой крупности (в т.ч. и малого);

- не требует длительного проектирования, возможны типовые проектные модули;

- не требует значительных вложений в инфраструктуру – возможно устройство автономной инфраструктуры (на один дом, поселок), меньше потерь теплоносителей и других ресурсов.

Можно заметить, что вышеприведенные особенности малоэтажного строительства вполне удовлетворяют принципам поведения на современном рынке недвижимости.

То есть на современном этапе следует ожидать активизации спроса на малоэтажные индивидуальные дома, и, следовательно, необходимо создавать и предложение. Но пока четкого спроса и предпочтений потребителей на такое жилье нет. Еще сильны традиции проживания в городской черте – в многоэтажной плотной застройке с централизованными коммуникациями. Детальных исследований и сравнений цен и качества жилищ в многоэтажных и малоэтажных домах пока мало, но даже предварительные оценки оказываются в пользу «малоэтажки». Например, цена одного квадратного метра в малоэтажных домах – от 8 тыс. р., а в многоэтажных домах (квартиры сопоставимой площади) – начиная от 30 тыс. р.[4] – и это только цена приобретения, а цены эксплуатации могут различаться еще больше. Жилищно-эксплуатационные расходы россиян всегда дотировались, и только в последние годы мы почувствовали значительный рост ежемесячных платежей за жилищно-коммунальные услуги, которые пока оказываются предприятиями-монополистами.

В такой ситуации **автономное малоэтажное домостроение окажется экономичнее**. Но при этом следует осознавать, что именно при строительстве малоэтажных индивидуальных домов больше всего можно наблюдать ценовые колебания спроса и предложения. И эти процессы следует регулировать: нужно формировать спрос по отдельным потребительским группам населения и подкреплять этот спрос соответствующим предложением.

Для формирования спроса на малоэтажные индивидуальные дома следует показать их отличия (преимущества и недостатки) перед многоэтажным жильем (сведены в таблице 1).

---

[4] Аналитика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: investgrad.ru. – Загл. с экрана.

Таблица 1

Достоинства и недостатки малоэтажного жилья в России

Достоинства	Недостатки
• Экономичность в строительстве и эксплуатации • Динамичность архитектурных, конструктивных и инфраструктурных решений • Экологичность • Использование альтернативных строительных материалов • Не требуется экспертиза проектной документации и результатов инженерных взысканий • Простая адаптация проекта к местности • Лучшее сочетание «Доступность и качество» • Социальная однородность населения • Простая процедура сдачи объекта в эксплуатацию	• Неподготовленность населения переселяться за черту города и в отдаленные районы • Неготовность населения жить в домах из нетрадиционных материалов • Недостаточное количество земельных участков • Слабо развитая инженерная инфраструктура • Плохая доступность для общественного транспорта

Формировать спрос на малоэтажные дома целесообразно по отдельным ценовым группам:

1 – элитное жилье (бизнес-класс);

2 – жилье эконом класса;

3 – социальное жилье.

И для каждой ценовой группы потребителей следует создать экономическую «модель малоэтажного жилого дома», под которую обеспечивать соответствующее предложение. Авторское видение такой модели (фрагмент) представлено в таблице 2. Модели могут разрабатываться в агентствах недвижимости, в инвестиционно-строительных организациях, в региональных органах власти (соответствующих структурах мэрии, областной администрации), курирующих национальный проект «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» и региональные жилищные программы.

Данная модель позволяет, исходя из ценовых возможностей потребителя, сформировать жилье определенного качества и комфортности. При этом появляется возможность широко использовать инновации в проектировании и строительстве, а также выбирать более экономичные варианты объемно-планировочных проектных решений.

Таблица 2

Возможные элементы и содержание модели малоэтажного жилого дома

Этапы (элементы) модели	Варианты содержания элемента модели
1. Ценовая группа спроса (предложения)	– элитное жилье (бизнес-класс); – жилье эконом класса; – социальное жилье.
2. Градостроительные и архитектурные решения	- располагается в городе; в пригороде; - прилегающие территории (придомовой участок) и ландшафт; - этажность (одно- трехэтажный дом); - коттедж (одно- и многоквартирный), таун-хаус.
2. Объемно-планировочные решения	- количество квартир; - количество уровней, комнат; - площади отдельных помещений; - планировка.
3. Конструктивные решения	- кладочные – из кирпича или стеновых блоков; - монолитные; - каркасные; - панельные; - щитовые; - комбинированные.
4. Конструкционные и отделочные материалы	- традиционные (каменные, кирпичные, бетонные (железобетонные), деревянные, каркасно-щитовые, панельные); - нетрадиционные (соломенные, легкие ячеистые блоки, многослойные панели, «экопан», пленочные и тканевые тепло- и гидроизоляционные материалы и др. инновационные. Материалы и конструкции.
5. Инженерная и коммунальная инфраструктура	- централизованная; - автономная на группу домов, поселок; - автономная на один дом.
6. Эксплуатационные технологии и характеристики	- традиционные на основе подключения к централизованным системам жизнеобеспечения и существующим управляющим компаниям; - ресурсо- и энергосберегающие автономные системы (на основе инновационных разработок) с альтернативными управляющими и обслуживающими организациями
7. Стоимость строительства и эксплуатационные расходы	- сметная стоимость строительства (рыночная цена) дома, квартиры, 1 м^2; - прогноз ежемесячных платежей за жилищно-коммунальные услуги.

8. Суммарные денежные потоки потребителя (на покупку и эксплуатацию) за обозримый жизненный срок дома	- накопленные потоки (оттоки) за 10 лет; - накопленные потоки (оттоки) за 25 лет; - накопленные потоки (оттоки) за 50 и более лет.

Для примера остановимся на таком блоке модели, как «инженерная и коммунальная инфраструктура» (п. 5 табл. 2). При разработке проекта жилого дома все необходимые системы жизнеобеспечения, такие как отопление, водоснабжение, водоотведение, электроснабжение и т.п. могут быть решены путем подключения к существующим централизованным системам или в автономном варианте. Выбор того или иного варианта должен экономически обосновываться, для чего следует учитывать их достоинства и недостатки (некоторые из них приведены в табл. 3).

Таблица 3

Сравнение централизованных и автономных систем инженерной и коммунальной инфраструктуры

Достоинства	Недостатки
Централизованные системы на уровне региона – подключение к существующим сетям (при наличии резервных мощностей)	
Простота	Высокая степень изношенности
Не нужно проектировать	Потери в сетях
Эффект масштаба	Неконтролируемое потребителем повышение тарифов
Быстрое устранение аварий	Ограничение по выбору места и объёма строительства
Автономные системы для поселков или группы индивидуальных домов	
Возможность выбора системы в зависимости от критериев, предъявляемых потребителем	Необходимость собственной эксплуатационной службы
Экономия эксплуатационных издержек	Ошибки в выборе и проектировании автономной системы и ее технологического оборудования
Потребитель становится собственником и инфраструктуры	Создание автономной инфраструктуры дороже, чем подключение к существующим централизованным системы – больше стартовые затраты

В последнее время автономные системы инфраструктуры жилья интенсивно развиваются, что позволяет сделать не просто

выбор в пользу «автономии», но и среди вариантов автономных систем выбрать более технически совершенную, надежную и экономичную.

Так можно формировать экономическую модель малоэтажного жилого дома с позиций спроса.

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FEATURES OF LOW-RISE HOUSING

Professor, Doctor of Economic Sciences Tatiana Ivashentseva
Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin), Russia

Abstract: The place and role of low-rise housing in the Russian national project to improve housing affordability. Characterized by differences of design, construction and operation of low-rise buildings from multistorey buildings.

Key words: Investment, Innovation, Low-Rise Building Construction, a Model of Low-Rise House, National Project.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Доц. к.э.н. Надежда Ермошина
Новосибирский государственный
архитектурно-строительный университет
(Сибстрин)

Ключевые слова: инновационная активность, инновационная деятельность, компетентные кадры, факторы.

Инновационная деятельность в России в настоящее время явно недостаточно активна, что обусловлено следующим:

- большинство технологий не доходит до уровня коммерциализации, не проходит серьезного технологического аудита;
- нет российской базы данных по реально существующим законченным разработкам;
- не хватает квалифицированных менеджеров инновационных проектов;
- совершенствование правовой базы инновационных процессов отстает от реалий и т.д.

По наблюдениям темпы продвижения новых продуктов и процессов в России не соответствуют числу перспективных разработок и научно-техническому потенциалу страны.

Внутренний отечественный рынок новыми российскими технологиями интересуется слабо. Многие из проблем роста, становления малых наукоемких предприятий, реструктурирования неповоротливых гигантов науки и промышленности имеют корни в неподготовленности специалистов к коммерциализации результатов выполненных исследований и разработок.

Коммерциализация технологий – процесс, состоящий из многих звеньев: от научной идеи до прибыли предприятия, использующего эту идею. В нем задействованы многие участники инновационного процесса.

Структурно-функциональная модель коммерческого предприятия в России сложилась на основе структуры промышленно-строительных предприятий.

Традиционная структурная схема управления – бухгалтерия, производственный отдел и т.д., основана на концепции функционального разделения обязанностей. Эта схема хорошо работает на стабильном производстве, не занимающемся инновационной деятельностью, что не соответствует современным условиям рынка – требованию постоянно реагировать на изменения. Появляется необходимость создания адаптивных, постоянно изменяющихся организационных структур, что характерно для успешных коммерческих фирм.

Современная экономика становится экономикой знаний. Научная сфера как элемент инновационной деятельности создает пространство знаний, служащее своеобразным инкубатором нововведений. Но вопрос упирается в то, как генерировать научно-технические знания, которые будут востребованы рынком.

Для активизации инновационного развития, в отличие от традиционных структур управления, предлагается создавать межфункциональные рабочие команды, задачи которых – обеспечение выполнения всех функций по созданию нового рынка, продвижению инноваций на рынке. Для членов такой команды необходим системный взгляд на действительность, им доступна реализация сложных междисциплинарных и межотраслевых проектов, которые в данном контексте нужно рассматривать как потенциальную возможность развития инновационной деятельности предприятия.

При данной форме организации команда сама легко и, самое главное, оперативно решает возникающие проблемы. В таких случаях для предприятия выгоднее иметь одну комплексную команду, которая ориентирована на продвижение различных инноваций (продуктовых, технологических и др.), чем много специализированных и разобщенных отделов и служб, что часто встречается на строительных предприятиях.

Члены команды несут полную ответственность за свой участок работы, они должны иметь обширную базу данных, что не является проблемой, так как информация об инновационных разработках многих институтов РАН и других исследовательских организаций имеется в сетях Интернет и периодически обновляется. Основная проблема – получить реальную и максимально полную информацию об инновационных разработках с точки зрения их реальной ценнос-

ти, о данных технологического аудита, экономическом обосновании (коммерческой эффективности) и др. Необходимо максимально использовать различные каналы для получения информации о коммерциализации научно-технических разработок и их продвижении на рынке. Важное значение для предприятий имеет также установление партнерских отношений для реализации совместных инновационных проектов с академическими институтами и специализированными подразделениями университетов (инновационными и научными центрами), целенаправленно занимающихся коммерциализацией разработанных технологий.

Для такой многофункциональной рабочей группы представляется необходимым иметь следующие характеристики:

- небольшое число уровней управления;
- команда квалифицированных специалистов;
- быстрая реакция на изменения рынка;
- связь с потребителями продукции и услуг предприятия.

При традиционной функциональной организации управления, которую имеют большинство российских строительных предприятий, основой взаимоотношений администрации и персонала является строгий контроль текущего исполнения своей функции на рабочем месте, который построен на авторитарном руководстве и неформальных отношениях – от дружеского доверия до устрашения. В этом случае руководители тратят время не на творческую работу, а на преодоление бюрократических барьеров функциональных служб и отделов.

Рассматриваемая многофункциональная рабочая группа отличается целенаправленностью и мотивированными условиями деятельности, партнерскими отношениями членов группы друг с другом и к делу.

Компетентность – это не уровень знаний, умений и навыков, которыми обладают каждый сотрудник, а способность руководителей применить эти знания, умения и навыки для достижения целей предприятия.

Компетентность, которая привносится в группу каждым ее членом, становится общим энергетическим потенциалом всей группы в целом – начинает действовать синергетический эффект.

Важнейшим моментом в успехе инновационной деятельности предприятия являются специально подготовленные кадры, владеющие соответствующими навыками и знаниями в области коммерциализации результатов исследований и разработок, технологий организации и управления строительным предпринимательством.

FACTORS INFLUENCING INNOVATION ACTIVITY OF CONSTRUCTION ORGANIZATIONS

Assoc. Prof., Cand. Sci. (Econ.), Nadya Ermoshina
Novosibirsk State University of.Architecture and Civil Engineering (Sibstrin), Russia

Abstract: In the article factors influencing the innovation activity of construction organizations are considered. As one of the factors the lack of qualified managers of innovative projects, working team to promote innovations to the level of commercialization is distinguished.

Key words: Factors, Innovation Activity, Innovative Projects, Working Team Managers.

МОДЕЛИ ЗА ФИНАНСОВ АНАЛИЗ НА ФАСИЛИТИ И ПРОПЪРТИ ФИРМИТЕ

Доц. д-р Марин Гълъбов
Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: фасилити фирми, пропърти фирми, финансов анализ, модели.

Фирмите в сферата на услугите осъществяват различни дейности, сред които са и такива като фасилити и пропърти мениджмънта. Фасилити мениджмънтът включва широка гама дейности като портиерски услуги, почистване на общите части на сградите, поддръжка на зелени площи, снегопочистване, 24-часова охрана и видеонаблюдение, заплащане на сметките за консумация на ток и вода в общите части на сградите, поддръжка на вътрешни и външни басейни и много други. Пропърти мениджмънтът може да се характеризира като търсене и намиране на наематели на частни и бизнес имоти, и управление на отдадените под наем имоти. Пропърти мениджмънтът включва изпълнението на редица важни за собствениците на имоти (става въпрос за собственици отдаващи имоти под наем) задачи, като рекламиране на имота за намиране на подходящи наематели, преговори с тях, пълна инвентаризация на имота преди наемане и след освобождаване от наемателя, заплащане от името и за сметка на собственика или наемателя на месечните сметки за електричество, вода, телефон, интернет и т.н., съхранение на депозита по договора с наемателя, събиране на наема от наемателя и изпращането му по сметка на наемодателя, регулярни инспекции, следящи състоянието на имота и т.н. Казано по-общо пропърти менидмънтът обхваща търсенето и намирането на наемател на даден имот и стопанисването на този имот вместо собственика. Той наема фирма, която се грижи за всичко, свързано с имота, спестявайки му както време, така и усилия. Фасилити фирмата получава такса за обслужването на общите части на сградата, което осъществява, а пропърти фирмата получава процент от наема. Една пропърти фирмата получава доход само ако и собственикът получава. В период, когато наематели няма никой нищо не получава. Разходите за поддръжката обаче си вървят и често

фасилити фирмата дели тези разходи със собственика по някакъв начин. Собственикът на имот сключил договор с пропърти фирма няма грижа да си търси наематели, няма ангажимент да плаща консумативите на апартамента си, не се занимава и с дребните текущи ремонти в имота си и не на последно място - той не се тревожи от това дали наемателят няма да го "завлече". Възможно е дори пропърти фирмата да окаже помощ на свой клиент във връзка с отпускането на кредит за покупка на жилище, след което фирмата от името на клиента си купува жилището и намира наемател (при това е възможно клиента на фирмата дори да не е виждал жилището си). След това чрез наемите клиентите на пропърти фирмата започват погасяване на задължението към банката - кредитор.

При осъществяването на финансовия анализ на фасилити и пропърти фирмите могат да се използват редица показатели. Но в настоящия доклад представяме разработени от нас четири модела за финансов анализ на тези фирми. Моделите са представени в приложение 1, приложение 2, приложение 3 и приложение 4. Знакът "Х", който присъства в четирите приложения се разбира като знак за умножение.

В **приложение 1** е модела за анализ, който представлява съвкупност от 27 съотношения – величините на тези съотношения могат да се изчислят като се ползва информация от счетоводния баланс и отчета за приходите и разходите. Балансът и отчетът за приходите и разходите се публикуват в Търговския регистър. Това дава възможност и на външни по отношение на фирмата анализатори да работят с модела. Съкращенията в този модел имат следните значения:

СК – собствен капитал;
ПК – привлечен капитал;
КМА – краткотрайни материални активи;
КА – краткотрайни активи;
ДМА – дълготрайни материални активи;
ДА – дълготрайни активи.

Освен това следва да се има предвид следното:

Капитал = Собствен капитал + Провизии и сходни задължения + + Задължения + Финансирания и приходи за бъдещи периоди

Привлечен (чужд) капитал = Провизии и сходни задължения +
+ Задължения +
+ Финансирания и приходи за бъдещи периоди

Заб.: Величините на собствения капитал, провизиите и сходните задължения, задълженията и финансиранията и приходите за бъдещи периоди са посочени в съответните раздели на пасива на счетоводния баланс.

Приходите за бъдещи периоди не са привлечен (чужд) капитал в класическия смисъл т.е. капитал, с който фирмата разполага и който в бъдеще трябва да бъде предоставен на неговите притежатели, но все пак те не се включват в раздел А Собствен капитал на пасива на баланса и поради това са включени в привлечения капитал.

Печалба от оперативна дейност =
Приходи от оперативна дейност – Разходи за оперативна дейност

Уточняваме, че следва да се имат предвид средните за съответния период аритметични величини на капиталовите и имуществените ресурси – капитал, собствен капитал, привлечен капитал, дълготрайни материални активи, краткотрайни материални активи и краткотрайни активи. Работата със средните величини дава възможност за установяване на по-коректни резултати. Характерното за модела е, че като се умножат величините на две съотношения се получава величината на друго съотношение и по този начин се вижда връзката между съотношенията.

В **приложение 2** представяме модел, който може да се използва като се работи с информация съдържаща се в определени счетоводни сметки. В този модел са включени 15 съотношения. Съкращенията в този модел са:

ДМА с произв. предназначение – дълготрайни материални активи с производствено предназначение;

СК – собствен капитал.

