



Сборник доклади
от 27-ма научна конференция
с международно участие

Proceedings
of the 27th scientific conference
with international participation

СТРОИТЕЛНО
ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО
И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ

CONSTRUCTION
ENTREPRENEURSHIP
AND REAL PROPERTY

2012



Издателство „Наука и икономика“
Икономически университет – Варна

**СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО
И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ**

**Сборник с доклади от 27-ма научна конференция
с международно участие - ноември 2012 г.**

**CONSTRUCTION ENTREPRENEURSHIP
AND REAL PROPERTY**

**Proceedings of the 27th Scientific Conference
with International Participation in November 2012**

2012

Издаелство „Наука и икономика“
Икономически университет – Варна

Редакционна колегия:

Проф. д-р Пламен ИЛИЕВ - Председател

Икономически университет – Варна, България

Проф. д-р Константин КАЛИНКОВ

Икономически университет – Варна, България

Проф. 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	13
1. Проф. д-р а. н. арх. Атанас Ковачев – член-кореспондент на БАН, проф. д-р Константин Калинков – Възможности за използване на европейската инвестиционна програма „JESSICA” за реализиране на интегрираните планове за градско възстановяване и развитие в България	15
2. Проф., д-р э. н. С. Максимов – Рынок недвижимости и строительный рынок: взаимосвязи и противоречия	25
3. Проф., д-р э. н. Татьяна Маслова – Холистический маркетинг в создании и реализации объекта недвижимости	31
4. Доц. д-р Георги Забунов – Корпоративна устойчивост и управление на корпоративна недвижими собственост	39
5. Добромир Ганев – Строително предприемачество – проблеми и възможности	47
6. Доц. д-р Петко Монеv – Специфични особености при изследване пазара на недвижими имоти от общините	57
7. Доц. д-р Иван Желеv – Базисни стандарти при фасилити мениджмънта	69
8. Доц., к.э.н. Светлана Николихина – Особенности современной ипотеки в контексте формирования рынка доступного жилья	82
9. Доц. д-р Ольга Бузу – Оценка недвижимого имущества на разных этапах жизненного цикла рынка недвижимости	89
10. Assist. Prof. Pawel Oleksy, Ph.D., Assist. Prof. Michal Gluszak, Ph.D., Assist. Prof. Bartlomiej Marona, Ph.D. – Selected aspects of economic and spatial neutrality of a property tax: a literature review	101

11. <i>Асп. Дмитрий Хлопов –</i> Повышение энергоэффективности в жилых зданиях.....	109
12. <i>Проф. д-р Мария Шишманова –</i> Функционално-пространствено развитие на селищната мрежа в България и последните документи в териториалното устройство и регионалното развитие	115
13. <i>Ст.н.с. д-р соц. н. арх. Искра Дандолова –</i> Заселването на британците в България.....	128
14. <i>Доц. д-р Стоян Тагарев –</i> Пазарът и цените на земеделските земи	139
15. <i>Доц. д-р инж. Георги Андонов, инж. Олга Петрова –</i> Специфични особености и методология на оценка на недвижимите имоти при развитие и разработка	151
16. <i>Доц. д-р Гена Велковска –</i> Енергийната ефективност в териториално-устройствените решения в Република България.....	162
17. <i>Гл. ас. д-р Иво Костов –</i> Оценителите в България.....	171
18. <i>Гл. ас. д-р Анна Господинова, гл. ас. д-р Тодор Дянков –</i> Възможности за развитие на таймшеър бизнеса с недвижими имоти в България	184
19. <i>Д-р Филиз Арифова –</i> Планиране на регионалната политика в Република България	193
20. <i>Адв. д-р Бисерка Маринова –</i> Изисквания към договорите за фасилити мениджмънт съгласно БДС № ЕН 15221-2.....	203
21. <i>Елена Парова, Христо Цветков, Деница Георгиева –</i> Сделки с трудно ликвидни ипотекирани имоти. Ролята на агенцията при реализацията на проблемни кредити.....	214
22. <i>Гл. ас. Николинка Игнатова –</i> Основни тенденции на пазара на жилищни имоти.....	223
23. <i>Ас. Стелина Спасова –</i> Възможности за приложение на европейски практики за инвестиране в недвижими имоти за балнеология и СПА туризъм.....	236

24. <i>Ас. Румен Велев</i> – Ролята на техническата инфраструктура за устойчивото развитие на градската територия	247
25. <i>Ас. Надя Гилина</i> – Институционална структура на пазара на недвижими имоти.....	260
26. <i>Докт. Бойко Дойчинов</i> – Инвестиционен потенциал и регионални аспекти в развитието на пазарната инфраструктура за търговия на едро с налични хранителни стоки и цветя.....	267
27. <i>Ph.D. student Shi Yizhe</i> – The analysis of influence of FDI on income distribution – based on factor model	278
28. <i>Доц. д-р Румен Калчев</i> – Безопасност на труда в строителството в България – състояние и прогнози.....	286
29. <i>Professor, Doctor of Economic Sciences Oleg Sukharev</i> – Methodology of investments management into the real estate objects.....	295
30. <i>Professor, Doctor of Economic Sciences Oleg Sukharev</i> – The theorem of optimum structure of economic sector development (On the example of engineering industry)	301
31. <i>Проф., д-р э. н. Марина Юденко, асп. Анастасия Ильина</i> – Трансакционные издержки в строительной деятельности предпринимателей.....	311
32. <i>Проф., д-р э. н. Николай Чепаченко</i> – Проблемные вопросы развития конкуренции строительных организаций на российском рынке жилищного строительства.....	321
33. <i>Проф., д-р э. н. Лариса Селютина</i> – Инновационный подход к управлению предприятиями строительного комплекса.....	333
34. <i>Проф., к.э.н. Анна Рулинская, к.э.н. Оксана Зайцева</i> – Анализ проблем реализации стратегии развития железных дорог России до 2030 года.....	342
35. <i>Проф., к.э.н. Татьяна Иващенко, магистрант Антон Дитюк</i> – Факторы инвестиционной привлекательности доходных жилых домов	350

36. Проф., к.э.н. <i>Татьяна Ивашенцева,</i> <i>магистрант Дмитрий Третинников –</i> Иновационные механизмы стимулирования малоэтажного жилищного строительства.....	361
37. Доц., к.э.н. <i>Надежда Половникова –</i> Формы взаимодействия участников инвестиционно-строительного комплекса в конкурентной среде	371
38. Доц., к.э.н. <i>Антон Коган –</i> Новации в оценке эффективности инвестиций	379
39. Доц., к.э.н. <i>Надежда Ермошина –</i> Проблемы продвижения инноваций в строительстве.....	386
40. Доц., к.э.н. <i>Александра Лях –</i> Способы улучшения жилищных условий в России и за рубежом	388
41. Доц., к.т.н. <i>Марина Мишланова –</i> Диагностирование неравновесных процессов в инвестиционно-строительной сфере	397
42. Гл. ас. д-р <i>Катя Антонова –</i> Устойчивые сгради - перспектива пред строительния сектор.....	405
43. Ас. <i>Милена Иванова –</i> Нормативни и институционални предпоставки за внедряване на иновации в строителните предприятия	416
44. Ас. <i>Ваня Антонова –</i> Възможности за минимизиране на риска в инвестиционните проекти	425
45. Ас. <i>Велина Георгиева –</i> Ефективност и конкурентоспособност на функционирането на строителната механизация	438
46. Докт. <i>Даниел Дечев –</i> Моделни на публично-частно партньорство	444
47. Докт. <i>Станислав Тодоров –</i> Използване на комбинирана технология за укрепване на свлачищни зони (по примера на Алея Първа)	453