В модела присъстват себестойността на услугите формиращи фасилити и съответно пропърти мениджмънта, пълните разходи (себестойност на услугите + административни разходи + разходи за продажби) във връзка с услугите и печалбата от продажбите на тези услуги. В контекста на представения модел ДМА с производствено

предназначение са тези ДМА, които са пряко ангажирани със създаването на услугите. Освен това, при работа с модела трябва да се имат предвид средните в рамките на съответния период величини на ресурсите – дълготрайни материални активи с производствено предназначение, собствения капитал и активите. Във връзка със съотношения 14 и 15 следва да се има предвид, че величината на капитала е равна на общата стойност на активите.

Този модел може да се използва само от анализаторите на фирмата, тъй като само те могат да получат информация от съответните счетоводни сметки на фирмата. Обикновено потребител на анализите осъществявани от фирмените анализатори може да бъде само фирменото ръководство. И при този модел като се умножат величините на две съотношения се получава величината на друго съотношение.

В **приложение 3** е налице модел, който обхваща обхваща 15 съотношения. Техните величини могат да се изчислят като се ползва информация от счетоводния баланс и отчета за приходите и разходите и следователно с този модел могат да работят и външни по отношение на фирмата анализатори (както и с модела представен в приложение 1). Правим следните уточнения към модела посочен в приложение 3:

Капиталов ресурс = Собствен капитал +
+ Провизии и сходни задължения +
+ Задължения + Финансирания и приходи за бъдещи периоди

Привлечен капитал = Провизии и сходни задължения +
+ Задължения +
+ Финансирания и приходи за бъдещи периоди

Приходите от дейността = Общо приходи – Извънредни приходи

Уместно е активите, дълготрайните активи, собствения капитал, привлечения капитал и капиталовия ресурс да се изчисляват като средни аритметични величини.

В **приложение 4** е модела, който обхваща 15 съотношения като с него се работи като се използват определени счетоводни сметки. Съкращенията в този модел са както следва:

СК – собствен капитал;

ДМА – дълготрайни материални активи;

КМА – краткотрайни материални активи.

Този модел може да се използва от фасилити и съответно пропърти фирми, които осъществяват и други основни дейности като промишлена и/или търговска – в този случай в общите продажби на фирмите се включват както приходи от продажби на услуги, така и приходи от продажби на продукция и/или приходи от продажби на стоки (и евентуално приходи от продажби на дълготрайни материални и нематериални активи). Фирмените приходи присъстващи в модела обхващат всички приходи на фирмата. Пълните разходи във връзка с услугите посочени в модела включват себестойността на продадените услуги, разходите за продажби и частта от административните разходи, която се отнася към услугите формиращи фасилити и съответно пропърти мениджмънта. Друга част от административните разходи се отнася към продукцията или стоките (или са налице още две части на тези разходи – едната се отнася към продукцията, а другата към стоките).

Финансовите анализатори могат да работят с моделите като сравняват величините на съотношенията за текущия период (текущите величини) с планираните величини (ако има такива), а така също и като сравняват текущите величини с величините за предишни периоди и въз основа на сравненията да правят изводи и да отправят препоръки към фирменото ръководство или външни физически и юридически лица – потенциални инвеститори, банки и др.

MODELS FOR FINANCIAL ANALYSIS OF FACILITY AND PROPERTY FIRMS

Assoc. Prof. **Marin Galabov,** ***Ph.D.***
University of.National and World Economy – Sofia

Abstract: The report presens four models for financial analysis of facility and property firms. The models can be used by management of ther firms to optimize their financial position. Possibly these models to be enjoyed of foreign psysical and juridical persons - potential investors, banks, suppliers and others.

Key words: Facility Firms, Property Firms, Financial Analysis, Models.

1
Печалба
Капитал
2
СК
Капитал
X
3
Печалба
СК
4
СК
ПК
X
5
ПК
Капитал
6
Печалба
Приходи
X
7
Приходи
СК
8
Печалба
КМА
X
9
КМА
Приходи
10
Приходи
КА
X
11
КА
СК
12
Печалба
КА
X
13
КА
КМА
14
КМА
Приходи от оперативна дейност
X
15
Приходи от оперативна дейност
Приходи
16
СК
ДМА
X
17
ДМА
ПК
18
ПК
Приходи
X
19
Приходи
Капитал
20
Печ. от опер. дейнос
ДМА
X
21
СК
Печ. от опер. дейност
22
ДМА
Приходи от опер. дейност
X
23
Приходи от опер. дейност
ПК
24
ПК
Приходи от продажби на услуги
X
25
Приходи от продажби на услуги
Приходи
26
Приходи
ДА
X
27
ДА
Капитал

1
Приходи от услуги
Пълни разходи
2
Печалба от услуги
Пълни разходи
X
3
Приходи от услуги
Печалба от услуги
4
Печалба от услуги
Себестойност
X
5
Себестойност
Пълни разходи
6
Приходи от услуги
ДМА с произв. предназначение
X
7
ДМА с произв. предназначение
Печалба от услуги
8
Приходи от услуги
СК
X
9
СК
ДМА с произв. предн.
14
ДМА с произв. предназначение
Активи
X
15
Капитал
Печалба от услуги
10
Печалба от услуги
Административни разходи
X
11
Административни разходи
Себестойност
12
Себестойност
Разходи по икономически елементи
X
13
Разходи по икономически елементи
Пълни разходи

Печалба
Собствен капитал
2
Печалба
Приходи
X
3
Приходи
Собствен капитал
4
Разходи
Приходи
X
5
Печалба
Разходи
6
Приходи
Привлечен капитал
X
7
Привлечен капитал
Собствен капитал
8
Приходи
Активи
X
9
Активи
Привлечен капитал
14
Привлечен капитал
Приходи от дейността
X
15
Приходи от дейността
Собствен капитал
10
Дълготрайни активи
Активи
X
11
Приходи
Дълготрайни активи
12
Капиталов ресурс
Приходи от дейността
X
13
Привлечен капитал
Капиталов ресурс

Приложение 4

ПЕРСПЕКТИВИ ПРЕД ЖИЛИЩНОТО СТРОИТЕЛСТВО В БЪЛГАРИЯ

Доц. д-р Румен Калчев
Икономически университет – Варна

Ключови думи: жилищно строителство, криза.

Икономическата криза, която обхвана световната и в частност българската икономика през последните две години, оставя своя отпечатък във всички сектори на стопанството. Като цяло намаля платежоспособното търсене и потреблението, увеличи се процентът на безработица, правителството редуцира бюджетните разходи. Повиши се готовността за стачни действия в най-проблемните отрасли.

Строителството е един от най-засегнатите сектори на икономиката в Република България. По данни на Камарата на строителите в България през 2009 г. от Централния професионален регистър на строителя са отпаднали 17% от регистрираните до този момент строителни фирми[1]. Въпреки че кризата се отнася до строителството като цяло, проучванията сочат, че проявленията й са по-тежки в сградното, в т.ч. в жилищното строителство, отколкото в инженерното строителство поради намалелите възможности за финансиране и покупка на жилище от страна на гражданите.

В този доклад си поставяме за цел на основата на статистически данни да очертаем измеренията на кризата и да посочим перспективите за развитието на жилищното строителство у нас.

Разглеждайки някои от по-важните показатели, илюстриращи състоянието на строителния сектор у нас за периода от 2005 до 2009 г., можем условно да ги разделим в две групи:

1. Показатели, по които се наблюдава постоянна тенденция на нарастване, връх през 2009 г. или незначителен спад (до 10%) през 2009 спрямо 2008 г.

2. Показатели, при които се наблюдава постоянна тенденция на нарастване, максимум през 2008 г. и значителен спад през 2009 г.

---

[1] Вж. Камара на строителите в България, Строителен сектор в България – развитие и перспективи, Анализ 2009 г.

Към първата група показатели се отнасят броят на заетите лица в строителството, въведените в експлоатация жилища и полезната площ на въведените в експлоатация жилища, а към втората група можем да причислим броят на издадените разрешителни за строителство на нови жилищни сгради и приходите от дейността на строителните предприятия.

Броят на заетите лица в строителството бележи непрекъснат ръст до 2008 г., а през 2009 г. намалява с близо 6 пункта в сравнение с предходната година (таблица 1). Според нас, сравнително ниският размер на намалението на фона на кризата се дължи на две основни причини:

1. На желанието на строителните предприемачи да задържат най-способните си кадри за довършване на започнатото строителство и за времето когато отмине кризата.

2. На факта, че една част от строителните работници не са били назначени на трудов договор във времето преди кризата.

Прегледът на въведените в експлоатация жилища и полезната им площ показва, че до края на 2009 г. те не са се повлияли от кризата (таблица 2). Това се дължи на обстоятелството, че изграждането на огромната част от жилищните сгради, в които се намират тези жилища е започнало по време на „бума" на строителството непосредствено преди началото й.

Таблица 1

Заети лица в сектор „Строителство" и индекси за периода 2005-2009 г.[2]

Заети лица			
Година	Бр. (хил)	Индекси	
		Баз.	Вер.
2005	160	-	-
2006	211	131.78	131.88
2007	232	145.00	109.95
2008	259	161.88	111.64
2009	244	152.50	94.21

[2] По данни от Статистически справочник, изд. на НСИ, 2007 г., с. 62; 2008 г., с. 60; Камара на строителите в България, Строителен сектор в България-развитие и перспективи, Анализ 2009 г.

Таблица 2

Въведени в експлоатация жилища, полезна площ на въведените в експлоатация жилища и индекси за периода 2005-2009 г.[3]

Година	Жилища			Полезна площ		
	Бр.	Индекси		Хил.кв.м.	Индекси	
		Баз.	Вер.		Баз.	Вер.
2005	12 059	-	-	995	-	-
2006	13 270	110.04	110.04	1 088	109.35	109.35
2007	18 864	156.43	142.16	1 521	152.86	139.80
2008	20 924	173.51	110.92	1 635	164.32	107.50
2009	21 403	177.49	102.29	1 612	162.01	98.59

Анализът на първата група показатели създава впечатление, че нещата в жилищното строителство се развиват нормално, че то не е засегнато в голяма степен от проявлението на икономическата криза, но това съвсем не е така. Те отразяват предимно процеси, които са започнали във времето преди нейното начало. Изследването на втората група показатели добавя нови щрихи към ситуацията в жилищното строителство. Базовият индекс на издадените строителни разрешения започва да се понижава след 2007 г., докато верижният бележи непрекъснато намаление през целия наблюдаван период. Особено отчетливи са спадовете през 2009 г. – базов индекс с 47 пункта и верижен с 28 пункта (таблица 3). Тези факти показват, че след еуфорията през 2006 и 2007 г. строителните предприемачи са осъзнали симптомите на наближаващата криза и желанието им за разгръщане на нови инициативи е намаляло. Освен това, може да се направи и извод, че строителният пазар започва да се пренасища с жилищни имоти.

Показателни за положението на жилищното строителство са и данните за приходите от дейността на строителните предприятия (таблица 4). От таблицата ясно се вижда, че сградното строителство, в т.ч. жилищното е много повече засегнато от кризата, отколкото инженерното.

[3] По данни от Статистически справочник, изд. на НСИ, 2008 г., с. 153; Камара на строителите в България, Строителен сектор в България – развитие и перспективи, Анализ 2009 г.; България, изд. на НСИ, 2010 г., с. 51.

Таблица 3

Брой издадени разрешителни за строеж на нови жилищни сгради и индекси за периода 2005-2009 г.[4]

Година	Разрешителни за строеж		
	Бр.	Индекси	
		Баз.	Вер.
2005	7 981	-	-
2006	9 628	120.64	120.64
2007	11 171	139.97	116.03
2008	10 157	127.26	90.92
2009	6 428	80.54	63.29

Таблица 4

Приходи от дейността на строителните предприятия общо, по видове строителство и индекси за периода 2005-2009 г.[5]

Година	Приходи строителни предприятия общо		
	Млн. лв.	Индекси	
		Баз.	Вер.
2005	6 885	-	-
2006	9 243	135.83	135.83
2007	12 800	188.10	138.48
2008	17 738	260.66	138.58
2009	13 308	195.56	75.03
Приходи предприятия сградно строителство			
2005	4 801	-	-
2006	6 367	132.62	132.62
2007	8 862	179.55	139.19
2008	11 958	249.07	134.94
2009	7 853	163.57	65.67
Приходи предприятия инженерно строителство			
2005	2 084	-	-
2006	2 876	138.00	138.00
2007	3 938	188.96	136.93
2008	5 780	277.35	146.78
2009	5 455	261.76	94.38

[4] По данни от Статистически справочник, изд. на НСИ, 2009 г., с. 207; Камара на строителите в България, Строителен сектор в България-развитие и перспективи, Анализ 2009 г.

[5] По данни от КСБ, Строителен сектор в България-развитие и перспективи, Анализ 2009 г.

Докато приходите в инженерното строителство през 2009 г. са се понижили едва с 6 пункта спрямо 2008, то в сградното строителство намалението е 34 пункта. Обяснението за това може да се намери в държавната политика и необходимостта от развитието на инженерните мрежи независимо от състоянието на икономиката, а също така и във възможността да се финансират инфраструктурни проекти по линията на европейските структурни фондове. За сметка на това, жилищното строителство е инициатива на гражданите, а техните инвестиционни възможности са значително по-малки.

Този, макар и недостатъчно задълбочен анализ позволява да се направи изводът, че ситуацията в жилищното строителство в края на изследвания период е почти същата като в началото. Поради това на преден план излиза въпросът: Има ли предпоставки за увеличаване на търсенето на жилища и оттам за увеличаване обема на жилищното строителство?

Според нас отговорът на този въпрос не е нито прост, нито еднозначен и зависи от множество фактори, някои от които действат в положителна, а други в отрицателна посока. Като такива можем да посочим:

- броят на населението;
- развитието на българската икономика и респективно доходите на населението;
- цените на жилищата;
- цените на ресурсите, като определящи себестойността на жилищата;
- приходите в националната икономика от българите, живеещи и работещи в чужбина;
- наличието на платежоспособни чужденци, желаещи да закупят жилище в България;
- кредитната политика на банките;
- данъчната политика на правителството като обуславяща предприемаческата активност;
- предпочитанията на българските граждани;
- качеството на строителната продукция и съотношението цена/качество и др.

Посочените фактори могат да се комбинират по различен начин и да се получи хипотетична картина за тенденциите в развитието на

жилищното строителство. Например, броят на българското население непрекъснато намалява, но за сметка на това доходите на населението се очаква да започнат да бележат увеличение. Освен това цените на жилищата през второто тримесечие на 2010 г. са паднали на нивото на първото тримесечие на 2007 г.[6] и не се очаква скоро да достигнат стойностите от 2008 и 2009 г. Ресурсите започват да поскъпват, но пък се увеличават приходите от българи в чужбина, както и чужденците желаещи да купят жилище у нас. Банките започнаха да отпускат кредити, но данъчната политика на правителството спъва предприемаческата активност. Над две трети от закупените жилища в България през 2009 г. са едностайни и двустайни, като през 2005 г. пак е било така[7]. Европейските стандарти за качество навлязоха у нас, но качеството на строителната продукция все още изостава от тях.

На основата на горепосочените предпоставки можем да прогнозираме, че обемите на жилищното строителство у нас ще започнат да растат още от 2011 г., но с много по-бавен темп в сравнение с периода 2005-2009 г. Върху бързината на този процес ще повлияят и поуките от кризата. Отново най-голямо ще бъде търсенето на двустайни жилища.

В този доклад се постарахме да посочим някои от факторите за бъдещото развитие на жилищното строителство, но много по-точен отговор може да се даде като се анализира всеки от тях на базата на реалните му граници.

PROSPECTS FOR HOUSING CONSTRUCTION IN BULGARIA

Assoc. Prof. Rumen Kalchev, Ph.D.
University of.Economics – Varna

Abstract: In this report based on data from the official statistics in Bulgaria has been examineted the state of housing in the country. Additionally, is given the option for the development of housing.

Key words: Housing Construction, Crisis.

---

[6] По данни от www.nsi.bg средните пазарни цени на жилищата у нас през второто тримесечие на 2010 г. са били 971 лв/кв.м., а през първото на 2007 г. – 988 лв.

[7] Вж. България, изд. на НСИ, 2010 г., с. 51.

АНТИКРИЗИСНА БИЗНЕС МЕТРИКА И БАЛАНСИРАН АНАЛИЗ „BALANCED SCORECARD ANALYSIS" НА ФАСИЛИТИ И ПРОПЪРТИ МЕНИДЖМЪНТ ФИРМИТЕ

Доц. д-р Марко Тимчев
Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: финансов бизнес анализ, балансирана система от показатели, риск от несъстоятелност, пропърти и фасилити мениджмънт.

Стратегическият финансов бизнес анализ дава възможност за оценка на риска от финансова несъстоятелност (банкрут) на фирмите, осъществяващи фасилити и пропърти мениджмънт на недвижимата собственост.

Фасилити и пропърти мениджмънт на недвижимата собственост е управление на корпоративната инфраструктурата, недвижими имоти, инженерна инфраструктура, вътрешни, външни пространства–сгради и други корпоративни пасивни дълготрайни активи (Fixed Assets). В международната практика се прилагат методики за анализ на риска от несъстоятелност (банкрут) на фирмите, осъществващи фасилити и пропърти мениджмънт на недвижимата собственост.

Международноутвърдени са няколко ключови методики за анализ и оценка на финансовата стабилност и риска от несъстоятелност (банкрут):

1. "Z-Score Method of Analysis" на проф.д-р Едуърд Алтман.
2. "CVP-Method of Analysis"-методика за анализ бизнес риска .
3. "Scoring Risk's Analysis Methods"за дискриминантен анализ на риска от несъстоятелност на Фулмър, Спрингейт, Тафлър и други учени.

При базисния модел на "Security Financial Method of Analysis" на проф. д-р Едуърд Алтман (USA) се използват следните групи показатели:

Показатели за ликвидност, показатели за структурата на капитала, коефициенти на рентабилност, коефициенти на бизнес активност, показатели за оценка на ефективността на инвестиционния избор.