CONTENTS

Preface	13
1. <i>Professor, Doctor of Arch. Sc., Arch. Atanas Kovachev – corresponding member of BAS, Professor Konstantin Kalinkov, Ph.D. –</i> OPPORTUNITIES FOR THE UTILIZATION OF EUROPEAN INVESTMENT PROGRAM “JESSICA” FOR THE REALIZATION OF INTEGRATED PLANS FOR URBAN RENEWAL AND DEVELOPMENT IN BULGARIA	15
2. <i>Professor, Doctor of Economic Sciences S. Maksimov –</i> REAL ESTATE MARKET AND CONSTRUCTION MARKET: RELATIONSHIPS AND CONFLICTS	25
3. <i>Professor, Doctor of Economic Sciences Tatiana Maslova –</i> HOLISTIC MARKETING IN THE CREATION AND IMPLEMENTATION OF A REAL ESTATE OBJECT	31
4. <i>Assoc. Prof Georgi Zabunov, Ph.D. –</i> CORPORATE SUSTAINABILITY AND CORPORATE REAL ESTATE MANAGEMENT	39
5. <i>Dobromir Ganev –</i> CONSTRUCTION ENTREPRENEURSHIP – PROBLEMS AND OPPORTUNITIES	47
6. <i>Assoc. Prof Petko Monev, Ph.D. –</i> SPECIAL FEATURES OF IMMOVABLE PROPERTY MARKET RESEARCH CARRIED OUT BY MUNICIPALITIES	57
7. <i>Assoc. Prof Ivan Zhelev, Ph.D. –</i> BASIC STANDARDS FOR FACILITY MANAGEMENT	69
8. <i>Assoc. Prof Svetlana Nikolikhina, Ph.D. –</i> MODERN MORTGAGE FEATURES IN THE CONTEXT OF THE AFFORDABLE HOUSING MARKET FORMATION	82
9. <i>Assoc. Prof Olga Buzu, Ph.D. –</i> REAL PROPERTY VALUATION AT THE DIFFERENT STAGES OF THE VITAL CYCLE OF REAL PROPERTY MARKET	89

10.	<i>Assist. Prof. Pawel Oleksy, Ph.D., Assist. Prof. Michal Gluszak, Ph.D., Assist. Prof. Bartlomiej Marona, Ph.D. –</i> SELECTED ASPECTS OF ECONOMIC AND SPATIAL NEUTRALITY OF A PROPERTY TAX: A LITERATURE REVIEW	101
11.	<i>Ph.D. student Dmitry Khlopov –</i> POWER EFFICIENCY INCREASE IN RESIDENTIAL BUILDINGS.....	109
12.	<i>Professor Maria Shishmanova, Ph.D. –</i> FUNCTIONAL AND SPATIAL DEVELOPMENT OF THE SETTLEMENT NETWORK BULGARIA AND RECENT DOCUMENTS IN SPATIAL STRUCTURE AND REGIONAL DEVELOPMENT	115
13.	<i>Senior Researcher, Doctor of.Social Sciences, Arch. Iskra Dandolova –</i> BRITISH SETTLING IN BULGARIA	128
14.	<i>Assoc. Prof. Stoyan Tagarev, Ph.D. –</i> MARKET AND PRICES OF AGRICULTURAL LAND.....	139
15.	<i>Assoc. Prof. Eng. Georgi Andonov, Ph.D., Eng. Olga Petrova –</i> SPECIFIC FEATURES AND METHODOLOGY OF EVALUATION REAL ESTATE IN DEVELOPMENT	151
16.	<i>Assoc. Prof. Gena Velkovska, Ph.D. –</i> ENERGY EFFICIENCY SPATIAL SOLUTIONS IN BULGARIA.....	162
17.	<i>Chief.Assist. Prof. Ivo Kostov, Ph.D. –</i> THE APPRAISERS IN BULGARIA	171
18.	<i>Chief.Assist. Prof. Anna Gospodinova, Ph.D., Chief.Assist. Prof. Todor Dyankov, Ph.D. –</i> OPPORTUNITIES FOR DEVELOPMENT OF THE TIMESHARE BUSINESS WITH REAL ESTATE IN BULGARIA.....	184
19.	<i>Filiz Arifova, Ph.D. –</i> PLANNING IN IN THE BULGARIAN REGIONAL POLICY	193
20.	<i>Attorney Biserka Marinova, Ph.D. –</i> REQUIREMENTS FOR FACILITY MANAGEMENT CONTRACTS AICCORDING TO BDS N EN 15221-2.....	203
21.	<i>Elena Parova, Hristo Tsvetkov, Denitsa Georgieva –</i> DEALS WITH HARDLY LIQUID MORTGAGED PROPERTY. THE BROKER'S ROLE IN THE REALIZATION OF PROBLEM LOANS	214

22. <i>Chief Assist. Prof Nikolinka Ignatova –</i> KEY TRENDS IN THE RESIDENTIAL MARKET	223
23. <i>Assist. Prof Stelina Spasova –</i> OPTIONS FOR IMPLEMENTATION OF EUROPEAN PRACTICES FOR INVESTMENT IN REAL ESTATE FOR BALNEOLOGY AND SPA TOURISM.....	236
24. <i>Assist. Prof Rumen Velev –</i> ROLE OF INFRASTRUCTURE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF URBAN AREA.....	247
25. <i>Assist. Prof Nadya Gilina –</i> INSTITUTIONAL STRUCTURE OF THE REAL ESTATE MARKET	260
26. <i>Ph.D. student Boyko Doychinov –</i> INVESTMENT POTENTIAL AND REGIONAL ASPECTS IN THE DEVELOPMENT OF THE MARKET INFRASTRUCTURE FOR WHOLESALE TRADE WITH FRESH PRODUCTS AND FLOWERS.....	267
27. <i>Ph.D. student Shi Yizhe –</i> THE ANALYSIS OF INFLUENCE OF FDI ON INCOME DISTRIBUTION – BASED ON FACTOR MODEL	278
28. <i>Assoc. Prof Rumen Kalchev, Ph.D. –</i> SAFETY IN CONSTRUCTION IN BULGARIA – SITUATION AND FORECASTS.....	286
29. <i>Professor, Doctor of Economic Sciences Oleg Sukharev –</i> METHODOLOGY OF INVESTMENTS MANAGEMENT INTO THE REAL ESTATE OBJECTS	295
30. <i>Professor, Doctor of Economic Sciences Oleg Sukharev –</i> THE THEOREM OF OPTIMUM STRUCTURE OF ECONOMIC SECTOR DEVELOPMENT (ON THE EXAMPLE OF ENGINEERING INDUSTRY).....	301
31. <i>Professor, Doctor of Economic Sciences Marina Yudenko, Ph.D. student Anastasiya Ilina –</i> TRANSACTION COSTS IN ENTREPRENEURS CONSTRUCTION ACTIVITY.....	311