Анализът на риска от несъстоятелност (банкрут) се осъществява посредством изследване на дискриминантни зависимости, като се използват следните групи покаазатели:

Liquidity Ratios – Коефициенти на ликвидност

- Коефициент на абсолютна ликвидност

Кал= (Парични средства + Краткосрочни фин.вложения) : (Текущи пасиви)

Критичен диапазон: (0.2 - 0.5)

- Коефициент на бърза ликвидност (Acid test ratio, Quick ratio)

К.б.лкв.= (Пар.средства + Краткоср.фин.вложения + Вземания):(Текущи пасиви)

Критичен диапазон: (0.3 – 1.0)

- *Коефициент на текуща ликвидност (Current Ratio)*

К т.л. = (Текущи активи) : (Текущи пасиви)

Критичен диапазон: (1.0 – 2.0)

- *Нетен работещ оборотен капитал (Net working capital)*

Nwc = (Текущи активи) – (Текущи пасиви)

Критичен диапазон:(> 0)

Gearing ratios - Показатели за структура на капитала (коефициенти за финансова стабилност)

- Коефициент на финансова независимост (Equity to Total Assets)

Кф.н. = (Собствен капитал) : (Сумарни активи)

Критичен диапазон: (0.5 - 0.8)

- Сумарни задължения към сумарни активи (Total debt to total assets)

Ксз:ак = (Задължения : Активи)

Критичен диапазон:(0.2 - 0.5)

- Дългосрочни задължения към активи (Long-term debt to total assets)

Кдз/са = (Дългосрочни задължения) : (Сумарни активи)

- Сумарни задължения към собствен капитал (Total debt to equity)

Ксз/ск = (Задължения общо) : (Собствен капитал)

Критичен диапазон:(0.25 – 1.0)

- Дългосрочни задължения към дългосрочни активи (Long-term debt to fixed assets)

Кдз/да = (Дългосрочни задължения) : (Дългосрочни активи)

• Коефициент на покритие на лихвите по кредити (Times interest earned)

Кппр = (EBIT) : (Разходи за лихви по кредити)

Критичен диапазон:(> 1)

Profitability ratios – Коефициенти за рентабилност

• Коефициент на рентабилност на продажбите (Return on sales), %

Kros = (Net Profit) : (Net Sales)

•Коефициент на рентабилност на собствения *капитал (Return on shareholders' equity)*, %

Kroe = (Net Profit) : (Equity)

• Коефициент за рентабилност на текущите *(краткотрайните) активи (Return on current assets),* %

Krca = (Net Profit) : (Current Assets)

• Коефициент на рентабилност на дългосрочните („фиксираните"-дълготрайни) активи (Return on fixed assets)

Krfa = (Net Profit) : (Fixed assets)

• Коефициент за рентабилност на инвестициите (Return on investements)

Kroi = (Net Profit) : (Equity + Long Term Debts)

• Коефициент на обращаемост на оборотния работен капитал (Net working capital turnover), брой обороти

Ktrn = (Net Sales) : (Net Turnover Capital)

Проф. д-р Едуърд Алтман разработва и усъвършенства методология за дискриминантен анализ с висока чувствителност на базата на специфична функционална зависимост:

$Z = 0{,}012X1 + 0{,}014X2 + 0{,}033X3 + 0{,}006X4 + 0{,}999X5$,

X1 - отношение на собствените краткотрайни активи към общата величина на активите;

X2 - отношение на неразпределената печалба към общата величина на активите;

X3 - отношение на брутната печалба, преди данъци, такси и лихви *(EBIT)* към общата величина на активите;

X4 - отношение на пазарната стойност на обикновените привилегированите акции (финансови активи) към балансовата стойност на привлечения капитал *(Total Debts)*;

X5 - отношение на нетните приходи от продажби *(Net Sales)* към общата величина на активите.

В трансформиран вид функцията на проф.д-р Алтман придобива вида:

Z = 1,2X1 + 1,4X2 + 3,3X3 + 0,6X4+ X5

Базисната методология на "Z-Score Method of Analysis" има и някои слабости, които влияят върху времевия хоризонт, през който може да се очаква степен на сигурност на сбъдване на прогнозата за несъстоятелност (банкрут).

Проф. д-р Ед. Алтман, изследва и прилага поредица от посъвършени методи, правата върху повечето от които своевременно са откупени.

Проф. д-р Ед. Алтман създава т.н. *„ZETA Model of Analysis"*. При този модел за анализ периодът, през който прогнозите се потвърждават с достатъчна степен на сигурност расте.

В резултат от проведени изследвания с висока степен на сигурност се потвърждава, че недвижимата собственост, характеризираща своята финансова стабилност със *„Z-Score"* параметри, равни на или по-високи от 2,99, може да се третира като «финансово стабилна», а недвижимата собственост , чиито *„Z-Score"* параметри са по-малки от 1,81 се характеризира с висока степен на риск от несъстоятелност (т.н. „финансов срив"). Възприета е оптимална точка минимум равна на 2,675.

Колкото е по-високо значението на точката - минимум на *„Z – Score Financial Analysis"*, рискът от настъпване на несъстоятелност (банкрут) е устойчив и с висока достоверност намалява.

Британският учен проф. Лис предлага алтернативен модел за дискриминантен анализ на риска от несъстоятелност:

$$Z = 0{,}063x_1 + 0{,}092x_2 + 0{,}057x_3 + 0{,}001x_4,$$

където: x_1 – оборотен капитал / всичко активи;

x_2 – печалба от продажби / всичко активи;

x_3 – неразпределена печалба / всичко активи;

x_4 – собствен капитал / заемен капитал.

Пределният минимум на Z - коефициента, показващ риска от несъстоятелност според проф. Лис е 0.0347.

Дискриминантният модел за анализ на риска , предложен от Фулмър се изразява от функционалната зависимост:

$$H = 5{,}528\ x_1 + 0{,}212\ x_2 + 0{,}073\ x_3 + 1{,}270\ x_4 - 0{,}120\ x_5 +$$
$$+ 2{,}335\ x_6 + 0{,}575\ x_7 + 1{,}083\ x_8 + 0{,}894\ x_9 - 3{,}075\ ,$$

където :

x_1 – неразпределена печалба от минали години / всичко активи;

x_2 – нетни приходи от продажби / всичко активи;

x_3 – брутна печалба / собствен капитал;

x_4 – паричен поток / задължения-общо;

x5 – дългосрочни задължения / всико активи;

x6 – краткосрочни задължения / всико активи;

x7 – log (краткотрайни матерлни активи);

x8 – оборотен капитал /сума на задължения;

x9 – log [(брутна печалба + данъци и такси) / (данъци и такси)].

Точността на прогнозиране на риска от финансова несъстоятелност на предприятието по методиката на проф. Фулмър за период до една година възлиза на 98%, а за период от две години - на 81%.При положение, че значението на H < 0 се приема, че състоянието на банкрут ще настъпи със сигурност.

Гордън Спрингейт предлага следния модел за анализ, оценка и прогнозиране на риска от финансова несъстоятелност на предприятието:

$$Z = 1{,}03x_1 + 3{,}07x_2 + 0{,}66x_3 + 0{,}4x_4,$$

където:

x_1 – оборотен капитал / всичко активи;

x_2 – (брутна печалба + данъци и такси) / всичко активи;

x_3 – брутна печалба / краткосрочни задължения;

x_4 – нетни приходи от продажби / всичко активи.

Интерпретацията на дискриминантния модел на Спрингейт показва, че ако $Z < 0{,}862$ недвижимата собственост с много висока степен на сигурност ще претърпи срив. Прогнозата на финансова несъстоятелност по Спрингейт е с гарантирана степен на сбъдване 92.5% в рамките на една година.

Британските учени Р. Таффлер и Г. Тишоу прилагат подхода на проф. д-р Ед. Алтман посредством четирифакторна модификация:

$$Z = 0{,}53x_1 + 0{,}13x_2 + 0{,}18x_3 + 0{,}16x_4,$$

където:

x_1 – печалба от продажби / краткосрочни задължения;

x_2 – текущи активи / задължения;

x_3 – краткосрочни задължения / сума на активите;

x_4 – нетни приходи от продажби / сума на активите.

При Z > 0,3 вероятността от банкрут е малка, а при Z < 0,2 висока.

При анализа и оценката на риска от финансова несъстоятелност (банкрут) доминира приложението на дискриминантни функции, свеждащи се до следния общ вид:

$$Z = a_0 + \sum_{i=1}^{n} a_i \times f_i,$$

където: ao и ai – коефициенти на регресия;

f1 – фактори, обуславящи финансовото състояние на предприятието.

Балансирана система от показатели за анализ на ефективността на фирмите, осъществяващи фасилити и пропърти мениджмънт на недвижимата собственост „*Balansed ScorecardMethod of Analysis*"

Съществуват различни методи за анализ и оценка на ефективността. Известни са принципно два подхода за оценка: финансов, оценяващ финансовите резултати и смесен подход, съдържащ в себе си както финансови, така и нефинансови показатели. Основната разлика между тях е, че финансовия подход предполага анализ само на ефективността, която може да се оцени в паричен еквивалент. Такъв подход не винаги позволява цялостна оценка на ефективността. Анализът се свежда до изследване само на стойностно измеримите ефекти. Анализът на ефективностто само в парично изражение е непълен. Широко разпространената на Запад, но все още малко известна в България методология за използване на Balanced Scorecard Analysis *(BSC)*, разработена от проф.Дейвид Нортън и проф.Робърт Каплан. Тази методология е основа при т.нар. смесен подход за анализ на ефективността.

BSC е един от инструментите за анализ вътрешнофирмените бизнес-процеси. Принципната идея на BSC е бизнес метриката, при която доминират нефинансовите за сметка на финансовите показатели.

"Всички фактори, които имат значение за управлението на компанията трябва да бъдат измерени, ако не може да се измери нещо, то не може и да се управлява" [проф.Робърт Каплан].

В методиката на BSC за първи път се предлага едновременно използване на финансови и нефинансови показатели за ефективност, като персонал, клиенти, вътрешни бизнес-процеси и т.н. Всички показатели са свързани в цялостна балансирана система, която мотивира мениджмънта и човешкия капитал за реализиране на единна концепция и обоснована бизнес стратегия.

Посредством методологията и методиката на „Balansed ScorecardMethod of Analysis" се анализират и решават следните ключови въпроси, от съществено значение за фасилити и пропърти мениджмънта *(фиг. 1.)*:

Фиг. 1. Балансирана система показатели проф. д-р Д. Нортън, проф. д-р Р. Каплан

- Оценка на клиентите (направление „клиенти");
- Процеси, водещи до конкурентно предимство (направление „вътрешни бизнес процеси");
- Избор на стратегия за постигане на оптимална визия и мисия (направление „иновации, развитие и обучение");
- Финансовата стабилност – (направление „финанси");

• Избор на оптимална маркетингова стратегия – направление „Клиенти", което е водещо в „Balansed ScorecardMethod of Analysis".

При създаване на системата „*Balansed ScorecardMethod of Analysis*" трябва да се реализират следните етапи:

1. Определяне на целите на системата.
2. Определяне на групите показатели по направления.
3. Определяне на факторите за успех.
4. Балансиране на показателите и факторите

В системата от балансирани показатели за анализ на ефективността, предложена

от Нортън и Каплан се предлагат следната групи показатели

P1 = икономически показатели.

P2 = показатели за взаимоотношението с клиентите.

P3 = показатели за вътрешните бизнес-процеси.

P4 = показатели за иновации, развитие и обучение.

Антикризисният бизнес анализ за оценка на риска от финансова несъстоятелност (банкрут) и методологията на балансирания бизнес анализ на ефективността „Balanced Scorecard Method of Analysis" са съвременни средства за усъвършенстване на системата за управление на фирмите осъществяващи фасилити и пропърти мениджмънт на недвижимата собственост в условията на финансова и икономическа криза.

ANTI-CRISIS BUSINESS METRUC AND BALANCED SCORECARD OF THE FACILITY AND PROPERTY FIRMS

Assoc. Prof Marko Timchev, Ph.D.
University of National and World Economy – Sofia

Abstract: The balanced system of indicators for efficiency analysis is one of the contemporary and modern strategic business analysis methods. This system could be integrated with other modern methodologies, methods and procedures under the condition that theoretical basics of financial business analysis are refined and become adequate to the economic realities during deep financial and economical crisis.

Key words: Financial Business Analysis, Balanced Scorecard, Bankruptcy Risk, Property and Facility Management.

ЗАКОНОДАТЕЛНИ ПРОБЛЕМИ НА СТРОИТЕЛНОТО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

Гл. ас. д-р Гена Велковска
Тракийски университет – гр. Стара Загора,

Студент, 2 курс Валдес Велковски
Химикотехнологичен и металургичен университет – гр. София

Ключови думи: строително предприемачество, предприемачески теории, търговско законодателство, строително законодателство.

Увод

Историята на човешката цивилизация дава достатъчно красноречиви примери в подкрепа на обстоятелството, че в нейната основа е поставен предприемаческия дух и предприемаческите стремежи на homo sapiens. Нещо повече, на всяко стъпало към висините на цивилизацията, човекът се е изкачвал, реализирайки своя новаторски дух, съчетан с висок коефициент на риска, но все пак, ориентиран към все по-сериозни практически постижения.

Както скоковете, белязали пиковете в индустриалните революции, така и архитектурно-строителните шедьоври в различните точки на света, отразяват именно практическите превъплъщения на вечния предприемачески дух на човека.

Развитието (а преди това и появата) на строителни умения у човека, най-вероятно, е имало за свой основен двигател не само любознателността и любопитството на човека, но и неговата иновативност, стремежа към предприемане на действия от все по-крупен мащаб и тяхната реализация. Благодарение на това, строителството от необходима човешка дейност, се превръща във важен отрасъл, създаващ специфична, но и богата откъм видово разнообразие продукция.

Въпреки, субординацията между икономическите възможности на обществото, и мащабите на строителството в различните епохи, с течение на времето се явява необходимостта от специфична законодателна материя, регламентираща взаимоотношенията в строител-

ния отрасъл и най-вече, стимулираща предприемаческите идеи.

Във връзка с казаното дотук, авторите на настоящия доклад, си поставят следните задачи:

а) проследяване на някои базисни предприемачески теории, в предвид на тяхната актуалност и досега;

б) кратък преглед на известна част от търговското законодателство у нас, интерпретиращо предприемаческата материя и в отразяване на някои законодателни проблеми на строителното предприемачество в Република България по повод на предмета на изследването – законодателната материя, отнасяща се до предприемачеството с обект проблемите на тази законодателна материя в строително-предприемаческата сфера. По този начин, авторите се надяват да постигнат целта на изследването: обосноваване на необходимостта от някои законодателни промени в областта на строителното предприемачество.

1. Кратък преглед на теориите за предприемачеството.

Както е известно, теориите за предприемачеството намират своето задълбочено и аргументирано извеждане при представителите на австрийската школа - Йозеф Шумпетер и Фридрих Хайек.

1.1. На Йозеф Шумпетер (1883-1950) принадлежи авторството на един сравнително цялостен модел на предприемачеството.

Йозеф Шумпетер (Joseph Schumpeter – 1883-1950) е първият икономист, който създава своя специфична система, в която предприемачеството играе съществена роля. То е това, което според Шумпетер, нарушава кръгооборота и в крайна сметка води до създаване на неравновесие в равновесието. Функцията на предприемачите е да реформират или революционизират начина на производство чрез експлоатирането на дадено изобретение, или по-общо, на непробвана технологична възможност за производството на нова стока или за производството на стара по нов начин, чрез откриването на нов източник на предлагане на материали или на нов пазар на продукти чрез реорганизация на отрасъл и пр., … на този вид дейност основно се дължат повтарящите се подеми, които революционизират икономическия организъм и повтарящите се рецесии, които се дължат на разбалансиращото влияние на новите продукти.

Като предел на този дисбаланс, Шумпетер посочва наситеността на пазара, при която наситеност предприемачът се преориентира към друга нова идея.

Предприемачеството е свързано с риска – при него се наблюдават високи рискови нива, които обаче предприемачът е готов да поеме, за да реализира своята идея. Освен това, в предприемачеството се акцентира върху иновативността. При нея, икономическите ресурси предполагат нова организация и нейното оптимизиране. Обикновено, това намалява производствените разходи респ. стойността на крайния продукт. Йозеф Шумпетер тръгва от състоянието на затворен икономически кръгооборот (без растеж). Това, според него, е икономиката на реципрочната размяна. Шумпетер, обаче, се интересува главно от дългосрочната икономическа промяна. Той прави водораздел между икономическото развитие (прекъсване) и обикновените промени в границите на дадено икономическо състояние. Измененията, за които Шумпетер пише, са свързани с обстоятелството, че те излизат от обикновените рамки и в никакъв случай не могат да бъдат разбрани от гледна точка на кръгооборота. Това са сериозни, крупни изменения, при които самата икономика рязко променя собствените си показатели. Освен това, според Шумпетер, това са показатели, които са провокирани от потребността от бързи действия, без да са предвидени всички детайли за това, което ще последва. С други думи, тук е налице висок коефициент на риск.

Теорията за предприемачеството на Шумпетер включва също така желанието и капацитета за иновации като фундаментален първоначален импулс на търговската промяна. Кои са вътрешноструктурните елементи на иновационната дейност според Шумпетер? Първо, създаването на ново благо, т.е., неизвестно все още на потребителя благо; второ, придаване ново качество на вече съществуващо благо; трето, внедряване на нов производствен метод или метод, който все още не е тестван чрез опита на съответния промишлен отрасъл, който не се основава задължително на научно откритие и който може да съществува под формата на нов начин на търговска реализация на дадена стока; четвърто, овладяването на нов пазар или това е пазар, на който съответният производител от дадена страна все още не е излязъл до този момент, независимо дали пазарът е съществувал, или не; пето, завоюването на нов източник

на суровини или полуфабрикати отново без значение дали е съществувал досега или тепърва трябва да се създава; шесто, провеждането на нова организация на даден отрасъл като създаването на монополно положение (например чрез създаване на тръст) или разбиване на монополно положение.