32. <i>Professor, Doctor of Economic Sciences Nikolay Chepachenko –</i> PROBLEM QUESTIONS OF DEVELOPMENT OF THE COMPETITION OF THE CONSTRUCTION ORGANIZATIONS IN THE RUSSIAN MARKET OF HOUSING CONSTRUCTION	321
33. <i>Professor, Doctor of Economic Sciences Larisa Selyutina –</i> INNOVATIVE APPROACH TO THE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISES OF A BUILDING COMPLEX	333
34. <i>Professor, k.e.n. Anna Rulinsky, k.e.n. Oksana Zaitseva –</i> ANALYSIS OF PROBLEMS IMPLEMENTING THE DEVELOPMENT STRATEGY OF RAILWAYS OF RUSSIA UNTIL 2030	342
35. <i>Professor Tatiana Ivashentseva, Ph.D., undergraduate Anton Dityuk –</i> INVESTMENT HIGHLIGHTS TENEMENT HOUSES	350
36. <i>Professor Tatiana Ivashentseva, Ph.D.,</i> <i>undergraduate Dmitry Tretinnikov –</i> INNOVATIVE METHODS OF LOW-RISE HOUSE BUILDING STIMULATION	361
37. <i>Assoc. Prof Nadezhda Polovnikova, Ph.D. –</i> FORMS OF INTERACTION BETWEEN PARTICIPANTS OF INVESTMENT AND CONSTRUCTION COMPLEX IN COMPETITIVE ENVIRONMENT	371
38. <i>Assoc. Prof Anton Kogan, Ph.D. –</i> NEW WAYS OF EFFICIENCY ESTIMATION.....	379
39. <i>Assoc. Prof Nadezda Yermoshina, Ph.D. –</i> ISSUES PROMOTION INNOVATION IN CONSTRUCTION	386
40. <i>Assoc. Prof, Candidate of Sciences in Economy Alexandra Lyakh –</i> WAYS OF IMPROVEMENT OF LIVING CONDITIONS IN RUSSIA AND ABROAD	388
41. <i>Assoc. Prof Marina Mishlanova, Ph.D. –</i> DIAGNOSING NONEQUILIBRIUM PROCESSES IN THE INVESTMENT-CONSTRUCTION FIELD	397
42. <i>Chief Assist. Prof Katya Antonova, Ph.D. –</i> SUSTAINABLE BUILDINGS – CONSTRUCTION SECTOR PROSPECT	405

43. <i>Assist. Prof. Milena Ivanova</i> – LEGAL AND INSTITUTIONAL CONDITIONS FOR IMPLEMENTATION OF INNOVATION IN THE BUILDING ENTERPRISES.....	416
44. <i>Assist. Prof. Vanya Antonova</i> – OPPORTUNITIES FOR MINIMIZING THE RISK IN THE INVESTMENT PROJECTS	425
45. <i>Assist. Prof. Velina Georgieva</i> – EFFICIENCY AND COMPETITIVENESS OF PERFORMANCE OF CONSTRUCTION MACHINERY	438
46. <i>Ph.D. student Daniel Dechev</i> – MODELS OF PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIPS.....	444
47. <i>Ph.D. student Stanislav Todorov</i> – USING OF COMBINED TECHNOLOGY FOR STRENGTHENING OF LANDSLIDE AREAS (FOLLOWING THE EXAMPLE OF THE ALLEY ONE).....	453

БАЗИСНИ СТАНДАРТИ ПРИ ФАСИЛИТИ МЕНИДЖМЪНТА

Доц. д-р Иван Желев
Икономически университет – Варна

Ключови думи: фасилити мениджмънт, стандарти, жизнен цикъл на сградите.

Въведение. За да се осигури благоприятна работна среда с минимални разходи в сградите е необходима промяна в процесите по тяхното управление, с оглед разработване на качествени и потребителски ориентирани продукти и услуги. Това от своя страна доведе до усложняване на основните процеси и направи фасилити мениджмънта изключително важна дейност за организациите¹. Способността на различните организации да осъществяват ефективен фасилити мениджмънт понастоящем се превръща в ключова необходимост за всички организации.

Във връзка с посоченото, целта на автора на настоящия доклад е да изследва съществуващите базисни стандарти приложими при фасилити мениджмънта, с оглед да се подпомогнат собственици и мениджъри за ефективно управление на сградите през жизнения им цикъл. Настоящото изследване акцентира предимно върху добрите практики в областта на фасилити мениджмънта, използвани в бизнеса.

Осигуряване на ефективен фасилити мениджмънт. За да оцелее и да бъде конкурентоспособна една организация, трябва да бъде гъвкава по отношение на управлението на притежаваните от нея сгради и съоръжения, като реагира своевременно и адекватно на съвременните тенденции в тази област. За това е необходим ефективен фасилити мениджмънт, който, от една страна има за цел да запази и да увеличи стойността на материалните активи на организациите, а от друга страна да се изразходват минимални разходи за експлоатация, поддръжка и обновяване на сградите и съоръженията.

Фасилити мениджмънтът може да се разглежда като обособена.

¹ Понятието „организации“ е обобщаващо като обхваща всички държавни администрации, бизнес структури, неправителствени организации, основни, средни и висши училища, болници и всички, които притежават сгради и съоръжения.

специфична дейност на организациите, която е елемент на системата за управление и е свързана с неосновни дейности (пакет от услуги). Те подпомагат основната дейност на организациите като фокусът е ефективната експлоатация на сградите и съоръженията. В настоящия доклад под понятието „фасилити мениджмънт“ ще се разбира *„интегриране на процесите в рамките на организацията, които поддържат и развиват договорените услуги, и които подкрепят и подобряват ефективността на основната дейност“*.² Фасилити мениджмънт включва всички дейности, които осигуряват комфортна среда на живущите, работещите или посещаващите дадената сграда.

Следователно, фасилити мениджмънта на дадена организация, решава проблемите, свързани с осигуряване на комфортна работна среда или за използване на благоприятни възможности за намаляване на разходите за поддръжка и подобрения, възникващи при експлоатацията на сградите.³ Обобщаването на добрите практики в областта на фасилити мениджмънта е довело до създаването на базисни стандарти, които могат да бъдат определени като средство за постигане на определени цели, а целите са свързани с постигането на благоприятна работна среда с минимални разходи.

Когато се говори за ефективен фасилити мениджмънт, се има предвид такова управление, което осигурява постигането на предварително набелязани цели за равнище на обслужване с минимални разходи за експлоатация, поддържане и подобрения на сградите.

Сградите се различават по размери, година на построяване, енергийна ефективност, степен на въздействие върху околната среда и конкретни финансови резултати, но всички те се управляват по едни и същи принципи, прилагат се еднакви процедури, преминава се през едни и същи управленски процеси. Познаването и прилагането на определени методи за тяхното управление, увеличава вероятността от получаването на по-добри финансови или други резултати.

Съществуват редица добри бизнес практики, които не зависят от конкретната сграда. Тяхното използването по определената методика и регламенти, превръща прилагането на съвременния фасилити мениджмънта в предсказуемо успешен инструмент. Това от своя

² Вж. Стандарт EN 15 221-1:2006.

³ Вж. по подробно: Желев, Ив. Фасилити мениджмънтът – съвременен подход за управление на сгради и съоръжения в България, Сп. Известия на ИУ-Варна, кн. 4, 2011 г. стр. 44.

страна е свързано с изискването за активно внедряване и прилагане от собствениците на сгради на базисни стандарти по фасилити мениджмънт.

Жизнен цикъл на сградите. Изясняване на мястото на базисните стандарти по фасилити мениджмънт е представено чрез модел за управление на сградите (вж. фиг. 1). На фигурата е видно, че за изпълнение на подкрепящи (неосновни) процеси в рамките да дадена организация е необходим фасилити мениджмънт. Той е целесъобразно да се прилага през целия жизнен цикъл на сградите.

Жизненият цикъл на сградите е различен от жизнения цикъл на обичайните стоки за дълготрайна употреба.⁴ Той може да включва следните етапи: концепция за сградата, планиране; проектиране; строителство; въвеждане в експлоатация и ползване; физическо и морално остаряване; поддръжка и обновяване (основен ремонт и модернизация); невъзстановимо физическо изхабяване, разрушаване; смяна на собственици.⁵

Според ISO 15686-1:2011 жизненият цикъл на сградите включва: инициране на проекта, дефиниране на проекта, проектиране, строителство, въвеждане в експлоатация, експлоатация, поддръжка, ремонт, подмяна, разрушаване и окончателно премахване/продаване, рециклиране или повторна употреба на актива или части от него, включително неговите компоненти, системи и строителни услуги.⁶

За целите на настоящия доклад приемаме, че жизненият цикъл на сградите обхваща четири основни етапа: построяване, експлоатация, поддръжане и развитие на сградата (вж. фиг. 2).

През етапа на построяване на сградата е необходимо даден инвеститор (публична институция или бизнес организация) да реализира строителен проект за конкретен строеж. Това е свързано с планиране на проекта, осигуряване на финансиране, проектиране и

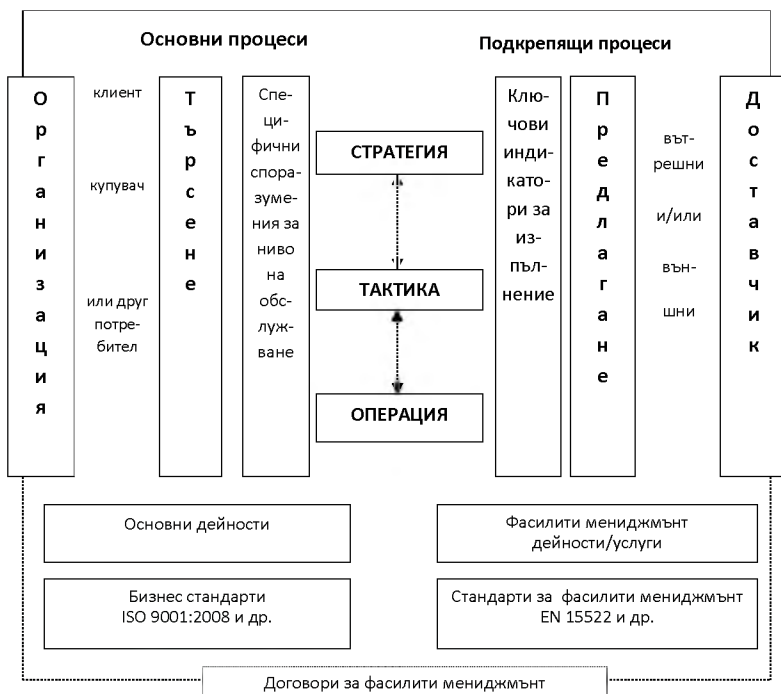
⁴ Вж. по-подробно: Желев, Ив. Основни насоки за подобряване на управлението на жизнения цикъл на сградите. София, УНСС, 2012, с. 55.

⁵ Адаптирано от автора по Горемькин, В., Эл. Бугулов. Экономика недвижимости. Москва: Филинь, 1999, с. 34, където са дадени четири различни аспекти на жизнения цикъл на недвижимата собственост.

⁶ Стандартът идентифицира и установява общи принципи за планиране на експлоатационния живот на сградите и включва систематична рамка за планиране на сградата или строителните работи по време на целия жизнен цикъл или оставащия жизнен цикъл на съществуващи сгради или строителни работи, вж. <http://www.iso.org/> - сайт на Международна организация по стандартизация.

строителство, като стремежът на инвеститорите е да се изразходват ефективно предвидените средства.

Както е известно, този етап от жизнения цикъл на сградите обхваща отделни процеси като “Инвестиционно проучване”, “Инвестиционно проектиране” и “Строителство”, които се извършват от инвеститора или компании за управление на проекти и други заинтересовани страни като проектанти, строителни предприятия, консултанти, доставчици и други.⁷



Фиг. 1. Място на стандартите за фасилити мениджмънт в Модел за управление на сградите⁸

Основните решения на инвеститора, които влияят върху жизнения цикъл на сградата по време на инвестиционното проучване,

⁷ Вж. Желев, Ив. Управление на инвестиционния процес. Варна: Наука и икономика, 2009, с. 57.

⁸ Фиг 1. е разработена от автора на основание приложение А1 от стандарт EN 15 221-1: 2006.

които се описват подробно в заданието за проектиране, са свързани с: избор на терен, ориентация на сградата; размер на инвестициите; конструктивна система; форма, обем и съдържание на сградата, разположението на прозорците и степента на остъкляване на фасадата; основни строителни материали, технологии, машини и съоръжения, обзавеждане; степен на енергийна ефективност; микроклимата в сградата (отопление, климатизация и вентилация); основните изисквания към съоръжения (примерно асансьори), инсталациите и други.

Основните решения на инвеститора, които влияят върху жизнения цикъл на сградите по време на инвестиционното проектиране са свързани с представяне на варианти на проектни решения и одобряване от инвеститора (или негови експерти) на: всички компоненти на сградата – форма, етажи, функции и размери на помещенията, функции на площите, фасади, изолации, материали, детайли и др.; сградни съоръжения, технологии, машини, системи, инсталации, обзавеждане; количествено-стойностни сметки.



Фиг. 2. Приложими стандарти по време на жизнения цикъл на сградите

По време на изграждането на сградата е възможна промяна на проектни решения, с оглед отстраняване на грешни или липсващи

проектни решения, допълване и подобряване на отделни технически или икономически параметри на сградата и други, които оказват влияние върху жизнения цикъл на сградата.

През етапа на експлоатация на сградата стремежът на собствениците е да се постигнат ефективна експлоатация на помещения и пространства и необходимата работна среда с минимални средства. Този етап обхваща отделни процеси, свързани с разходите за енергия (отопление или охлаждане, осветление) и за непрекъснатата работа на различни съоръжения, мрежи или системи в сградите като асансьори, ел. инсталация, почистване, анализ на получените доходи, сравнителен анализ между проектните и фактическите показатели за възвръщаемостта на инвестициите, и други, които се извършват от персонал на собственика или чрез договори за аутсорсинг от фасилити мениджмънт компании.

През етапа на поддръжка на сградата целта на собствениците е с минимални разходи да осигурят непрекъснатата работа на всички съоръжения, системи и елементи на сградата, както и запазване на нейната стойност. Извършват се дейности свързани с профилактика, планови и извънпланови текущи ремонти, планиране и анализ на разходите за поддръжка на сградите и други. Специфични изисквания има за поддръжката на сгради паметници на културата.

През етапа на развитие на сградата, целта на собствениците е, от една страна да повишат функционалността и осигуряване на съвременни стандарти на благоприятна работна среда, а от друга да повишат нейната пазарна стойност.