За Йозеф Шумпетер, предприемачът е движеща сила на прогреса, основен фактор за осъществяване на промените в стопанството и за подкладжане на развитието.

С други думи, основните моменти в предприемаческата теория на Шумпетер, могат да се групират по следния начин:

а) основен фактор за ръста на производителността на труда, е конкуренцията между предприемачите;

б) предприемачите са специален тип хора, които представляват малцинство, но малцинство, което притежава лидерска ориентация;

в) други качества, които притежават предприемачите са: силата на волята, отстояването на позициите, отговорността и визията;

г) предприемачите са винаги носители на риска – теза, подкрепена по-късно от Питър Дракър.

1.2. Фридрих Август фон Хайек (1899-1992) – лауреат на Нобелова награда за Икономика през 1974 година заедно със своя икономически противник Гунар Мюрдал. В своята теоретична концепция за пазара, Фридрих Хайек характеризира пазара като координационен механизъм, който прави съвместими разнообразните човешки планове, намерения, очаквания. Това свойство на пазара да внася ред в независимите човешки действия е наречено „Хайеков координационен проблем“. Неговата същност се изразява в това, как спонтанните действия на индивидите водят до такова разпределение на ресурсите, което като че ли следва единен план, макар, че никой не го е планирал. Една от основните тези в пазарната теория на Хайек е характеризирането на пазара като модел на процедура на откриване. Това дава възможност на милиони участници да извършат конкурентно сравняване на алтернативни решения на широк кръг въпроси. На конкуренцията, Хайек гледа не като на състояние, а като на откривателски процес. По този начин, на Хайек принадлежи поставянето на нова концептуална рамка на пазара, в която водеща позиция заема именно предприемача. Интересен момент в предприемаческа-

та теза на Хайек е как откриването и придобиването на знание, провокира ново поведение.

Цените на свой ред, според Хайек, са тези, които провокират процес на умствена и физическа активност, в резултат на която агентите формират очаквани планове и предприемат определен курс на действие.

Хайек извежда свободата като основен провокатор на човешкото развитие и в частност, на предприемаческото действие. Свободата, според Фридрих Хайек играе функциите на подбудител на индивидуалната инициатива.

1.3. Предприемаческите идеи на Питър Фердинанд Дракър (1909-2005)

Изследвайки състоянието на американската икономика, през 70-те и 80-те години на 20-ти век, Питър Дракър стига до едно по-широко схващане за предприемачеството и въвежда термина вътрешно (корпоративно) предприемачество.

Дракър прави извода, на база на своите изследвания, че предприемаческият процес съществува не само в малките и средни предприятия, но и в редица други големи по мащаб предприятия, където функциите на предприемача и мениджъра са разделени (за разлика от малките и средни предприятия, където са слети в едно).

Като вътрешни предприемачи, според Дракър, действат обикновено ръководителите на отдели като „Маркетинг“, „Иновации“, „Човешки ресурси“. Те играя ролята на откриватели на възможности и иноватори, подкрепяйки налагането на нови продукти на пазара, включително под формата на новосъздадени от фирмата – майка, самостоятелни малки фирми.

Творчеството на Питър Дракър в областта на предприемачеството се оформя като концептуална основа за създаване на ново направление – емпирично, за обяснение на предприемачеството като научен и приложен феномен.

В най-общ вид, приносите на Питър Дракър към развитието и прилагането на предприемаческата идея, могат да бъдат групирани по следния начин:

а) свързване на промяната на обществото с новата роля на предприемача;

б) операционализация на източниците на иновациите и свързването им със знанието;

в) дефиниране на изискванията към функциите на предприемаческото управление;

г) дефиниране на основните предприемачески стратегии.

Според Питър Дракър, предприемачеството е дейност, която е свързана с предприемането и реализирането на дадена инициатива, с оглед извличането на печалба. Това води до натрупването на богатство и създаването на ценности. Това богатство се създава от хора, умеещи да рискуват средства, време и кариера, за да създадат нещо ново (или да пренесат ценности от друго място, в т.ч. продукти и услуги).

Питър Дракър свързва в едно цяло: предприемачите, нововъведенията и развитието в т. нар. предприемаческо общество, приемайки, че не политиците, не икономистите, нито пък собствениците на капитал, развиват едно общество – това правят предприемачите.

И още една характеристика, която Питър Дракър дава на предприемачеството – по-скоро социално-психологическо, отколкото икономическо явление.

2. Законодателни аспекти на строителното предприемачество в Република България

Доколкото на строителния отрасъл у нас, без да влизаме в детайли, се гледа като на предприемачески такъв, приемаме с известна уговорка, че термините „строителство“, „строително предприемачество“ и „строителен отрасъл“ са тъждествени. В този смисъл, в прегледа на действащата у нас нормативна уредба, регулираща икономическата сфера, можем да отграничим две групи закони, които „обслужват“ строителното предприемачество у нас:

а) закони, предназначени за стопанската сфера въобще (т.нар. универсални търговски закони);

б) закони, отразяващи в диференциран план юридически норми, валидни за строителното предприемачество (в строителния отрасъл).

2.1. Първата група закони, които посочихме, е доста обемна и нейните обстоен преглед и анализ биха били предмет на по-широко и по-задълбочено изследване

За целите на настоящия анализ, смятаме за необходимо, да акцентираме от гледна точка на тяхната универсалност на следните действащи у нас закони:

а) Закон за малките и средни предприятия (Обн. ДВ, брой 84/ 24.09.1999 г., посл. изм. ДВ, брой 43/29.04.2008 г.).

Съгласно текста на чл. 1, този закон урежда обществените отношения, свързани с провеждането на държавната политика към насърчаването, създаването и развитието на малки и средни предприятия.

Законът е достатъчно изчистен и лаконичен откъм текстове, отнасящи се до: квалификацията на малките и средни предприятия, институционализиране на държавната политика за малките и средни предприятия, мерките за насърчаване, създаването и развитието на малки и средни предприятия и т.н.

б) Закон за обществените поръчки (Обн. ДВ, брой 28/06.04.2004 г., посл,. изм. ДВ, брой 79/29.11.2006 г.). Законът съгласно чл. 1, определя принципите, условията и реда за възлагане на обществени поръчки с цел осигуряване на ефективност при разходването на бюджетните и извънбюджетните средства, както и на средствата, свързани с извършването на определени в закона дейности с обществено значение.

Този закон е доста обстоятелствен по отношение на процедури за възлагане на обществените поръчки и заложените в основата на тези процедури принципи като например свободната и лоялна конкуренция – един от предприемаческите принципи на Австрийската икономическа школа.

в) Закон за защита на конкуренцията (Обн, ДВ, брой 102/28.11.2008 г.) – като закон, имащ за цел да осигури защита и условия за разширяване на конкуренцията и на свободната инициатива в стопанската дейност.

Философията на този закон отразява именно стремежа на българския законодател, при ползване на добрите европейски и световни предприемачески законодателни практики, да се съхрани стимулиращата роля на конкуренцията.

г) Закон за чуждестранните инвестиции (Обн ДВ, брой 97/24.10.1997 г., посл. изм. ДВ, брой 28/19.03.2008 г.) – като закон, уреждащ условията и реда за извършване на инвестиции в страната

от чуждестранни лица и закрилата на тези инвестиции, както условията и реда за осъществяване на приоритетни инвестиционни проекти. И тук се преследва създаването на благоприятни условия на предприемаческа дейност.

д) Закон за патентите и регистрацията на полезните модели (Обн. ДВ, брой 64/2006 г., в сила от 09.11.2006 г.)

Текстовете на този закон, най-общо казана, са свързани с юридическата сила на иновативността като елемент на предприемачеството. Ето защо в чл. 1, законодателят поставя в основата му уреждането на отношенията, възникващи при създаването, закрилата и използването на патентоспособните изобретения и на полезните модели.

е) Конституцията на Република България (Обн. ДВ, брой 56/13.07.1991 г., посл. изм., ДВ, брой 12/06.02.2007 г.).

Чрез чл. 19 ал. 1, в основата на икономиката на Република България е поставена свободата на стопанската инициатива, което преведено на езика на предприемаческите теории, ще рече даването на оптимални възможности за разгръщане и проявление на предприемаческата инициатива във всички сфери на икономиката.

В този кратък преглед на българското законодателството не трябва да се пропусне Търговския закон.... от гледна точка на неговата универсалност и като гръбнак на българското търговско законодателство

2.2. Втората група закони е със значително по-ограничен обхват. Това е и оправдано, и обяснимо, тъй като в тази група, законодателят е концентрирал своето внимание върху конкретни детайли и дейности на конкретен отрасъл, а именно строителния.

Тук можем да посочим следните закони:

а) Закон за устройството на територията (Обн. ДВ, брой 1/02.01.2001 г., посл. изм. ДВ, брой 54/16.07.2010г.). Макар, че текстовете на този закон регламентират правно действията, свързани с устройството на територията, именно чрез тази регламентация се преследва обезпечаването на оптимални условия за осъществяването на тези действия. Чрез точните правила и норми и чрез тяхното съблюдаване, институционализиране и контролиране на процедурите по устройствените действия се цели създаването на такава правна сре-

да, която би била най-благоприятна за строителното предприемачество.

б) Закон за кадастъра и имотния регистър (Обн, ДВ, брой 34/25.04.2000 г., посл. изм., ДВ, брой 80/9.10.200 г.). Този закон е посветен на една изключително специфична, но много важна материя, която има пряка връзка както с посочения закон за устройството на територията, така и с редица закони от диапазона на вещното право. Макар и индиректно, редица текстове в този закон, също целят създаването на благоприятна за предприемачеството среда.

в) Закон за геодезията и картографията (Обн. ДВ, брой 29/07.04.2006 г.). В чл. 1, законът урежда организацията, управлението, финансирането и изпълнението на дейностите в областта на геодезията и картографията, осъществявани от органите на изпълнителната власт, органите на местното самоуправление и от юридическите и физическите лица.

3. Законодателни проблеми в строителното предприемачество на Република България

Макар и обслужвано от широкия диапазон от закони, включени в:

- Търговското законодателство;
- Вещното законодателство;
- Законодателство на местното самоуправление и местната администрация;
- и др.

строителното предприемачество притежава богата гама от специфики, които трудно биха били универсализирани. От тази гледна точка дори изброените „специализирани“ за строителния отрасъл закони, не са в състояние нито да отразят всичките тези специфики, нито пък да покрият законодателните потребности на строителното предприемачество.

Както при всеки отрасъл, така и при строителния, както знаем, съществуват редица особености, свързани с такива важни характеристики като:

- строителния (строителните) продукти и технологичния цикъл (цикли) за тяхното производство;
- формиране на цената на строителния продукт;

- съотношението между елементите, формиращи цената;
- особености на иновационния процес в строителството;
- конкурентна среда и конкурентни взаимоотношения в строителното предприемачество;
- структура на строителното предприятие;
- мащаби на строителното предприемачество;
- коефициент на риск при строителното предприемачество;
- и т.н.

Този списък далеч не е пълен, но дори и в този си вид, той подсказва, че в законодателен план, строителното предприемачество се нуждае не само от универсална, но и от специфична материя, която, отразявайки характерните за него белези да осигури едновременно създаването на благоприятна предприемаческа среда, така и нейната закрила. Всичко това плюс фискалните, данъчните и кредитните инструменти, би оттласнало строителното предприемачество в положителна посока, което като цяло би съдействало и за просперитета на строителния отрасъл. Във връзка с всичко казано дотук смятаме, че: първо, отдавна е назряла потребността от създаване и приемане на Закон за строителното предприемачество, който да запълни посочените празноти в законодателната материя; второ, назряла е също така и необходимостта от създаване на конкретни фискални, данъчни и кредитни правила, чрез въвеждане на коригиращи (или конкретни текстове) във финансовото и кредитно законодателство, отнасящи се до създаване на стимулираща и отчитаща специфичните особености на строителния отрасъл кредитна среда; трето, насърчаването на иновативността в строителното предприемачество налага също някои промени в закона за патентите; четвърто, същото се отнася и до закона за малките и средни предприятия, където според нас, е необходимо, успоредно с универсалните правила и критерии, да се въведат и диференцират такива за отделните отрасли, в т.ч. за строителния отрасъл.

Заключение

Без да игнорираме условията на криза, в които на този етап, функционира българското строително предприемачество, смятаме, че всякакви антикризисни мерки биха имали оздравяващ, но все пак палиативен ефект.

Световната строителна практика, а и строително-отраслевия опит на страните-членки на Европейския съюз, биха могли да подскажат сериозни и проверени от тяхните практики законодателни идеи, чрез които ще се осигури благоприятна законодателна среда и благоприятен климат за българското строително предприемачество.

Литература

1. Друкер, П., Бизнес и инновации, М., Изд. „Вильямс“, 2007.
2. Закон за геодезията и картографията (Обн. ДВ, брой 29/07.04.2006 г.).
3. Закон за защита на конкуренцията (Обн, ДВ, брой 102/28.11.2008 г.).
4. Закон за кадастъра и имотния регистър (Обн, ДВ, брой 34/25.04.2000 г., посл. изм., ДВ, брой 80/9.10.200 г.).
5. Закон за малките и средни предприятия (Обн. ДВ, брой 84/ 24.09.1999 г., посл. изм. ДВ, брой 43/29.04.2008 г.).
6. Закон за обществените поръчки (Обн. ДВ, брой 28/06.04.2004 г., посл,. изм. ДВ, брой 79/29.11.2006 г.).
7. Закон за патентите и регистрацията на полезните модели (Обн. ДВ, брой 64/2006 г., в сила от 09.11.2006 г.).
8. Закон за устройството на територията (Обн. ДВ, брой 1/02.01.2001 г., посл. изм. ДВ, брой 54/16.07.2010г.).
9. Закон за чуждестранните инвестиции (Обн ДВ, брой 97/24.10.1997 г., посл. изм. ДВ, брой 28/19.03.2008 г.).
10. Конституцията на Република България (Обн. ДВ, брой 56/13.07.1991 г., посл. изм., ДВ, брой 12/06.02.2007 г.).
11. Хайек Фр., Право, законодательство и свобода, М., Изд. „ИРИСЭН“, 2006.
12. Шумпетер Й., Теория экономического развития, М., Изд. „Прогресс“, 1982.

LEGISLATIVE PROBLEMS OF BUILDING ENTREPRENEURSHIP IN BULGARIA

Chief.Assist. Prof. Gena Velkovska, Ph.D.Trakia University - Stara Zagora
Student, 2 course Valdez VelkovskiChemical Technology and Metallurgy - Sofia

Abstract: The report reflects the need for the creation and adoption of specific and in accordance with the fundamental characteristics of construction contracting, laws. The report's authors tracked, updated for our times basic elements and pillars in the entrepreneurial theories of Joseph Schumpeter, Friedrich Hayek and Peter Drucker.

Through a brief overview of universal commercial law and specific to the construction industry such as to justify the need for some adjustments in the existing and creating new providing a favorable environment for building entrepreneurship regulations.

Key words: Property Development, Entrepreneurial Theories, Commercial Law, Civil Law.

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПРИЛОЖЕНИЕ НА КЛЪСТЕРИ В СТРОИТЕЛСТВОТО

Ас. Милена Иванова
Икономически университет – Варна

Ключови думи: клъстери, строителство, иновации.

Клъстерите са една от успешни формули за повишаване конкурентоспособността на икономиката на дадена страна. Световната практика е доказала, че сдружаването на предприятията в клъстери дава възможност за прилагане на нови производствени решения и за развитие на иновативния потенциал, което води до увеличаване на производителността и нарастване на произведената добавена стойност, а оттам– до повишаване конкурентоспособността на фирмите и разширяване на експортния им потенциал.[1]

Значимостта на процесите на клъстериране е призната от всички европейски държави чрез създаването и подписването на Европейски клъстерен меморандум – 2006/2008 г., както и от още редица инициативи и проекти на Европейската комисия: PRO INNO Europe[2], BSR InnoNet[3], CEE-ClusterNetwork, CLUNET[4] и INNET.[5]

По данни на Министерство на икономиката, енергетиката и туризма на Република България към настоящия момент на територията на страната съществуват 20 клъстерни структури в областта на информационните технологии, туризма, хранително вкусова промишленост и др. Има потенциал за създаването и на други 7 клъстера.

---

1 http://osi.bg/downloads/File/SRAVNITELEN_ANALIZ_AD_December2009.doc.pdf - Анализ и оценка на ефективността на провежданите политики за повишаване на конкурентоспособността на българската икономика в изпълнение на Националната програма за реформи

2 http://www.proinno-europe.eu/- initiative of Directorate General Enterprise and Industry

3 http://www.proinno-europe.eu/project/bsr-innonet - initiative of Directorate General Enterprise and Industry

4 http://www.proinno-europe.eu/clunet - initiative of Directorate General Enterprise and Industry

5 http://review.sagabg.net/formiraneto-na-biznes-klsteri-e-dobra-praktika-v-k.html

Все още не е създаден и не се предвижда създаването на строителен клъстер. Същевременно строителните фирми все по-трудно се справят с негативните последици от икономическата криза. По данни на Камарата на строителите в България[6] над 2000 строителни фирми са заличени от Централния професионален регистър на строителите през 2009 година, а през 2010 са отпаднали още 1200 строителни фирми. Останалите фирми са свили маржа на печалбата до 3-4 % (преди кризата е бил между 12% - 15%). Това ни дава основание да твърдим, че за намаляване на неблагоприятните последици от икономическата криза е целесъобразно приложението на клъстерите от българските строителни фирми.

Целта, която си поставя авторът на доклада е да представи особеностите на строителните клъстери и факторите, които оказват влияние върху създаване и функциониране на клъстери в сектор „Строителство".

Клъстерът, който по своята същност представлява „технологически и продуктово свързани предприятия, всъщност е една малка иновационна система, която развива иновационни дейности около определена технология, определен производствен цикъл и/или определен регион"[7].

Според Майкъл Портър, който е един от основоположниците на клъстерната теория, клъстерът е: „ група от взаимносвързани фирми и специализирани институции в определени области (например университети, агенции, изработващи стандарти, търговски организаци) в сравнителна географска близост, които са взаимносвързани или се допълват в икономическата си активност".[8]

Емилия Заркова дава следното определени за клъстер: „клъстерът, е практическата стъпка към бизнес-кооперираме и стимул за развитие на активи, технологии, инфраструктура и съвместни инвестиции, ефекти, които не биха могли да бъдат постигнати от една

---

[6] http://www.ksb.bg/index.php?option=com_content&task=view&id=1178&Itemid=92 - Камара на строителите в България

[7] http://europe.bg/upload/docs/Inovation_strategy.pdf - Иновационна стратегия на Република България и мерки за нейната реализация

[8] Портър, М., Конкурентно предимство на нациите, Класика и стил, С., 2004.

единствена фирма. Формирането на един клъстер води до съществено снижаване на разходите за членовете на мрежата."[9]

В Зелената книга за иновации е посочено, че клъстерите са „организирани усилия за увеличаване растежа и конкурентоспособността, която включва фирми, правителството и изследователски общности"[10]

УНИДО дава следното определение за клъстери: „секторни и географски концентрации от предприятия, които произвеждат или продават свързани или допълващи се продукти и по този начин се изправят пред общи проблеми и възможности."[11]

При посочените становища относно същността на клъстерите не се наблюдават принципни разлики. Всички автори акцентират върху кооперирането на усилията на различните фирми и организации за постигането на определени цели. Авторът на доклада приема мнението на цитираните автори и на тази основа дава следното определеление за строителен клъстер: обединение на заинтересовани и икономически свързани строителни фирми, проектантски фирми, фирми - доставчици на строителни материали и машини, браншови организации, висши училища за подготовка на кадри в строителството, органи на местната власт, бизнес инкубатори, регионални агенции по предприемачество и иновации и др. за достигане на цели, които са по силите на всяка една от организациите по отделно.

Благоприятни възможности за създаване на клъстери в сектор „Строителство" предоставят инфраструктурното (пътното, енергийното, промишленото, ВиК и др.) строителство поради следните причини:

1. В изграждането на такива обекти не е по силата на една фирма. Изисква се участието на множество фирми.;

2. При изграждането на тези обекти има по-голяма възможност за приложение на публично-частни партньорства;

3. През последните години обществените поръчки за голяма част от големи инфраструктурни проекти у нас са спечелени от чуж-

---

[9] http://www.csd.bg/fileSrc.php?id=2234 - Клъстери - начини на тяхното образуване и работа. Обзор на клъстерите в България.

[10] Solvell, O., G. Lingqvist, C. Kettels, The Cluster Initiative Greenbook, Broma tryck AB, Stockholm, 2003, p. 9.

[11] http://www.tci-network.org/media/asset_publics/resources/000/000/785/original/dev_smes_-_unido_eng.pdf - Development of clusters and networks of SMSs

дестранни изпълнители, а българските строителни фирми са подизпълнители. Това предоставя възможност на българските строителни фирми за изучаване на добри практики и ноу-хау и приложението им при бъдещи проекти.

Особеностите на строителните клъстери произтичат от спецификата на строителната продукция и спецификата на строителния трудов процес. Те могат да бъдат териториално разположени, което е обусловено от неподвижността на строителната продукция. Строителните клъстери са абсорбиращи клъстери (absorptive clusters), тъй като в сектор „Строителство" „се наблюдава по-слабо съсредоточие на дейност, а знанията предоставяни от специализирани доставчици, не са задължително иновационни. Клъстерите в сферата на строителството са нискотехнологични, защото не се развиват на базата на нови знания"[12].

Клъстерите способстват за създаването на нов бизнес с висока конкурентоспособност чрез:

- "по-добър достъп до работна ръка и ресурси;
- по-добър достъп до специализирана информация;
- допълване на фирмите в рамките на клъстера;
- по-добър достъп до различни институции и обществени организации;
- засилване на мотивацията на фирмите"[13].
- „съвместно производство, съвместно предлагане на услуга съвместно закупуване на суровини и други продукт съвместни обучения по управление, съвместно обучение на работещите, съвместни усилия за лобиране, споделяне на опит между членовете в бизнеса и бюрокрацията, съвместно финансиране, трансфер на технологии и иновации между членовете, съвместна поръчка на машини за производство, съвместна поръчка на допълнителни услуги (транспорт, реклама), съвместен маркетинг и брандинг, съвместно участие в панаири и изложения, съвместна покупка на ИКТ решения за подобряване на качеството на производствения процес и крайния продукт, съвместно съревнование с глобалните лидери, съвместно изследва-

[12] Димитрова, В. И. Илиев. Кластери, еко-кластери и кластерна политика и европейска практика, ИК „Стено", Варна, 2007, с. 28.

[13] Димитрова., В. И. Илиев. Цит. съч., с. 32-34.

не, съвместно складиране, съвместно привличане на преки чуждестранни инвестиции."[14]

Върху формирането и дейността на даден клъстер влияние оказват множество фактори. Условно те биха могли да бъдат разделени в следните две групи:

1. Фактори, благоприятстващи създаването на строителни клъстери;

2. Фактори, възпрепятстващи формирането и ефективното функциониране на клъстери.

Сред факторите, които благоприятстват формирането на клъстери в сектор „Строителство" са:

- наличие на множество малки и средни предприятия в сектор „Строителство"; По данни на Камарата на строителите в България делът на малките и средни предприятия с сектора е около 70%;[15]

- наличие на висши училища, в които се подготвят кадри за сектор „Строителство";

- наличие на Асоциация на бизнес клъстерите в България, което е „доброволно, самоорганизирано сдружение за обединяване усилията на клъстерите в България за динамичното им развитие в съответствие с европейските стандарти и за налагането на българскинационални традиции в политиката на клъстеризация;[16]

- възможност за финансова подкрепа - по ОП „Конкурентоспособност" (Подкрепа за развитието на клъстерите в България) са предвидени 29 337 450 лева, с които се финансират следните дейности: изграждане и подкрепа на административното тяло на клъстера, дейности за привличане на нови членове в клъстъра, придобиване на дълготрайни материални и нематериални активи за общи клъстърни дейности, извършване на строително-монтажни работи за подобряване на функционалните характеристики на съществуващи сгради и помещения – собствено на клъстъра или на член на клъстъра, когато това е непосредствено свързано и необходимо за въвеждане в експлоатация на дълготрайните материални активи, принос в

---

[14] http://www.mi.government.bg/ind/econ/docs.html?id=185874 - сайт на Министерство на икономиката, енергетиката и туризма на Република България

[15] http://www.ksb.bg/index.php?option=com_content&task=view&id=911&Itemid=259 - Състояние на строителния сектор в България през 2009 г.

[16] http://www.ictalent.org/uploads/ABC_ICT%2025.09.09.ppt#442,6,Slide 6 - сайт на Асоциацията на асоциацията на бизнес клъстерите в България

натура, включващ предоставяне на недвижим имот, или на част от него за целите на изпълнение на проекта.[17]

Факторите, които възпрепятства формирането на клъстери в сектор „Строителството" са:

- липсата на ясна представа у фирмите за същността на клъстера;

- следствие от неясната представа за същността на клъстера е липсата на доверие между фирмите в сектора;

- липса на нормативна уредба. Към настоящия момент в страната ни няма закон, който да регламентира дейноста на клъстерите;

- липса на клъстерна стратегия, която да спомага за развитието на клъстерите, подпомагане дейността на съществуващите вече клъстери и мониторинг по изпълнението на различни клъстерни програми;

- липса на организационна рамка, която да оказва подкрепа при създаването и дейността на клъстери;

- слабо участие на местната власт;

- липса на активно сътрудничество между бизнеса и образователните институции.

Изложените факторите оказват негативно въздействие не само върху формирането на клъстери в сектор „Строителство", но и при формирането на клъстери в останалите сектори на икономиката.

На основание на изложеното могат да се направят следните препоръки:

1. Предприемане на информационни инициативи сред бизнеса и обществеността за предимствата на създаването на клъстери и реализирането на ефективни инициативи на публично-частно партньорство;

2. Формиране на Съвет за клъстери към Министерство на икономиката, енергетиката и туризма;

3. Проучване на опита и на успешните клъстери у нас и в чужбина и прилагане и адаптиране на добрите практики в строителния клъстер.

---

[17] http://www.enterprise-europe-network.bg/plugins/content/content.php?content.1979 - Сайт към ОП Конкурентоспособност за Подкрепа на развитието на клъстерите в България

4. Приемане на закон, който да регламентира формирането и дейността на клъстерите;

5. Разработване на клъстерни програми на национално и местно ниво;

6. Засилване ролята на неправителствените организации като посредници между държавата и бизнеса;

7. Засилване на сътрудничеството между образователните и научните институции и бизнеса.

В заключение следва да отбележим, че клъстерите са една от възможностите за малките и средни строителни фирми за оцеляването им в условията на икономическа криза и повишаване на тяхната конкурентоспособност. За да могат клъстерите да изпълняват ролята си на антикризисна мярка е необходима подкрепа от страна на държавата за създаване на нормативна и административна рамка.

Литература

1. Димитрова, В. И. Илиев. Кластери, еко-кластери и кластерна политика и европейска практика, ИК „Стено", Варна, 2007
2. Портър, М., Конкурентно предимство на нациите, Класика и стил, София, 2004
3. Solvell, O., G. Lingqvist, C. Kettels, The Cluster Initiative Greenbook, Broma tryck AB, Stockholm, 2003
4. http://www.csd.bg/fileSrc.php?id=2234 - Клъстери - начини на тяхното образуване и работа. Обзор на клъстерите в България.
5. http://www.enterprise-europe-network.bg/plugins/content/content.php?content.1979- Сайт към ОП Конкурентоспособност за Подкпрепа на развитието на клъстерите в България
6. http://europe.bg/upload/docs/Inovation_strategy.pdf- Иновационна стратегия на Република България и мерки за нейната реализация
7. http://www.ictalent.org/uploads/ABC_ICT%2025.09.09.ppt#442,6, Slide 6- сайт на Асоциацията на асоциацията на бизнес клъстерите в България
8. http://www.ksb.bg/index.php?option=com_content&task=view&id=1178&Itemid=92 Камара на строителите в България
9. http://www.mi.government.bg/ind/econ/docs.html?id=185874- сайт на Министерство на икономиката, енергетиката и туризма на Република България

10. http://osi.bg/downloads/File/SRAVNITELEN_ANALIZ_AD_December2009.doc.pdf- Анализ и оценка на ефективността на провежданите политики за повишаване на конкурентоспособността на българската икономика в изпълнение на Националната програма за реформи
11. http://www.proinno-europe.eu/project/bsr-innonet- initiative of Directorate General Enterprise and Industry
12. http://www.proinno-europe.eu/clunet- initiative of Directorate General Enterprise and Industry
13. http://www.proinno-europe.eu/- initiative of Directorate General Enterprise and Industry
14. http://review.sagabg.net/formiraneto-na-biznes-klsteri-e-dobra-praktika-v-k.html
15. http://www.tci-network.org/media/asset_publics/resources/000/000/785/original/dev_smes_-_unido_eng.pdf- Development of clusters and networks of SMSs

POSSIBILITY FOR APLYING THE CLUSTERS IN THE BUILDING BRANCHE

Assist. Prof. Milena Ivanova
University of.Economics – Varna

Abstract: The report presents the possibility for applying the clusters in the building branche. On the base of factor analysis recommendation for improvement are given.

Key words: Clusters, Building, Innovations.

СЪЩНОСТ И ХАРАКТЕРИСТИКА НА ИНВЕСТИЦИОННИТЕ ПРОЕКТИ

Ас. Ваня Антонова
Икономически университет – Варна

Ключови думи: проекти, инвестиционни проекти, класификация на инвестиционните проекти.

Съвременната стопанска действителност е силно повлияна от процесите на промяна. Промените се осъществяват навсякъде и то непрекъснато, или както заключава Алфред Слоун „Промяната е единственото постоянно нещо в организацията".[1] Те са не само необходими, но в редица случаи са просто неизбежни. „Стратегията, която миналата година е била печеливша, тази година може да се окаже губеща." И, както допълва Ф. Котлър: „... има два вида компании – едните, които се променят и други, които изчезват."[2]

Това налага организациите да използват нови управленски подходи и организационни решения с цел да реагират гъвкаво на бързопроменящата се околна среда. Управлението, базирано на проекти, се утвърждава като *ефикасен инструмент,* посредством който организациите отговарят на промяната, развиват своя иновационен капацитет и като следствие - своята конкурентоспособност. В този смисъл проектите обикновено се свързват с *метод, средство, инструмент за осъществяване на промяна*.

Целта на автора на настоящия доклад е, чрез изследване на основни теоретични въпроси в областта на проектите, да разкрие същността и специфичните особености на инвестиционните проекти, ролята им като основа за осъществяване на реалните инвестиции, както и да представи една по-прецизна тяхна класификация.

---

[1] Алфред Слоун – главен изпълнителен директор на „Дженерал Мотърс"; цитат: Христов, И. Управление на инвестициите и иновациите. Бургас: Матаник – М, 2002, с. 11.

[2] Котлър, Ф. Котлър за маркетинга: Как да създаваме, печелим и управляваме пазарите. Прев. К. Димитрова. София: Класика и стил, 2000, с. 4.

В специализираната литература съществуват редица определения на понятието „проект"[3], всяко от които има своето основание, в зависимост от конкретните задачи, стоящи пред специалистите.

От гледна точка на концепцията за управление, ***проектът*** се определя като „***намерение да се направи нововъведение или промяна"*** като се идентифицира с „***процеса по осъществяване на промяната"***[4]. Към това разбиране се придържа и Британската асоциация за проектно управление: „*Проектите водят до промяна и управлението на проекти е признато като най-ефикасния начин за управление на такава промяна*"[5].

Институтът по проектен мениджмънт (САЩ) определя проекта като „*временно начинание, което се предприема, за да се създаде уникален продукт, услуга или резултат*".[6] Подобна е и дефиницията, представена от Р. Пенчев: „*Проектът е временно начинание, прието за създаване на нов продукт и/или услуга, чрез изпълнението на уникален обхват от дейности.*"[7]

От тук можем да заключим, че понятието „проект" е съвкупност от различни видове взаимосвързани дейности и се характеризира със следните специфични особености:

Първо, проектът е ***уникална съвкупност от дейности***, различна от текущата работа на организацията и имаща за свой обект реализацията на конкретно нововъведение, нещо ново, което не е правено по-рано. Към подобно разбиране се придържа и Ив. Желев: „*Обхватът на проекта или съвкупността от дейности има уникален характер... дейностите по проекта не са рутинни, не са стандартни и обичайни, а притежават характерни черти, по които се различават от останалите видове дейности.*"[8]

---

[3] Понятието „проект" (от лат. proiectus – „хвърлен напред") се тълкува като замисъл, план за осъществяване на нещо; намерение; разработен план за постройка, за устройство на нещо; предварителен текст за акт, документ. Вж. Речник на чуждите думи в българския език. София: БАН, 1982, с. 694-695.

[4] Станчева, А. Управление на проекти. Варна: Наука и икономика, 2008, с. 12.

[5] APM Body of Knowledge 5th Edition - Definitions, Association for Project Management, p. 3.

[6] A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide), 3rd Edition, Project Management Institute, 2004.

[7] Попчев, И. и др. Мениджмънт и лидерство. София: НБУ, 2008, с. 70.

[8] Желев, И. Управление на инвестиционния процес. Варна: Наука и икономика, 2009, с. 61.

Второ, проектът е ***ограничено във времето начинание***, с определени начало и край. Тази особеност ясно се откроява, както в дефиницията на Института по проектен мениджмънт (САЩ), така и в определението на Асоциацията по проектен мениджмънт (Великобритания): „*Проектите са уникални, ограничени във времето начинания, които се предприемат, за да се постигне желан резултат.*"

Трето, проектът има ***конкретна цел***, насочена към постигане на точно определен ***резултат*** – промяна на съществуващото положение. При това, заявената цел трябва да се постигне в рамките на определено ***време*** и при зададена ***стойност***. Или, както е отразено в Принципите за управление на проектния цикъл на Европейската комисия: „*Проект е серия от дейности, насочени към осъществяване на ясно определени цели в рамките на дефиниран времеви период и при дефиниран бюджет*"[9]. Подобна трактовка е представена и в Ръководството по проектен мениджмънт: „*Проект е уникално начинание за постигане на точно определени резултати в рамките на ясно определени време, разходи и изисквания за качество.*"[10]

В последните дефиниции ясно се очертават и основните параметри на проекта, като в съответствие с традиционния подход[11], вниманието се фокусира върху т.нар. „*магически триъгълник*" – ***разходи***, ***време*** и ***качество*** (вж. фиг. 1.1.(а)). Американският Институт по проектен мениджмънт[12] обособява и четвърта цел – ***обхват*** на проекта. В тази структура основните конкуриращи се проектни изисквания са обхват, време и разходи (или т.нар. „*тройно ограничение*"), а качеството се поставя в зависимост от постигнатия баланс между тях.

В представената от Р. Пенчев схема (вж. фиг. 1.1. (б)), както посочва и самият автор, се създава впечатлението, че качеството е отделено от разходите, а обхватът – от времето. Поради този факт, считаме, че по-правилно е отразяването на зависимостта между основните елементи, както сме я илюстрирали на фиг. 1.1.(в). По този

---

[9] Aid Delivery Methods. Project Cycle Management Guidelines. EuropeAid Cooperation Office, 2004, p. 8.

[10] Project Management Guidebook, Method123 Ltd., 2003, p. 4.

[11] Вж. по-подробно: Попчев, И. и др. Мениджмънт и лидерство. София: НБУ, 2008, с. 74.

[12] A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide), 1996 Edition, Project Management Institute, 1996, p. 6.