При съществуващите сгради е необходимо периодично осъществяване на строителни проекти за обновяване, свързани с основен ремонт (подмяна на елементи, тъй като имат определен срок на годност), подобряване на енергийната ефективност и функционалност, саниране, модернизация, реконструкция, надстрояване, пристрояване и други, съобразно интересите на собствениците.

Към този етап се отнася разрушаването на съществуваща сграда и изхвърлянето на отпадъците, поради различни причини, свързани с морално и физическо остаряване, промяна на концепцията на урегулвания поземлен имот и други.

Кратка характеристика на стандартите. Според Български институт по стандартизация стандартът е документ, създаден чрез консенсус и одобрен от признат орган, който определя за общо и пов-

тарящо се прилагане правила, насоки или характеристики за дейности или техните резултати за постигане на оптимален ред в дадена съвкупност от обстоятелства.⁹

В областта на стандартите съществува йерархия, която е както следва:

1. Международен е стандартът, който е приет от международна организация по стандартизация или от международна организация с дейност по стандартизация и е общодостъпен, например Международна организация по стандартизация (ISO).

2. Регионален стандарт е стандарт, който е приет от регионална организация по стандартизация или от регионална организация с дейност по стандартизация и е общодостъпен - Европейски комитет по стандартизация (CEN).

3. Национален стандарт е стандарт, който е приет от национален орган по стандартизация и е общодостъпен, за нашата страна това е Български институт по стандартизация (БИС).¹⁰

4. Стандарт на дадена организация (бизнес, публична или друга) е този, който е приет от ръководните органи на организацията и е публично достъпен и всички заинтересовани страни са запознати с него.

Известно е, че при управлението на фирмите, в т.ч. и на сградите се използват различни стандарти, които подпомагат процесите на управление.

Инициативата да се създаде европейски стандарт за фасилити мениджмънт се е породила през 2002 г. След това е било прието, че за постигането на тази цел трябва да бъдат разработени и публикувани предварителни стандарти. Първият резултат от този процес са стандартите EN 15221-1:2006 и EN 15221-2:2006. Въз основа на обсъжданията в развитието на тези два стандарта, е взето решение да се разработят четири нови европейски стандарти за качество, таксономия, процеси и за измерване.

Стандарти, EN 15221-3, EN 15221-4, EN 15221-5 и EN 15221-6 са разработени и приети на основата на набор от принципи, залегнали в подхода към фасилити мениджмънта в стандарта EN 15221-1, за да се осигури съгласуваност. След приемането на тези шест стандарта

⁹ Вж. Български институт за стандартизация - http://www.bds-bg.org/pages/?button_id=20

¹⁰ Вж. по-подробно: Български институт за стандартизация - <http://www.bds-bg>

продължава разработването на европейски стандарт за сравнителен анализ (бенмаркинг) на фасилити мениджмънт (проектостандарт 15221-7).

Приложимите стандарти при фасилити мениджмънта обхващат следните:

1. БДС EN 15221-1:2009. Управление на сградния фонд. Част 1: Термини и определения. Този европейски стандарт дава съответните термини и определения в областта на фасилити мениджмънта. По този начин той дава представа за обхвата на фасилити мениджмънта.

2. БДС EN 15221-2:2009. Управление на сградния фонд. Част 2: Указания за разработване на договори за управление на сградния фонд. Този европейски стандарт дава насоки относно подготовката на договори за управление на сградния фонд. Прилага се за фасилити мениджмънт договори за публични и частни организации, както и за вътрешни клиенти; фасилити мениджмънт на взаимоотношенията с доставчици на услуги; пълната гама от услуги за фасилити мениджмънт; двата вида на доставчици на фасилити мениджмънт (вътрешни и външни); всички видове работни среди (напр. промишлени, търговски, администрация, военни, здравеопазване и др.). Прилага се за услуги, които са характеризират предимно от следните свойства: бизнес към бизнес услуги; доставчик на фасилити мениджмънт услуги; повтарящи се операции от типа с по-голяма продължителност от една година.

3. БДС EN 15221-3:2012. Управление на сградния фонд. Част 3: Указание за постигане на качество при управление на сградния фонд. Това е европейски стандарт, който дава насоки за измерване, постигане и подобряване на качеството при управление на сградния фонд. Те представляват допълнителни насоки на ISO 9000, EN ISO 9001, EN 15221 и EN 15221-2. Стандартът осигурява основни процедури за управление и управленски теории. Този стандарт се прилага за: фасилити мениджмънт в обществени и частни организации; връзките между организацията на клиента и доставчиците на услуги; пълния обхват на процеди продукти/услуги и дейности; и двата вида на доставчици на фасилити мениджмънт услуги (вътрешни и външни); всички видове работни среди (напр., промишлени, търговия, държавните институции, здравеопазване и др.).

4. БДС EN 15221-4:2012. Управление на сградния фонд. Част 4: Таксономия, класификация и структури в управлението на сградния

фонд. Фасилити мениджмънтът обхваща и интегрира много широк обхват на процесите, продуктите/услугите, дейностите и обектите. Този стандарт въвежда концепцията на стандартизирани (класифицирани) процеси, продукти/услуги, дейности и обекти. Обхватът на този стандарт е да се осигури таксономия за фасилити мениджмънт, която включва: съответната взаимовръзка на елементите и техните структури във фасилити мениджмънта; определения на термините и съдържанията, с оглед да се стандартизират продукти/услуги, които осигуряват основа за международна търговия, управление на данни, разпределението на разходите и сравнителен анализ; разширяване на основния фасилити мениджмънт модел, даден в EN 15221-1, при добавяне на времевата скала под формата на цикъл на качеството, наречен PDCA (планирай, направи, провери, действай).

5. БДС EN 15221-5:2012. Управление на сградния фонд. Част 5: Указание относно процесите при управление на сградния фонд. Този европейски стандарт дава насоки за фасилити мениджмънт организации за развитие и усъвършенстване на своите процеси в подкрепа на първичните процеси. Настоящият стандарт определя основните принципи, описва високо ниво фасилити мениджмънт процеси, стратегически списъци на процеси, тактически и оперативни процеси и предоставя примери на работните процеси.

6. БДС EN 15221-6:2012. Управление на сградния фонд. Част 6: Измерване на площи при управление на сградния фонд. Този европейски стандарт установява обща основа за, планиране и проектиране и управление на работното пространство, финансова оценка, както и инструмент за сравнителен анализ в областта на фасилити мениджмънт. Този стандарт обхваща измерване на площ и пространство за съществуващите собствени или наети сгради, както и сгради в състояние на планиране и развитие. Този стандарт представлява рамка за измерване на подовете в рамките на сгради и площи извън сградите. В допълнение, тя съдържа ясни термини и определения, както и методите за измерване на хоризонтални площи и обеми в сгради и / или части от сгради, независимо от тяхната функция.

Приложими стандарти за управление на проекти съществуват в две големи направления - съвременните бизнес ориентирани методи и на организациите за международно развитие.

1. ISO 21500:2012. Ръководство за управление на проекти. Стандартът предоставя комплексно ръководство за принципите и практи-

ките на управление на проекти, които са важни и влияят върху успешното изпълнение на даден проект. Този стандарт дава възможност на членовете от всякакъв тип организация да разберат как управлението на проекти успешно се вмести в съвременната бизнес среда.¹¹

2. The Guide to Project Management Body Of Knowledge (The PMBOK® Guide — Fourth Edition (Ръководството за знания по управление на проекти)¹² включва съвкупността от знания по управление на проекти, отнасящи се до конкретни области: строителния отрасъл и правителствения сектор. Други стандарти са: стандарт за управление на програми стандарт за управление на портфейли; стандарт на модел постигане на организационна зрелост за управление на проекти.

3. PRINCE 2 (Projects IN Controlled Environment)¹³ е британски стандарт, който възниква през 1989 г. Той е създаден за управление на британските държавни проекти в областта на информационните и телекомуникационните технологии.

Приложимите стандарти за зелено строителство на сградите са обхвата на устойчивото строителство. Устойчивото строителство се оценява с икономически, социални и екологични показатели като за целта съществуват различни стандарти. По съществените и популярни в практиката стандарти за зелено строителство, които се прилагат и в нашата страна са:

1. BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method) - Това е стандарт и метод за оценка на зелени сгради въведен за първи път през 1990 г. като 200 000 сгради, са сертифицирани по BREEAM и има над един милион регистрирани оценки.¹⁴

2. LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) - ръководството за енергийно и екологично проектиране е международно признат сертификат за зелено строителство от САЩ, като целта е намаляване въздействието на жизнения цикъл на сградите върху

¹¹ Вж. по-подробно в сайта на Международната организация за стандартизация: <http://www.iso.org>.

¹² Вж. по-подробно: Международен институт по управление на проекти (Project Management Institut (PMI) - <http://www.pmi.org/PMBOK-Guide-and-Standards.aspx>.

¹³ Вж. по-подробно на сайта на Фондация и ресурси за обучение на <http://www.prince2.com>.

¹⁴ Вж. по-подробно на сайта на <http://www.breeam.org/>.

околната среда.¹⁵

3. CASBEE - система за оценка на ефективността на строителната среда, създаден в Япония през 2001 г.¹⁶

4. GSBC е германски сертификат за устойчиви сгради.

Приложимите стандарти за енергийна ефективност за нови и съществуващи сгради, които са в съответствие с Директива 2010/31/ЕС¹⁷. Могат да се посочат следните основните стандарти за енергийна ефективност на сградите:

1. PHS (Passive House Standard) - стандартът „Пасивни сгради“ е демонстриран за първи път през 1990 г.

2. Energy Star (ES) - стандартът създаден през 1992 г. от Американската агенция за защита на околната среда като целта е намаляване на консумацията на енергия от продуктите за потребление като повечето видове сгради могат да използват този стандарт за измерване на енергийната си ефективност.

3. ISO 21930 – стандартът представлява екологична декларация за строителни продукти.

4. ISO 21931 – стандартът включва рамка за методите на оценка на енергийната ефективност и екологичните характеристики на сградите и около тях.

5. PHPP (Passive House Planning Packag - това е метод (софтуер) за проектирането и изпълнението на пасивни сгради, при които енергийната консумация е под 15 KW/м² или 120 KWha/м². Този модел има голямо приложение в практиката за оценката на пасивните сгради.¹⁸

Приложимите стандарти при системи за управление на информационната сигурност включват:

1. ISO/IEC 27000:2009 осигурява преглед на системи за управление на информационната сигурност, които представляват предмет на информационната система за управление на сигурността на фамилията стандарти, и определя свързаните с тях условия. В резултат

¹⁵ Вж. по-подробно на сайта LLED - <http://www.leed.net>.

¹⁶ Вж. по-подробно на сайта на CASBEE <http://www.ibec.or.jp/CASBEE/english/index.htm>.

¹⁷ Вж. Директива 2010/31/ЕС относно енергийните характеристики на сградите, достъпна на - <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:153:0013:0035:BG:PDF>

¹⁸ Вж. по-подробно в сайта - <http://www.passiv.de>, откъдето може да се закупи софтуера, както и на сайта на сдружение „Пасивни сгради България“ - <http://passive.bg>.

на прилагане на стандарта от всички видове организация се очаква да получат преглед на системата за управление на информационната сигурност, въвеждане на система за управление на информационната сигурност.

2. ISO/IEC 27010:2012 дава насоки в допълнение към насоките, дадени в семейството от стандарти за прилагане на системи за управление на информационната сигурност в рамките на обмена на информация. Стандартът предвижда контрол и насоки, конкретно свързани с инициране, внедряване, поддържане, както и подобряване на сигурността на информацията в организационни и междусекторни комуникации.

Заключение

Изхождайки от изложеното по-горе могат да се направят следните основни изводи и препоръки:

1. Фасилити мениджмънтът на дадена организация решава проблемите, свързани с осигуряване на комфортна работна среда с минимални разходи за поддръжка и подобрения, възникващи при експлоатацията на сградите.

2. Налице са добри практики, които обобщават световния опит под формата на стандарти в областта на фасилити мениджмънта.

3. Целесъобразно е да се разучават и внедряват разгледаните в настоящия доклад базисните стандарти при фасилити мениджмънта от собственици и мениджъри на сгради.

4. Препоръчително е на основата на базисните стандарти за фасилити мениджмънт да се разработят такива фирмени стандарти в конкретната организация, с оглед да се отчетат големината, спецификата на основните дейности, технически параметри на сградите и др.

Разгледаните въпроси за приложението на базисните стандарти при фасилити мениджмънта имат голям обхват и посочените характеристики на някои от тях е начален опит, който може да бъде усъвършенстван. Тяхното творческо приложение от собствениците на сгради е възможен път за запазване и нарастване стойността на материалните активи и подобряване финансовите резултати от основната дейност на организациите.

BASIC STANDARDS FOR FACILITY MANAGEMENT

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

Abstract: To provide conducive working environment with minimum costs in buildings requires a change in their management processes towards the use of good business practices. The report explores the existing basic standards applicable to facility management in order to help manage the life cycle of buildings.

Keywords: facility management, standards, life cycle of buildings.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ИПОТЕКИ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ДОСТУПНОГО ЖИЛЬЯ

*Доц., к.э.н. Светлана Николихина
Санкт-Петербургский государственный
инженерно-экономический университет, Россия*

Ключевые слова: ипотека, процентная ставка, срок кредитования, платежеспособность, заемщик, банк.

Ипотечное жилищное кредитование стало составной частью государственной жилищной политики.

В первые годы появления ипотечного кредитования стало очевидно, что успешное и динамичное развитие рынка ипотечного жилищного кредитования в России невозможно без активного участия в этом процессе государства. Необходимо было разработать общую концепцию развития ипотечного кредитования, определить приоритеты в механизмах рефинансирования, создать инфраструктуру ипотечного рынка.

В России проблема обеспеченности жильем достаточно острая (около 60 млн. человек нуждаются в жилье). Вместе с приходом рыночной экономики произошло такое повышение цен на жилье, что оно стало практически недоступным для большинства населения. Для решения данной задачи на сегодня – самым распространенным механизмом является ипотечное кредитование.

Ипотечное кредитование – наиболее динамично развивающаяся часть программы «Жилище». По данным Ассоциации российских банков, объем выданных ипотечных кредитов в России составил на конец 2007 г. – 556,5 млрд. руб., 2008 г. – 655,8 млрд. руб., 2009 г. – 152,5 млрд. руб., 2010 г. – 380,1 млрд. руб., 2011 г. – 716,9 млрд. руб.