начин се отчита необходимостта от поддържането на баланс между трите основни фактора (обхват, разходи и време), съгласно принципа на „*магическия триъгълник*", а качеството е поставено в зависимост от степента на постигнатия баланс и съответното му поддържане. От друга страна, както се вижда от фигурата, промяната на кой да е фактор, неминуемо ще предизвика промяна на поне един от останалите фактори.

Фиг. 1.1. Структура на проекта

Друга характерна особеност на проектите е, че се реализират в условия на несигурност и ***риск***. Проектният риск, съгласно дефиницията на Института по проектен мениджмънт (САЩ), е вероятно събитие или условие, което ако се случи ще окаже позитивен или негативен ефект върху поне една от проектните цели.[13] Значението на риска за успеха на проекта е неоспоримо. Р. Пенчев дори посочва, че „в известен смисъл управлението на проекти може да се разглежда като управление на риска". Но може да се каже, че рискът получава своето „заслужено място" – сред основните елементи на проекта, едва в последната актуализация на Ръководството на Института по проектен мениджмънт (САЩ)[14] - така нареченото „*тройно ограничение*" е разширено чрез включване на факторите качество, ресурси и риск.

Като се има предвид, че основно изискване при реализацията на проекта е да се изпълнят предвидените по вид и обем работи в рамките на определения срок, в границите на планираните разходи, при

[13] A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide), 3rd Edition, Project Management Institute, 2004.

[14] Overview of A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide), 4th Edition, Project Management Institute, 2009, p. 13-15.

осигуряване на необходимото качество и при поемане на разумен риск, е очевидно, че параметрите ***цел, обхват, време, стойност, качество*** и ***риск*** са определящи при формулирането на проекта и при неговото осъществяване. Тяхното спазване е „закон" в проектния мениджмънт, който гарантира постигането на желания краен резултат. Към класическата схема за представяне на основните параметри на проекта, следва да се добави и рискът – органична част от всяко инвестиционно намерение (вж. фиг. 1.2.).

Фиг. 1.2. Основни параметри на проекта

Въз основа на разгледаните становища и посочените специфични особености на проектите, предлагаме дефиницията да се прецизира по следния начин: ***Проектът е уникална съвкупност от взаимосвързани дейности, насочени към осъществяване на ясно определена цел в рамките на дефиниран времеви период, при зададена стойност и изисквания за качество и при наличие на риск.***

В така представената дефиниция се открояват, както специфичните особености на проекта, така и неговите основни компоненти – цел, обхват, време, стойност, качество и риск, между които е необходимо да се поддържа съответен баланс за постигане на оптимален резултат.

В резултат развитието на проектния мениджмънт в последните години е налице особено голямо разнообразие на проекти, използвани в различните сектори на икономиката. С оглед целите на настоящото изследване, ще обърнем внимание на т. нар. „***строителни проекти***", имащи за цел изграждане на нови или обновяване на съ-

ществуващи сгради и съоръжения. В теорията, практиката и законодателството е възприето да се обозначават като „***инвестиционни проекти***", което следва да се приема като еднозначно на горепосоченото.

В нормативната уредба същността на понятието „***инвестиционен проект***" намира израз в следните документи:

В чл. 139 от ЗУТ[15] разбирането на понятието „инвестиционен проект" се свежда до съвкупността от всички части на проекта – графични и текстови, необходими за успешното изпълнение на инвестиционното намерение.

В параграф 3 от Допълнителните разпоредби на Наредба № 4 за обхвата и съдържанието на инвестиционните проекти е посочено, че „инвестиционен проект" е „*проект, който е предназначен за строителство на обекти*". [16]

Както се вижда, и в двата документа инвестиционните проекти се разглеждат в изключително тесен обхват, а именно – като документално оформен план за изграждане на сграда, съоръжение или конструкция.

В Методическите указания на Министерството на финансите, понятието се приема в много по-широк смисъл: „*Инвестиционен проект е изпълнението на всички дейности от процеса, започващ от възникването на една инвестиционна идея до момента на нейното осъществяване в рамките на планиран бюджет, продължителност и качество, свързани с конкретна техническа функция и установими цели*". [17] Към подобно разбиране се придържаме и ние.

Друго разпространено мнение е, че всички проекти, при които се влагат инвестиции, се наричат ***инвестиционни проекти***. Инвестициите, обаче, обикновено се разграничават на финансови и реални, което предопределя реализацията на два основни вида проекти: финансови и реални. *Финансовите проекти* са свързани с насочване на парични средства за придобиване на финансови активи (акции,

---

[15] Закон за устройство на територията (в сила от 31.03.2001, обн. ДВ бр. 1 / 02.01.2001, посл. изм. ДВ бр. 54 / 16.07.2010).

[16] Наредба № 4 / 21.05.2001 на МРРБ за обхвата и съдържанието на инвестиционните проекти (в сила от 05.06.2001, обн. ДВ бр. 51 / 05.06.2001, посл. изм. ДВ бр. 96 / 04.12.2009).

[17] Методически указания за подготовка и изпълнение на инвестиционни проекти. София: Министерство на финансите, 2007.

облигации, държавни ценни книжа, депозити и др.), а *реалните* - с насочване на парични средства за покупка (построяване, обновяване) на сгради, съоръжения, машини, запаси и други активи.

В този аспект автори като Г. Миронов и др. посочват, че „*инвестирането се осъществява в рамките на инвестиционни проекти, които се подразделят на: инвестиционни проекти без строителство или просто инвестиционни проекти и инвестиционни проекти по строителство – инвестиционни строителни проекти.*"[18]

И. Мазур и др. разглеждат „инвестиционния проект" като „*инвестиционна дейност, предполагаща влагането на определено количество ресурси, в това число интелектуални, финансови, материални, човешки, за получаване на планирани резултати и достигане на определени цели в определен срок. Финансовият резултат от инвестиционния проект почти винаги се явява печалба (доход), материално-веществени резултати – нови или реконструирани основни фондове (обекти,) придобиване и използване на финансови инструменти или нематериални активи с последващо получаване на доход.*"[19]

За разлика от посочените мнения, Ив. Желев определя понятието „инвестиционен проект" в по-тесен смисъл като „*част от реалните инвестиционни проекти на възложителите, които вземат финансови решения със собствени или привлечени средства, реализират процеса по построяване или обновяване на сгради и съоръжения чрез ново строителство, разширение, реконструкция, модернизация, основен ремонт, смяна на предназначението, с основна характерна черта извършване на строителни и монтажни работи*".[20] Приемаме мнението на автора, но въз основа на представената по-горе дефиниция на понятието „проект", предлагаме под ***„инвестиционен проект"*** да се разбира ***уникална съвкупност от взаимосвързани дейности, насочени към осъществяване на ясно определена цел, свързана с изграждане на нови или обновяване на съществуващи сгради и съоръжения чрез ново строителство,***

---

[18] Миронов, Г. и др. Инвестиционно-строительный менеджмент. Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ – УПИ, с. 22.

[19] Мазур, И., В. Шапиро, Н. Ольдерогге. Управление проектами. Москва: Омега – Л, 2006, с. 13.

[20] Желев, И. Управление на инвестиционния процес. Варна: Наука и икономика, 2009, с. 66.

разширение, реконструкция, модернизация и основен ремонт, на които основна отличителна черта е извършването на строително-монтажни работи, в рамките на дефиниран времеви период, при зададена стойност и изисквания за качество и при наличие на риск. В обхвата на инвестиционния проект се включват всички дейности от възникването на идеята до въвеждане в експлоатация на готовия строителен продукт.

В представената по такъв начин дефиниция на понятието „инвестиционен проект" се съдържат, както характерните особености, присъщи за всеки проект, така и специфичните, произтичащи от характеристиките на реалните инвестиции, а именно:

1. Инвестиционният проект се осъществява върху конкретен терен (ПИ или УПИ), което определя неговия уникален характер.

2. Инвестиционният проект се планира и реализира за дълъг период от време, но има точно определени начало и край.

3. Инвестиционният проект има конкретна цел, свързана с изграждане на нови или обновяване на съществуващи сгради и съоръжения, при това заявената цел трябва да се постигне в рамките на дефиниран бюджет, съгласно графика за изпълнение и при наличие на инвестиционен риск.

При изследване особеностите на инвестиционните проекти от съществено значение е и тяхната класификация. В специализираната литература, освен според обекта на инвестиране, инвестиционните проекти се класифицират и по редица други признаци. Ив. Желев например, използва следните критерии:

≈ *В зависимост от развитието на фирмата* - проекти за разширяване на дейността и проекти за заместване (обновяване) на ДА.

От гледна точка на бъдещото функциониране и развитие на фирмата, Д. Ненков[21] разграничава и т.нар. регулативни проекти.

≈ *В зависимост от отношението на един проект спрямо друг* - взаимноизключващи се и независими проекти.

Тук считаме, че е необходимо да се добави още една група – взаимосвързани (или съпътстващи) проекти, при които единият се явява основен и задължително предполага изпълнението на друг (взаимосвързан, съпътстващ) проект.

---

[21] Ненков, Д. Оценка на инвестициите в реални активи. София: Стопанство, 2005, с. 19.

От тази гледна точка В. Адамов и Ст. Проданов[22] различават: независими проекти, взаимноизключващи се проекти, зависими проекти и допълващи се проекти.

≈ *В зависимост от източника на финансиране* – от публични или частни фондове - публични инвестиционни проекти, бизнес (частни) инвестиционни проекти, публично-частни инвестиционни проекти.

≈ *В зависимост от инициатора на инвестиционните проекти* - държавни проекти, общински проекти, фирмени проекти, проекти на граждани.

Следва да уточним, че *причините за инициране на проект*, могат да бъдат породени, както от идентифицирана благоприятна възможност в околната среда, така и от констатиран проблем във фирмата или публичната администрация.

≈ *В зависимост от крайната цел* - проекти за увеличаване на печалбата, проекти за задоволяване на обществени потребности, проекти за опазване на околната среда.

Въз основа на класификация на целите, можем да разграничим проектите още на:

- проекти, свързани с удовлетворяване на личните потребности на инвеститора и проекти, свързани с оптимизация имущественото положение на предприятията;
- проекти, чиито цели могат да бъдат изразени в парична форма (например: максимизиране на печалбата, нарастване обема на продажбите, минимизиране на текущите разходи и т.н.) и проекти, чиито цели не могат да бъдат изразени в парична форма (стремеж към престиж и известност, завладяване на определен пазарен сегмент, осъществяване на социални програми, подобряване на екологичните условия и т.н.);
- проекти с икономическа цел, проекти със социална цел, проекти с екологична цел и пр.

≈ *В зависимост от изпълнителя* - проекти, самостоятелно изпълнени от възложителя; проекти, изпълнявани от външни изпълнители и проекти, изпълнявани по комбиниран начин.

---

[22] Адамов, В., С. Проданов. Инвестиции. Свищов: АИ Ценов, 2009, с. 146.

≈ *В зависимост от продължителността* на проекта - краткосрочни – до 1 год., средносрочни – 1-3 год., дългосрочни – над 3 год., като не може да се каже, че има някакво общоприето разграничение между тях.

≈ *В зависимост от размера на инвестиционните разходи,* редица автори диференцират проектите на малки, средни и големи, основавайки се на утвърдената класификация от Министерството на финансите.

≈ *В зависимост от вида на строежа* - инвестиционни проекти за сгради и инвестиционни проекти за съоръжения.

Е. Рогова и Е. Ткаченко[23] разграничават инвестиционните проектите и *според качеството*. По този признак проектите се делят на обикновени и бездефектни. Бездефектните проекти предполагат достигане на възможно най-високо ниво на качество и по правило се отнасят към сектори, в които и най-малките отклонения от стандартите водят до катастрофални последици (например атомна енергетика).

В този смисъл считаме, че е важно разграничаването на инвестиционните проекти поне по още един признак - *според стопанския сектор, в който са насочени инвестициите*. По такъв начин при анализ на инвестиционните проекти ще се вземат под внимание и специфичните особености на строителните обекти, произтичащи от секторната им принадлежност.

Значението на инвестиционните проекти е неоспоримо – те са основа за реализация на всяко инвестиционно намерение, обезпечават достигането на поставените инвестиционни цели и получаването на желаните резултати (икономически, социални, екологични). Това ни дава основание да направим обобщаващия извод, че познаването на същността, особеностите и ролята на инвестиционните проекти, уменията за работа с тях, както и тяхното ефективно управление стават необходимост за всеки мениджър, за всеки стопански субект.

В заключение следва да отбележим, че представената от нас класификация на инвестиционните проекти е начален опит, който съответно може да бъде допълван и усъвършенстван.

---

[23] Рогова, Е., Е. Ткаченко. Управление реальными инвестициями. Санкт-Петербург: Вернера Регена, 2007, с. 34.

ESSENCE AND CHARACTERISTIC OF THE INVESTMENT PROJECTS

Assist. Prof. Vanya Antonova
University of.Economics – Varna

Abstract: The report presents the projects as a base for a development change of the organizations, their characteristics and the main project components – purpose, scope, time, cost, quality and risk, as well as the essence of the investment projects as a kind of projects and their classification.

Key words: Projects, Investment Projects, a Classification of the Investment Projects.

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ОПТИМИЗИРАНЕ НА ДОГОВОРНИТЕ ЗАДЪЛЖЕНИЯ НА СТРОИТЕЛНОТО ПРЕДПРИЯТИЕ

Ас. Велина Георгиева
Икономически университет – Варна

Ключови думи: модел, договорни задължения, строително предприятие.

Кризата се отрази изключително неблагоприятно за всички сектори на икономиката на България, но най-тежки са последствията в строителния бранш. Условията, в които се налага да функционират строителните предприятия, се характеризират с липса на свежи инвестиции и със свиване на пазара . Голяма част от строителните фирми са финансово затруднени и не могат да извършват рационално своята производствено-стопанска дейност. Това от своя страна води до неспазване на договорните задължения, които трябва да се изпълнят съгласно сключени договори. Целта, заложена в настоящия доклад, е да се предложи икономико-математически модел, позволяващ оптимизиране планирането на договорните задължения на строителното предприятие. Това по наше виждане ще допринесе за едно по-добро организиране на работата на строителното предприятие, ще позволи да се изпълнят договорните задължения в срок като се осигурят необходимите човешки, материално-технически и финансови ресурси.

Икономическата постановка на задачата за оптимизиране планирането на договорните задължения на строителните предприятия може да бъде формулирана по следния начин.

Известни са наличието и структурата на човешките, материално-техническите и финансови ресурси, а също така нормативите на разходите на тези ресурси на 100 хил. лв. строително-монтажни работи. Трябва да се формира такава програма на договорените обеми работи, че в максимална степен да се отчетат обема и структурата на заявените (наетите) строителни обекти, да се изпълнят поетите договорни задължения относно строително-монтажните работи, да се осигури необходимият задел за нормална работа на строителните

организации в бъдещи периоди в рамките на зададения лимит от човешки, материално-технически и финансови ресурси.

За съставяне на икономико-математическия модел на така поставената задача въвеждаме следните означения:

r - индекс на собствените ресурси на строителните организации и предприятия, произвеждащи тези ресурси, $r = 1,2,...,R$;

j - индекс на договорените за изпълнение строителни обекти, $j = 1,2,...,n$;

t - индекс на година от плановия период, $t = 1,2,...,T$;

t_j - година на завършване на j-тия строителен обект;

τ_0 - година, от която започва инвестирането;

π_{jt} - приоритет на j-тия строителен обект в t-тата година;

f_{jt} - въвеждане в експлоатация фондове след завършване на строителството на j -тия обект в t -тата година;

A_j - задел, който е необходим да осигури j-тия строителен обект до края на планирания период;

B_t - задел, който трябва да осигури строителните обекти в t -тата година;

α_{jt} - планиран обем строително-монтажни работи в j -тия обект в t -тата година;

β_{jt} - обем на строително-монтажните работи съгласно сключени договори на j -тия строителен обект в t -тата година;

ρ_{jt} - остатък на строително-монтажните работи в j -тия строителен обект към началото на t -тата година;

a_{rjt}, d_{rjt} - нормативи на разход съответно на лимитиращи и нелимитиращи ресурси от r -ти вид на 100 хил.лв. строително-монтажна работа на j -тия обект в t -тата година;

b_{rt} - налични лимитиращи ресурси от r -ти вид в t -тата година;

h_r - относителният дял на строително-монтажни работи от общия обем на инвестициите, насочени за строителство на обекти от r -ти вид;

E_{rt} - ефективност на единица инвестиция, насочена за увеличение на r -тия вид ресурс в t -тата година;

K - общ лимит от средства за инвестиране в увеличаване на ресурсите в течение на целия планов период.

Въвеждаме следните променливи в икономико-математическия модел:

x_{jt} - неизвестният обем строително-монтажни работи, които трябва да бъдат изпълнени на j -тия строителен обект в t -тата година;

y_{rt} - неизвестният обем от инвестиции, насочени за увеличение на r -тия вид ресурси в t -тата година;

z_{rt} - потребност от нелимитиращи ресурси от r -ти вид в t -тата година.