На данном этапе ипотечные кредиты банками выдаются под 9-15% годовых (рис. 2). Это значит, что за 20 лет заемщик возвращает стоимость 2-3 квартир, приобретая только одну. По телу кредита он платит только за одну квартиру, а за срок кредитования (20 лет) еще производит выплату в размере 180% от стоимости приобретаемой квартиры. Выходит, что банку потребитель ипотеки отдает квартиру, а то и две. В мировой практике считается не более 2,5% приемлемой

ставкой по ипотеке, то есть когда отдается банку дополнительно еще полквартиры. Для того чтобы это было возможно в России, необходимо, чтобы уровень инфляции был на отметке 1,5% годовых, что пока недостижимо.

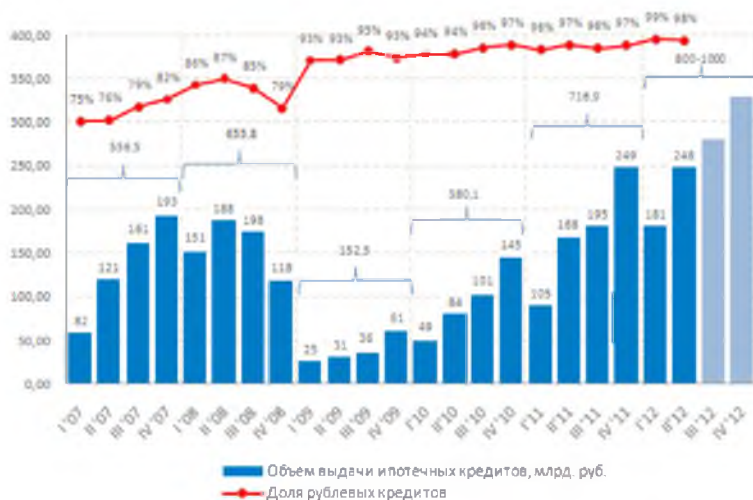


Рис. 1 Динамика объема выдачи ипотечных кредитов и доли ипотечных кредитов в рублях в 2007-2011 гг.

Существует проблема первого взноса. На данном этапе появились программы без первоначального взноса, но у большинства банков необходимо внести 20-30% стоимости жилья сразу. После внесения данного взноса, банки снижают процент до 9% годовых. Надо заметить, что если первый взнос – нулевой, то вы не получите ипотеку меньше, чем под 15% годовых.

Среди положительных тенденций последних лет можно отметить увеличение числа кредиторов. В настоящее время на рынке ипотечного кредитования действуют крупные и средние банки, в том числе и иностранные, развивающие свои ипотечные программы (Сбербанк, Внешторгбанк, Газпромбанк, Уралсиб, Райффайзенбанк, Московский кредитный банк, Промстойбанк и др.). Также на рынке ипотечного кредитования действует группа специализированных ипотечных банков (Банк Дельта-Кредит, Банк Московское ипотечное агенство, Национальная ипотечная компания, Городской ипотечный банк), Агенство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК)

и региональные агенты - специализированные компании или банки, имеющие поддержку местных властей.

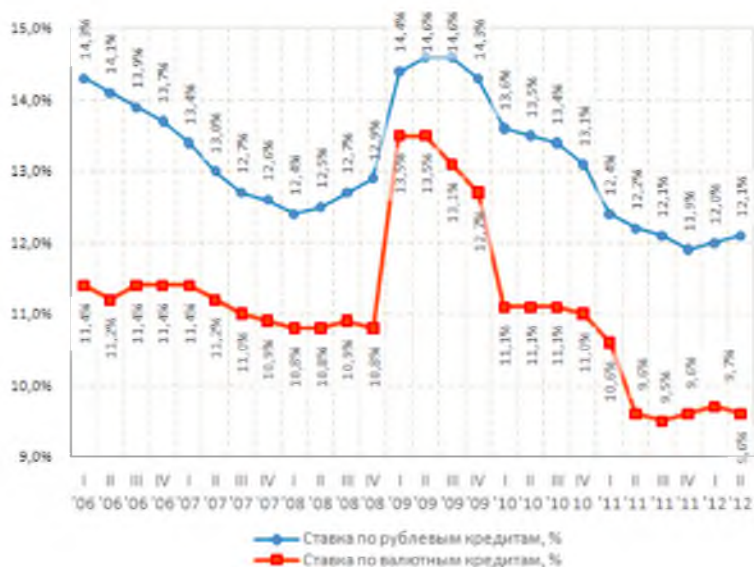


Рис. 2 Динамика средневзвешенной процентной ставки по выданным ипотечным кредитам в 2006-2012 гг.

Новыми тенденциями является появление рублевых кредитов с плавающей ставкой, перекредитование и предоставление ипотечных кредитов без первоначального взноса. В Европе на условиях «плавающей ставки» выдается до 80% кредитов. Плавающая ставка состоит из двух частей: фиксируемый процент, который устанавливается банком, и специальный индекс (в том случае, если ссуда предоставляется в валюте - libor, и если кредит выдается в рублях - MosPrime). Преимущество состоит в том, что в случае снижения уровня инфляции в стране и улучшения национальных макроэкономических показателей значение индекса MosPrime будет снижаться, и следовательно, уменьшаются и процентные выплаты по кредиту.

Новым и наиболее популярным методом конкурентной борьбы за клиентов на ипотечном рынке стала ипотека с отсрочкой или отменой первоначального взноса.

Несмотря на рост предложения банковских ипотечных продуктов, для существующего рынка ипотеки пока доступным является

стандартизированный продукт, который не способен обеспечить потребности различных категорий заемщиков.

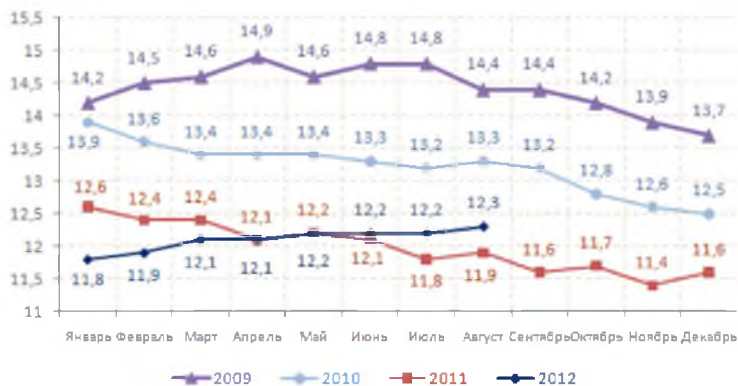


Рис. 3 Ставки по ипотечным кредитам в рублях, выданных в течение месяца за 2009-2012 гг.

В западных странах банки реализуют программы ипотечного кредитования на суммы, которые превышают стоимость предмета залога (заемщик берет деньги и на покупку квартиры или дома, а также и на ремонт). Существуют специальные программы, по которым жилье вместе с долгом переходит по праву наследования, распространены кредиты с понижающим аннуитетом, действующие в расчете на пожилых людей. По такой кредитной схеме, человек, выходя на пенсию, вначале платит большую сумму по кредитованию за счет пенсионных накоплений, а далее выплаты снижаются. Существуют особые кредиты на недвижимость, которую после приобретения планируют сдавать в аренду. Оформив такой кредит, заемщик, имея постоянный доход от аренды, направляет его на покрытие платежей по кредиту, и льготу по налогу на прибыль с данного дохода аренды недвижимости.