За критерий на оптималност съгласно въведените означения е целесъобразно да се избере въвеждане в експлоатация на фондове от завършено строителство:

$$Z = \sum_{t=1}^{T} \sum_{j=1}^{n} \frac{\pi_{jt} f_{jt}}{\rho_{jt}} x_{jt}. \tag{2.1}$$

Необходимо е да се намери максимумът на тази функция при следните ограничителни условия, произтичащи от съдържанието на поставената икономическа задача:

$$\sum_{t=1}^{T} x_{jt} \geq A_j \; ; \; j = 1,2,...,n; \tag{2.2}$$

$$\sum_{j=1}^{n} x_{jt} \geq B_t \; ; \; t = 1,2,...,T; \tag{2.3}$$

$$\alpha_{jt} \leq x_{jt} \leq \beta_{jt} \; ; \; j = 1,2,...,n; \; t = 1,2,...,T \; ; \tag{2.4}$$

$$\sum_{t=1}^{t_j} x_{jt} \leq \rho_j \; ; \; j = 1,2,...,n; \tag{2.5}$$

$$\sum_{j=1}^{n} a_{rjt} x_{jt} \leq b_{rt} + \sum_{\tau=\tau_0}^{t} E_{r\tau} y_{r\tau} \; ; \; r = 1,2,...,R \, , \; r \in j \; ; \; t = 1,2,...,T \; ; \tag{2.6}$$

$$\sum_{j=1}^{n} d_{rjt} x_{jt} = z_{rt}\,;\; r = 1,2,...,R\,;\; t = 1,2,...,T; \tag{2.7}$$

$$\sum_{\substack{r=1 \\ r \in j}}^{R} \sum_{t=1}^{T} y_{rt} \le K\,;\; y_{rt} = \frac{x_{rt}}{h_r}\,; \tag{2.8}$$

$$x_{jt} \ge 0\,; y_{rt} \ge 0\,; z_{rt} \ge 0\,; j = 1,2,...,n;\; r = 1,2,...,R\,; t = 1,2,...,T\,. \tag{2.9}$$

Естествено е да се възприеме, че по-бързото въвеждане на обектите в експлоатация е важна предпоставка за изпълнение на договорните задължения на строително-монтажните предприятия към фирмите поръчители. При това на преден план следва да се изведат тези обекти, които имат най-голям приоритет, като следва да се търси максимален обем въведени в експлоатация основни фондове и най-малък обем строително-монтажни работи, оставащи до пълното завършване на строителството. В съответствие с посочените изисквания е избран критерият за оптималност Z в предложения икономико-математически модел (2.1)-(2.9). В частност множителят $\frac{f_{jt}}{\rho_{jt}}$ дава възможност да се увеличат обемите на договорените работи преди всичко на такива обекти, при които е останало по-малък обем строително-монтажни работи и с по-голяма величина на въвеждане в експлоатация на основни фондове[1].

По този начин приетият критерий за оптималност стимулира завършването на започнато строителство и пускови обекти и максимално въвеждане в експлоатация на фондове, което значително ще способства за излишно разпиляване на средства в инвестиране.

Не е възможно обаче да се осигури максимално въвеждане в експлоатация на обекти в течение на определения съгласно договарянията срок, ако не се създава през всяка година, а така също в началото на разгледания период необходимия задел. Поради това в модела са въведени ограниченията (2.2) и (2.3).

За да се формира оптимална перспективна програма за изпълнение на договорните задължения, строително-монтажното предприятие е длъжно да предвиди изпълнението поне на минимална част

---

[1] Димитров, Г., Пл. Илиев, Ив. Желев. Управление на строителното предприятие. Унив. изд., Икономически университет – Варна, 1997, с. 309-320.

от тях (лявата част на ограничителните условия 2.4). Заедно с това предприятието трябва да се стреми към най-доброто изпълнение на договорните задължения на своите контрагенти (дясната страна ограничителните условия 2.4), изпълнявайки за всеки от тях обемите строителни работи, непревишавайки тази част, която остава до пълното завършване на строителството (ограничения 2.5). Но като правило, обемите на поръчките при правилна организация на тяхното изпълнение съществено превишават реалните възможности на строителните предприятия. В резултат на това строително-монтажните предприятия разполагат с възможност за свободен избор на обекти за строителство и обеми на работа на всеки от тях и могат да изпълнят задължителната, договорената част от производствената програма, формулирайки останалата част по такъв начин, че да могат да съблюдават своите собствени интереси за допълнително наемане на строителни обекти.

Обемите на договорените работи зависят от производствените мощности на строителните предприятия, които са ограничени от наличието и структурата на човешките, материално-техническите и финансови ресурси (ограничения 2.6 - 2.8). Ще отбележим, че ограничителното условие (2.8) е включено в предлагания икономико-математически модел с цел автоматизираното пресмятане на перспективните потребности от нелимитиращи ресурси. И накрая, ограниченията (2.9) отразяват естествените изисквания за неотрицателност на всички използвани в модела променливи величини.

Приложението на предложения икономико-математически модел в укрупнените строително-монтажни предприятия води до значително повишаване производителността на труда, снижаване се себестойността на строително-монтажните работи, подобряват се и други технико-икономически показатели. Обаче нарастването на обемите договорени работи не може да бъде съпроводено с безпределното подобряване на икономическите показатели. Това се обяснява с това, че в строителните предприятия, изпълняващи голям обем работа в множество обекти, се затруднява управлението на строителното производство.

OPPORTUNITIES FOR OPTIMIZING THE CONTRACTUAL OBLIGATIONS OF THE CONSTRUCTION COMPANY

Assist. Prof. Velina Georgieva
University of.Economics – Varna

Abstract: The present report offers opportunities for optimizing the contractual obligations of the construction company. This will be achieved based on a proposed economic-mathematical model with appropriately selected optimality criterion and corresponding restrictive conditions.

Key words: Model, Contractual Obligations, Construction Company.

ПРОБЛЕМИ ПРИ ФИНАНСИРАНЕТО НА ПРОЕКТИ ЗА ПУБЛИЧНО ЧАСТНО ПАРТНЬОРСТВО В БЪЛГАРИЯ

Ред. докт. Даниел Дечев
Икономически университет – Варна

Ключови думи: публично частно партньорство, финансиране, проекти, финансов ресурс, инвестиционен процес.

Възникването на идеята за публично частно партньорство (ПЧП) е свързано с невъзможността на държавата/общината да реализира всички инвестиционни намерения и проекти като основната причина за това е липсата на финансов ресурс. Целта на настоящият доклад е да се разкрият възможностите за финансиране на подобни проекти и проблемите, които са пречка за стартирането на инвестиционния процес.

За разлика от конвенционалните договори за строителство и услуга финансирането на ПЧП представлява сравнително сложен процес, при който и публичната, и частната страна участват с финансови инвестиции, чийто размер и разплащателна схема се определят индивидуално за всеки проект. Въпреки че всяко финансиране на проекти има своите специфични черти, основните възможни източници за финансиране на ПЧП са следните, представени накратко:

а) **Бюджетно финансиране.** То изисква дълъг период на планиране, съгласуване и одобрение. ПЧП проект, финансиран с бюджетни кредити задължително трябва да отговаря на национални и местни приоритети за развитие. Изискват се големи гаранции за защита на публичния интерес. Това е подходящ финансов източник за ПЧП проекти, които не изискват заплащане на потребителска такса (например в областта на социалните услуги), тоест приходоизточници за проекта се явяват единствено бюджетните средства.

Основни проблеми на публичните разходи:

- бюджетни ограничения;
- липса или неизпълнение на приоритети в бюджетното финансиране (неоптимално разпределение и управление на наличния бюджетен ресурс);

- неефективно и неефикасно разходване на бюджетните средства.

От друга страна съществува висок риск от нарушаване на правилата на държавните помощи и по-конкретно на принципа на "пазарния инвеститор", съгласно който публичната страна трябва да заплати цена за услугите на своя частен партньор, която е не по-висока от пазарната цена. Водещо е правилото, че бюджетните средства не трябва да бъдат оползотворени от ПЧП преди частните средства. Финансирането, предложено от частния сектор, би трябвало да бъде използвано първо или ако това не е възможно, приносът на двата партньора следва да бъде синхронизиран.

б) **Банкови кредити**. Етапът на строителство е най-рисковият период за кредиторите и пълното обезпечаване на финансирането с материални активи чрез обвързване на проектните спонсори с гаранции е обичайна практика. Въпреки това банките избягват да финансират подобни проекти основно поради:

- липса на опит в дейността;
- риск от незавършване на проекта, което ще застраши редовното обслужване на кредита и банката ще трябва да започне процедура по принудително събиране на дълга;
- риск от неправилни изчисления и грешно заложени прогнозни парични потоци, които няма да са достатъчни за обслужването на кредита и нормалното осъществяване на дейността;
- риск породен от държавата - промяна на държавната политика или политиката на местната власт по отношение на ПЧП проектите, подмяна на отговорните длъжностни лица и т.н.

От друга страна в резултат от икономическата криза банките все още избягват да финансират бизнеса в България, в графиката по-долу ясно е изразена тенденцията на застой на новоотпуснатите кредити.

в) **Облигационни заеми** – подходящ финансов инструмент само за големи инвестиционни проекти, обикновено със стойност от над 20 милиона евро. Основната привлекателна черта на облигационния пазар е наличието на финансиране с дълговременна финансова лихва, което го прави не само по-евтино от банковото финансиране, но и предлага възможността от удължаване на изплащателния

период на проектния дълг, което от своя страна подобрява значително икономическите показатели на проекта.

Фиг. 1. Обем на кредитите, отпуснати на нефинансови предприятия и делът от тях, които са класифицирани като лоши и преструктурирани (в хил. лв.).

Източник: БНБ.

Те имат доста предимства спрямо традиционните методи на финансиране като: достъп до по-широк кръг институционални инвеститори (пенсионни фондове, застрахователи, облигационни фондове), по-дълъг матуритет, по-либерална схема на използваните обезпечения и не на последно място възможност за изкупването им под номинална стойност при финансови кризи, откъдето емитентът реализира допълнителни печалби.

В резултат от финансовата криза обаче облигационният пазар е изключително свит и нови емисии не се търгуват на БФБ, в настоящата ситуация набиране на ресурс посредством емисия на облигации е почти невъзможен. По данни на БФБ през първата половина на 2010 г. общият реализиран оборот на БФБ-София е на стойност 325 млн. лв., което представлява спад от почти 65% в сравнение с първото шестмесечие на 2009 г. и е съпоставимо с реализираните обеми през 2002 г. Периодът преминава при слаба активност от

страна на местните и чуждестранните инвеститори и изключително ниска ликвидност на капиталовия пазар. Най-големи са намаленията в оборота на Пазар на колективни инвестиционни схеми, Пазар на дружества със специална инвестиционна цел и Официален пазар на акции сегмент В – съответно с 95%, 83% и 70%. Оборотът на пазарите на облигации бе в размер на 56 млн. лв., като е отчетено намаление от 33%.

г) **Договори за предварително откупуване на произведено количество продукт** - при договора за предварително откупуване кредиторът по проекта прави авансово плащане за покупката на продукти, създадени по проекта, които той реално ще може да получи след завършването на проекта. При доставянето на продуктите, кредиторът или продава продуктите направо на пазара, или обратно на ПЧП субекта. Този тип финансова схема често се използва като начин за заобикаляне на заемните ограничения, тъй като тя не се разглежда като кредитно финансиране, нито нарушава негативните залози и подобни гаранционни клаузи. Друга причина за използването й може да бъде невъзможността на кредитора да получи безусловен акционерен дял във финансираните активи, а кредиторът не е готов да финансира проекта без обезпечение. Основните проблеми при набиране на капитал по този начин са:

- риск от незавършване на проекта и реализиране на загуба на средства от страна на кредитора;
- риск от разсрочване на проекта във времето или отлагане на неговото изпълнение, в резултат от което кредитора ще реализира загуби от алтернативно използване на ресурса, възможни са и неустойки по поети ангажименти за доставка на продукция;
- при този вид финансиране кредитора се стреми да договори такава цена на придобиване на продукцията, която е близка до себестойността и в някои случаи дори под себестойност.

д) **Мостово финансиране** - позволява едновременно да се финансират няколко проекта. Това е режим на краткосрочно финансиране, който се използва за покриване на разходите във времето до намиране на средства за неговото цялостно финансиране. Обикновено се използва при входиран проект за безвъзмездно финансиране по програмите на ЕС. Финансовият ресурс се осигурява от банки като за обезпечение се приема залог върху бъдещото безвъзмездно пла-

щане от страна на ЕС. Основните проблеми пред подобен вид финансиране са:

- Съществуват същите рискове за банката, изяснени при банковото финансиране;
- Риск от грешни изчисления или неточности при изготвяне на проекта, с който се кандидатства за финансиране по програмите на ЕС, в резултат проекта може да бъде отхвърлен. Като следствие банковият заем става изискуем, съответно целият проект е застрашен от провал;
- Риск от недобро управление на проекта и насочване на средства към дейности, различни от одобрените, в резултат от което може да се намали безвъзмездното финансиране и дори да бъде отказано. В този случай банката кредитор отново превръща заема в предсрочно изискуем.
- Риск от забавяне на безвъзмездното финансиране, в резултат от вътрешно държавни неуредици и липса на административен капацитет (примери, за което има изключително много особено по програма „Конкурентно способност"), което ще застраши обслужването на банковите кредити и нормалното функциониране на дейността.

е) **Проектно финансиране** - не е равнозначно на „финансиране на проекти". Това са сделките, източник на погасяване, на които са приходите, генерирани от материалните активи, чието придобиване/функциониране е финансирано посредством кредит. При тези сделки договорът за кредит предоставя на кредитора съществени права за осъществяване на контрол над материалните активи и над приходите, генерирани чрез тях и рисковата експозиция обичайно е открита към фирма, която е създадена специално с цел да се финансира изграждането на определени материални активи и/ или да оперира с такива активи.

Особеностите на специализираното финансиране се дължат на специфичните структури на финансиране, високото съотношения дълг/собствен капитал, специфичната структура на обезпеченията и метода на ценообразуване. Основна характеристика на тези сделки е, че източник на погасяване на дълга са приходите, генерирани от материалните активи, чието придобиване/функциониране е финансирано посредством този дълг и по тази причина основното при

оценката на риска при специализирано финансиране е анализ на очакваните парични потоци.

Преди да бъде отпуснат един кредит за проектно финансиране (ПФ) се извършва задълбочен анализ (due diligence), който проверява техническия, икономически, правен, финансов и политически аспект на сделката, за да идентифицира всички потенциални рискове. Един от най-важните анализи е предварителният технически анализ, изготвен от външни експерти и/или технически съветници. При повечето от сделките за проектно финансиране, банките упълномощават независим инженер, който да контролира процеса по инвестиране от технологична гледна точка, да оценява нефинансовата част от собствения капитал, да определя разходите по строителството и да одобрява усвояванията при получаване на фактури. В зависимост от размера и характеристиките на сделката за проектно финансиране, кредитът може да бъде и синдикиран.

При сделки за ПЧП, срокът на договора между публичния и частния сектор, отнасящ се до реализацията и управлението на активите задължително трябва да е по-дълъг или най-малко равен на срока на договора за кредит.

Проектното финансиране се отличава от традиционното по следните две причини:

- кредиторите на проекта поделят част от бизнес риска с проектната компания;
- осигуряването на финансиране на проекта се извършва на основата на генерирания от проекта паричен поток, а не на корпоративни или държавни гаранции за гарантиране на проектния дълг.

Много важна характеристика на проектите, осъществявани по този начин, е възможността за поделяне на риска между участниците в транзакциите. Всяка инициатива за ПФ се оценява от финансисти/кредитори предимно според способността й да генерира парични потоци, които стават основна гаранция за изплащането на дълга и осигуряване на възвращаемост на собствения капитал (дивиденти). За да се получи по-сигурна среда за инвестираните средства, генерираните от проекта парични потоци се отделят от всяка друга собственост или дейност на акционерите, като се създава проектно дружество – дружество (компания) със специална цел (ДСЦ). Поради тази правна автономност, в случай на неуспех или несъстоятелност

на проекта, финансовите кредитори могат да търсят удовлетворение единствено от активите/капитала на ДСЦ. И обратно, при неплатежоспособност или несъстоятелност на акционерите, дейността на ДСЦ няма да бъде негативно засегната от нищо и по никакъв повод и ще продължи да действа. Като проблеми за осъществяването на този вид финансиране може да се посочи липсата на достатъчен опит и практика на българските банки да отпускат подобни заеми. От друга страна подобни кредити са с големи размери и кредитните институции често отказват да поемат риск.

ж) **Грантово финансиране** - възможността за комбиниране на модела на ПЧП със средства от ЕС е заложена в регламент 1083/2006 г. на Европейската общност за общите разпоредби за европейските фондове за регионално развитие, структурните и Кохезионния фонд. Това до момента не се е случвало никъде в Европа, защото е много трудно. Основната пречка е времевият хоризонт - ПЧП изисква една много дългосрочна рамка на планиране. Тези въпроси са разгледани и в Зелената книга на Европейската комисия относно концесиите и ПЧП. Според тях средствата от ЕС могат да покрият частта от инвестицията, която не е атрактивна за финансиране от банковия сектор. Финансирането от Европейския съюз може да бъде до 85% от стойността на проекта и поради това трябва да се идентифицират допустимите разходи. Друго ограничение за финансиране на ПЧП с безвъзмездна помощ е задължителната обвързаност на проекта с географски и икономически критерии. В случай че само публичен орган може да бъде бенефициент, важен показател става съотношението на обема на грантовите средства и този на инвестиционните разходи. Обикновено се счита, че ако грантовете по публичен проект надвишават 15% от инвестиционната стойност, тогава изпълнимостта на ПЧП може да бъде подложена на съмнение, тъй като същественото спестяване на ресурси при решението чрез ПЧП ще трябва да компенсира това предимство на публичния проект. При стойности по-ниски от 15% ПЧП проектът има шанс да преодолее това преимущество на публичния проект, като бъде по-ефективен и ефикасен. При реализирането на проект чрез грантово финансиране често се иска и съфинансиране. Обемите на проектите предполагат наличие на средства у публичните организации, които те, дори заради цикличността в бюджетирането, не позволяват бър-

зо, ритмично, ефективно финансиране и изпълнение на проекта. Най-често грантовото финансиране се използва с цел подсилване на публичното участие в проекта за ПЧП.

В заключение може да се отбележи, че финансирането на ПЧП проекти в страната е затруднено. Банките и финансовите институции избягват да поемат високи рискове. А от свитите емисии на капиталовият пазар може да се заключи, че набирането на капитал чрез емитиране на облигации е изключително трудно. За да се промени статуквото трябва да се предприемат мерки на общодържавно ниво за популяризиране на публично частното партньорство. Трябва да се води диалог с търговските банки относно активно финансиране на подобни проекти, да се разработят специализирани банкови продукти за ПЧП с включени механизми за намаляване на риска от загуба (напр. държавни гаранции; кредитни линии на търговските банки, отпускани от Българска банка за развитие; използване на европейски средства и др.).

PROBLEMS OF FINANCING PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN BULGARIA

Ph.D. student Daniel Dechev
University of Economics – Varna

Abstract: Public-Private Partnerships (PPP) in Bulgaria are in their beginning, the country has no big experience of financing such projects. This report presents the source of the capital needed to develop PPP Projects and the problems in front of the investor.

Key words: Public-Private Partnerships, Finance, Projects, Capital, Investment Process.

ОБОСНОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ МАЛОЭТАЖНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРОЙ (НА ПРИМЕРЕ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ)

Асп. Дмитрий Хлопов
Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин)

Ключевые слова: малоэтажное строительство, инфраструктура, новые технологии, теплоснабжение.

Экономический кризис заставил многие отрасли пересмотреть свои взгляды на потребности потребителей. Самое заметное изменение произошло в строительстве, которое выразилось в росте малоэтажного домостроения с 42,7 до 47,7% от общего ввода жилья[1]. Например, в республике Башкортостан эта доля составила 82,2%, при этом в регионе есть город-миллионник Уфа, где городские жители сделали выбор в пользу индивидуального жилья. При этом, даже в кризис ввод, малоэтажного строительства вырос в абсолютном значении на 1,1 млн. м^2, а капитального упал на 5,3 млн. м^2.

Для перехода от высотного к малоэтажному строительству необходимо решить какая инфраструктура будет эффективнее: централизованная или локальная и автономная (децентрализованная). При высотном строительстве централизованное снабжение позволяет обеспечить жилье комфортными условиями проживания, при этом используется эффект масштаба. В настоящий момент строительство столкнулось со следующими проблемами, которые связаны с инфраструктурой:

1) недостаток земельных участков, с подготовленной инфраструктурой, под застройку;

2) большой износ инженерных сетей, приводящий к потерям;

3) отсутствие технической возможности у отдельного жильца

---

[1] О жилищном строительстве в Российской Федерации в 2009 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/B10_04/IssWWW.exe/Stg/d05/1-jil.htm – Загл. с экрана.

провести модернизацию инженерных коммуникаций в своей квартире, с целью повышения энергоэффективности;

4) необоснованные тарифы, устанавливаемые управляющими компаниями.

Мировой опыт показывает, что строительство мини-ТЭЦ, является оптимальным. Они вырабатывают электроэнергию, а тепло и горячая вода - это дешевые «отходы», при этом сети имеют небольшую длину, что снижает потери и стоимость их строительства[2]. Но для действия ТЭЦ необходима широкая сеть газопроводов. Однако, отсутствие комплексного подхода к застройке в России не позволяет рассматривать такие проекты как массовые.

Решением проблемы инфраструктуры в кратчайшие сроки и с минимальными затратами может стать переход на локальные (автономные) инженерные системы. Данные системы имеют ряд преимуществ:

а) гибкость и способность модернизироваться;

б) отсутствие зон отчуждения, которые есть у больших ТЭЦ ;

в) возможность использования системы «умный дом», снижающей энергопотери в помещении на 20-30%[3], за счет регулирования температуры;

г) потребитель становится собственником не только недвижимости, но и части коммуникаций;

д) возможность выбора земельных участков без привязки к существующей инфраструктуре, что увеличивает количество строительных площадок.

Переход к локальной или автономной инфраструктуре обусловлен появлением качественных и недорогих инновационных решений, которые приходят в нашу страну. Не все из них находят массовое применение из-за особенностей климата и государственного регулирования. Однако, те инновации, которые применяются в строительстве, значительно меняют предпочтения потребителей и строителей. Можно выделить две группы инноваций: в сфере оборудования (отопление, водоснабжение, электричество) и материалов. К ос-

---

[2] Датское энергетическое чудо [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.energosovet.ru/stat59.html – Загл. с экрана.

[3] Умный дом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.maghouse.ru/abhouse/ – Загл. с экрана.

новным инновациям можно отнести появление большого количества теплоизоляционных материалов и автоматизированные котлы, работающие на различных видах топлива (от отработанного масла до пеллет).

Без применения инноваций невозможно построить теплые, комфортные и дешевые дома. Одним из факторов, сдерживающих людей от переезда в малоэтажные дома, являлись высокие теплопотери и отсутствие автоматизированных систем отопления. Но в течение последних лет на рынке появились сначала импортные материалы и оборудование, а затем и российские аналоги.

Климатические условия в России накладывают свой отпечаток на обеспечение жилья инфраструктурой. Если во многих странах мира главное - кондиционирование, так как на него приходятся основные эксплуатационные затраты, то у нас - отопление, на которое приходится до 90% всех расходов. Поэтому в данной работе, мы сосредоточим свое внимание на рассмотрении инноваций в области инженерного обеспечения горячей водой и теплом.

Сейчас перед строителями и гражданами возникает вопрос как обеспечить возводимый дом отоплением и горячим водоснабжением.

Все затраты связанные с решением этого вопроса, разделим на 4 группы:

- затраты связанные с ценой топлива (и обслуживание);
- затраты на оборудование и монтаж;
- затраты на подключение;
- затраты на согласования и разрешения.

Рассмотрим влияние ***цен топлива*** на принятие решения, для этого приведем их значения к сопоставимому показателю - руб./Гкал. Чтобы это сделать необходимо:

1. знать единицы измерения, в которых продается топливо;
2. взять теплотворную способность единицы топлива из справочной литературы[4];
3. выяснить стоимость единицы топлива у поставщиков;

---

[4] Топлива. Высшая теплотворная способность – таблица [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dpva.info/Guide/GuidePhysics/GuidePhysicsHeatAndTemperature/ComnustionEnergy/FuelsHigherCaloricValues/ – Загл. с экрана.

Таблица 1

Стоимость Гкал теплоты, получаемая от различных видов топлива

Вид топлива	Теплота сгорания		Цена с доставкой		КПД, % котельной	руб./Гкал
Каменный уголь	7 000	ккал/кг	1,50	руб./кг	85	254,2
Природный газ	8 600	ккал/м^3	2,71	руб./м^3	93	348
Центральное отопление			830,00	руб./Гкал	100	830
Пеллеты из дерева	3 600	ккал/кг	4,00	руб./кг	90	1 235
Электрический котел			1,60	руб./кВт×ч	100	1 860
Дизельное топливо	10 200	ккал/кг	18,00	руб./л.	93	1 900
Сжиженный газ (пропан-бутан)	10 700	ккал/кг	11,50	руб./кг.	93	1270

4. рассчитать стоимость одной Гкал для каждого вида топлива;

5. взять коэффициент полезного действия (КПД) отопительного прибора;

6. рассчитать стоимость полученной тепловой энергии с учетом КПД.

Данные полученные в результате расчета приведены таблице 1.

На основе данных полученных в таблице 1, можно сделать вывод, что самые дешёвые – уголь и газ. Для полного представления цены на топливо, проанализируем индексы потребительских цен за последние десятилетие (данные Федеральной служба государственной статистики), приведенные в таблице 2.

Таблица 2

Индексы роста цен на различные виды топлива 2000-2009гг.

Вид топлива	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Дизельное топливо, л							106,69	113,57	108,35	87,88
Уголь, т	139,79	160,99	116,08	117,42	124,4	115,41	118,34	108,09	104,4	105,23
ЖКХ	142,62	156,81	148,78	128,72	123,48	132,72	117,85	114,01	116,4	119,55
Газоснабжение	130,97	125,82	131,87	121,8	115,01	124,98	114,88	117,86	122,9	124,12
Газ сжиженный	129,98	131,74	120,54	123,78	111,55	117,78	118,84	119,89	119,19	118,07
Электроэнергия	154,7	134,54	136,54	116,53	113,07	116,95	115,28	111,11	113,3	124,4

Как видно из таблицы 2, в период 2008-2009 гг. цена сократилась только на дизельное топливо, что можно объяснить существенным падением цены на нефть. Рост цены на уголь последние годы был самым незначительным, что может свидетельствовать о высокой конкуренции между производителями данного вида топлива. Рост цен на природный газ больше чем угля. ЖКХ и электроэнергия зависят от роста цен на газ, из которого в нашей стране получают до 60-70% тепла и электричества.

Рассмотрев индексы роста цены на топливо за десятилетие, предположим их изменение в течение ближайших пяти лет. Природный газ будет стоить в два раза выше (политика равнодоходности поставок природного газа на внутренний и внешний рынок)[5]. Цены на уголь в реальном выражении почти не изменятся. Стоимость дизельного топлива будет в большей степени зависеть от спроса со стороны транспорта (рост дизельного парка), а не жителей коттеджей. Сжиженный газ и пеллеты должны дешеветь, так как резко увеличится их производство. Для сжиженного газа это обусловлено обязательной утилизацией попутного газа до 95% на всех месторождениях нефти с 2011 года, иначе грозят большие штрафы, а также повышением конкуренции между местными поставщиками. Производством пеллет занимаются в настоящее время единицы предприятий, однако барьеров входа на этот рынок нет (оборудование по гранулированию или брикетированию стоит дешево), а если учесть, что отходов при заготовке древесины много (ветки, опилки), падение стоимости на данное топливо - дело времени. Самым не предсказуемым является стоимость электроэнергии. Главным фактором роста на электроэнергию станет стоимость сырья для его производства.

Из анализа стоимости топлива можно сделать вывод, что самым дешевым видом топлива является каменный уголь, который должен стать локальным топливом в регионах, где его добывают. Следующим идет газ, который и после двукратного роста цены будет, сопоставим с пеллетами и электроэнергией используемой по двухтарифным счетчикам. Сжиженный газ и дизельное топливо имеют одинаковые шансы на применение.

---

[5] Друг мой – враг мой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.expert.ru/printissues/expert/2008/50/drug_moi_vrag_moi/– Загл. с экрана.

В нашей стране с её большими просторами и ресурсами, окончательное решение о выборе топлива применяется исходя из сложившихся цен на топливо в конкретном регионе.

Перейдем к ***сравнению затрат на оборудование***, которое необходимо приобрести, чтобы обеспечить дом теплом и горячей водой. Приведем примеры только некоторых инженерных систем, описав их достоинства и недостатки.

Солнечная и ветровая энергетика – самые дорогие инженерные системы. Их эффективное применение возможно только в южных регионах центральной России (солнечная) или в регионах с сильными ветрами при отсутствии централизованного электроснабжение.

Тепловой насос - это слегка преобразованный холодильник. Основные недостатки при использовании в России: большие теплопотери зданий, которые не могут быть покрыты теплонасосом; длина труб; высокая стоимость теплового насоса, который необходимо дополнительно снабжать резервной системой для покрытия пиковой нагрузки.

Газгольдеры – ёмкость для сжиженного газа, главное преимущество которой автономность, ведь при такой небольшой плотности потребителей (особенно в Сибири), централизованная газификация очень дорога и не может рассматриваться как самоокупающаяся. С другой стороны, использование данного вида оборудования в наших климатических условиях до конца не изучено (температура до -40^{0}С, в Европе до -20^{0}С).

Котельное оборудование, работающее на угле и пеллетах, если рассматривать автоматизированные системы стоит пока очень дорого, так как в основном является импортным. Также недостатком является необходимость иметь отдельное помещение под котельную (около 6 м^2.)

Следующий вид оборудования – теплонакопители (и бойлеры), которые зарекомендовали себя в Германии. Главным условием их эффективного использования является дешевая электроэнергия в ночное время суток. В России использование ночных тарифов не эффективно, так как разница не большая, что и сдерживает применение данной инновации, которая могла бы конкурировать по эффективности с использованием газа.

Котлы, работающие на природном газе - самый надежный и дешевый вид оборудования для отопления, позволяющий оперативно реагировать на изменение температуры в помещении, удерживая её в заданных параметрах.

Также при приёме решения нужно учитывать сроки эксплуатации инфраструктуры. Возникает дилемма - строить на века и переплачивать за надежность и качество, или же изначально закладывать более «дешевое» оборудование. Так как изменения, происходящие в технологиях и оборудовании каждый день, влекут за собой перемены, которые превращают малоперспективные идеи вчерашнего дня в конкурентоспособные продукты завтрашнего. Например, ветровая и солнечная энергетика еще несколько десятилетий назад была уделом «мечтателей», однако, сегодня в ряде стран является вполне конкурентоспособным видом получения электроэнергии, хотя и требующим определенных привилегий – преимущественный допуск к потребителю, дотации и налоговые послабления.

Многие регионы нашей страны только начинают газифицироваться, и дешевый газ дойдет до многих потребителей, многие из которых сейчас покупают оборудование, которое может работать на других видах топлива (дизельное, отработанное масло), а за тем произведя небольшие замены в комплектующих (горелках), перейти на него.

Затраты на подключение во многих системах не нужны, так как большая часть из них автономные. Такие затраты нужны для природного газа, но они меньше чем строительство помещения под котельную. Для теплонакопителей необходимы затраты на подключение к электрической сети 380 В. При этом эти затраты не очень большие по сравнению со стоимость сложного монтажа автономного оборудования.

Затраты на согласования и разрешения, необходимы для оборудования которое использует сжиженный и природный газ, дизельное топливо. Самые большие сложности возникают со сжиженным газом, так как необходимо выдержать большее количество требований (расположение газгольдера, помещение котельной и т. д.)

Большой разброс цен на топливо по регионам, различия климата и состояния жилого фонда заставляет принимать решение о раз-

витии инфраструктуры в каждом регионе отдельно. В настоящий момент нет общего алгоритма выбора и критериев оценки принимаемых решений о развитии сетей и инфраструктуры. Для того чтобы создать такой алгоритм, возьмем за базис подключение к природному газу, так как этот вид топлива обеспечивает более 46 % всей энергии в стране, а также важным является его низкая стоимость относительно других видов топлива.

Важным критерием, ограничивающим выбор технологии и топлива, является энергоэффективность дома, при этом можно выделить 3 группы:

∠ нормы до 2003 года свыше 170 кВт/м^2*год. Необходимо использовать большое количество дешевого тепла по этому, природный газ (если есть возможность), уголь, пеллеты;

∠ нормы 2003 года от 100-170 кВт/м^2*год. Все виды топлива, при ограниченном использовании электричества (или площади отапливаемого дома);

∠ норма ниже 100 кВт/м^2*год – 2 группа без ограничений, плюс использование новых технологий (тепловые насосы).

Так как часто в регионе одинаковые цены на топливо, необходимо ранжировать стоимость оборудования, по мере роста цены его приобретения:

- газовые котлы;
- электрические котлы;
- теплонакопители, при условии принятия решения об упрощенном подключении 380 В.;
- твердотопливные котлы;
- дизельные котлы;
- напольные газовые котлы;
- оборудование на пеллетах;
- котлы, работающие на сжиженном газе;
- новые технологии (тепловые насосы, солнечные коллекторы).

Газовые котлы могут, существенно подорожать в зависимости от региона и состояния сетей, так как везде разная стоимость согласования, подключения и обслуживания. В этом отношении, дизельные и твердотоплевные котлы не требуют согласования.

Электрические котлы можно использовать только в энергоизбыточных регионах, как постоянный источник, в других только как резервный.

Для теплонакопителей важен абсолютный перепад тарифов ночь/день.

Основным ограничением применения природного газа является, возможности сетей обеспечить пропускную способность, в тех регионах, где газификация уже проведена. В таких регионах необходимо создать условия, чтобы существующие потребители начали заботиться об энергоэффективности и освобождающиеся мощности отдавались новым потребителям. В некоторых случаях, когда старые потребители не заботятся о сбережении ресурсов, ведь газ и так будет самым выгодным топливом, придется вводить повышающие коэффициенты на тарифы. Например, жильцы дома построенного по старым теплотехническим характеристикам, потребляют столько же сколько и 3 новых дома. Чтобы данное решение не приводило к конфликтам между потребителями и властями необходимо разработать программы льготного целевого кредитования для улучшения существующего жилого фонда.

Обязательно введение энергопаспортов для построенного и вновь строящегося жилья. По оценкам экспертов общее количество газа, которое может быть высвобождено после модернизации экономики с учетом новых требований СНиПа по теплотехники равняется 100 млрд. $м^3$ газа. И основной объём должен освободиться именно в центральной части России.

Многие регионы России не обязательно газифицировать. При улучшении качества ограждающих конструкций, уже нет необходимости в большом объёме топлива, по этому, его завоз становиться более эффективным, а здесь главным становятся тарифы ОАО «РЖД». А если учитывать, что Сибирь и Дальний Восток – это лесные края, пеллеты вот самый эффективное топливо. Если прибавить сюда то, что эти регионы в большинстве своем энергоизбыточные и линии электропередач подведены ко всем крупным городам и населенным пунктам, оптимально стало бы использование теплонакопителей и бойлеров.

Применение инноваций в обеспечении малоэтажного домостроения инфраструктурой в России сдерживается рядом факторов,

главный из которых дешевизна энергоресурсов, а также развитие только одной государственной программы - газификации. Во многих регионах могли бы быть более эффективны другие виды топлива, если разработать государственные программы по субсидированию или кредитованию при приобретении более дорого оборудования.

THERE IS A MECHANISM FOR DECIDING THE CHOICE OF PROVIDING LOW-RISE HOUSING INFRASTRUCTURE (FOR EXAMPLE, HEAT SUPPLY)

Graduate student Dmitry Khlopov
Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin)

Abstract: The developed mechanism is based on the system of indices that include: heat loss per square meter of the building area, cost of fuel and non-recurrent expenses for the purchase and installation of engineering equipment, etc. Research the conditions of using and possible limitations of the new engineering systems in Siberia.

Key words: Low-Rise Housing, Infrastructure, New Technologies, Heat Supply.

СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО
И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ

Сборник с доклади от 25-та научна конференция
с международно участие - ноември 2010 г.

Даден за печат: 23.11.2010 г.	Печатни коли 20,5
Излязъл от печат: 25.11.2010 г.	Издателски коли 20
Формат: 60×90/16	Тираж 150

Предпечатна подготовка: *Татяна Георгиева*

Издателство „Наука и икономика"
Икономически университет - Варна
ул. „Евлоги Георгиев" №24

Печат: *„Екстрийм - България" ООД – Варна*
ISSN 1313-2369

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ВАРНА