В современной России условия коммерческой банковской ипотеки диктует рынок: ограниченность долгосрочных кредитных ресурсов банков; издержки по совершенствованию сделок ипотечного кредитования населения; высокий кредитный риск, связанный с правовыми и судебными сложностями при обращении взыскания на жилье, являющееся предметом залога; с проблемами выселения и реализацией на торгах предмета залога. Снижению ставок препятствует и неопределенность макроэкономической и отчасти институ-

циональной обстановки, низкое качество судебной системы, слабое развитие инфраструктуры ипотечного кредитования (банки, ипотечные агентства, система рефинансирования), отсутствие кредитных историй у большинства россиян и распространенность теневых отношений, неустойчивый уровень доходов и занятости основной массы населения, относительно высокая инфляция.

Сложившимся инструментом инвестирования на отечественном фондовом рынке стали паевые инвестиционные фонды. В состав активов закрытых паевых инвестиционных фондов могут входить: денежные средства, в том числе иностранная валюта; государственные ценные бумаги РФ и субъектов РФ; денежные требования по обеспеченным ипотекой обязательствам из кредитных договоров, в том числе оформленных залладными. Существуют определенные ограничения относительно ипотечной составляющей: запрещение смешивать объекты залога (жилой ипотеки и другой); величина основного долга по кредиту не должна превышать 70% от рыночной стоимости недвижимости, выступающей предметом ипотеки.

В целях доступности ипотечных кредитов для населения, а также активизации банков как первичных кредиторов должно содействовать развитие унифицированной системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов. Согласно концепции развития данной системы ее основными характеристиками должны стать: доступность для большого количества банков – первичных кредиторов; внедрение стандартов выдачи и обслуживания ипотечных жилищных кредитов на территории всей страны; достаточно быстрая скорость оборота капитала первичных кредиторов и операторов вторичного рынка; низкие транзакционные издержки; широко развитая инфраструктура, которая занимается обслуживанием участников унифицированной системы рефинансирования.

Совершенствовать систему ипотечного кредитования за счет только собственных средств в настоящий момент могут несколько десятков российских банков. В регионах главным участником является Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), созданное Правительством РФ в 1997 году. Первоочередными задачами агентства являются рефинансирование выданных первичными кредиторами ипотечных жилищных кредитов непосредственно за средства, которые привлекаются путем размещения на российском фондовом рынке ценных бумаг, а также разработка и внедрение ос-

новополагающих стандартов на всевозможных уровнях и в разных сегментах ипотечного рынка. Непосредственно агентство не выдает кредиты, эти функции выполняют его партнеры – банки и ипотечные операторы, с помощью которых агентство реализует свою ипотечную программу. Средства на ее осуществление АИЖК берет так же, как и американские ипотечные агентства, размещая свои облигации под государственные гарантии на рынке. Двухуровневая модель является наиболее прогрессивной и в определенной степени наиболее стабильной так, как большинство ценных бумаг, которые обеспечивают приток кредитных ресурсов в систему, имеют срок погашения и объявленную доходность. Не все попытки внедрить данный механизм в развивающихся и переходных экономиках можно определить, как успешные.

Деятельность АИЖК ориентирована в первую очередь на население со средним уровнем дохода и имущественного положения. Государственная поддержка системе предоставляется в размерах, которые необходимы для установления рыночных механизмов функционирования необходимых секторов экономики. По мере развития, а также совершенствования рыночной базы роль государства будет снижаться, и направляться в те сегменты, где рыночные механизмы еще не сформировались.

Рынок коммерческой ипотеки в основном ограничивается территориями Москвы и Санкт-Петербурга, где присутствует основной спрос на «рыночные» ипотечные кредиты. В значительно меньших объемах коммерческая ипотека действует в ряде крупных городов и наиболее успешных нефте- и газодобывающих субъектах РФ. Многие банки планируют выход на региональные позиции и внедрение программ ипотечного кредитования в средних и мелких городах, но платежеспособный спрос здесь существенно ниже.

Региональные программы ипотечного кредитования развиваются благодаря бюджетным схемам и зависят от поддержки региональных и местных администраций и крупных компаний. Сохранение социальных обязательств по предоставлению жилья отдельным категориям населения и очередникам в условиях сокращения федерального финансирования и падения объемов жилищного строительства подталкивает администрации городов и регионов к развитию так называемой социальной ипотеки, созданию фондов, использующих бюджетные дотации для внедрения нескольких кредитных схем: кре-

дитование заемщиков по ставке ниже рыночной; субсидирование рыночной ставки по банковскому кредиту; к организации долгосрочных сбережений населения через ссудно-сберегательные кассы, потребительские кооперативы, кредитные союзы.

MODERN MORTGAGE FEATURES IN THE CONTEXT OF THE AFFORDABLE HOUSING MARKET FORMATION

Assoc. Prof. Svetlana Nikolikhina, Ph.D.

Saint-Petersburg State University of Engineering and Economics, Russia

Abstract: The article discusses the changes in mortgage lending that occur in the process of creation of well-functioning system of affordable low cost housing for Russian citizen, based on market principles of housing purchases.

Keywords: mortgage, interest rate, term, creditworthiness, debtor, bank.

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Доц. д-р Ольга Бузу
Технический Университет Молдовы

Ключевые слова: теория оценки, оценка недвижимого имущества, подходы к оценке, жизненный цикл рынка недвижимости

Одной из наиболее актуальных проблем, связанных с недвижимым имуществом, является адекватное определение его стоимости. Стоимостная оценка недвижимого имущества как новый вид профессиональной деятельности появилась в странах Содружества независимых государств, Центральной и Восточной Европы относительно недавно, одновременно с процессами создания основ рыночной экономики и приватизацией государственной собственности. Определенное время потребовалось для освоения методов рыночной оценки, на понимание сущности рыночной стоимости недвижимого имущества. К настоящему времени в Республике Молдова и в других странах переходной экономики сформировалась правовая, нормативная, методологическая среда стоимостной оценки недвижимого имущества. При этом под стоимостной оценкой все чаще мы подразумеваем деятельность по определению рыночной стоимости недвижимого имущества.

В настоящее время, когда все более четко обозначается тренд экономической мысли в сторону экономики знаний, инновационной экономики, происходит пересмотр основных понятий теории стоимостной оценки, новое осмысление подходов и методов оценки недвижимого имущества. Для развития теории оценки нам представляется актуальным рассмотреть особенности применения различных подходов и методов оценки недвижимого имущества с позиций пост неоклассики, рассматривающей неравновесные рынки и поведение потенциальных продавцов и покупателей на этих рынках. Для специалистов-практиков, очевидно, большое значение могут иметь рекомендации по обоснованию применения тех или иных подходов к оценке на различных этапах жизненного цикла рынка недвижимого имущества.

Международные стандарты оценки различают три подхода к

оценке недвижимости: сравнительный, доходный и затратный. В рамках подходов различают методы оценки, представляющие собой конкретные способы расчета стоимости недвижимого имущества. Применяемые в настоящее время подходы к оценке были сформулированы в начале XX века в рамках неоклассической экономической теории. С течением времени совершенствовалась техника расчетов, появлялись новые методы анализа, стали применяться методы экономико-статистического анализа рынка, расчеты стоимости выполнялись по все более совершенным моделям, однако сущность подходов к оценке осталась неизменной.

В настоящей работе автор ставит задачу выполнить сравнительный анализ экономического содержания каждого из них, выявить особенности применения подходов к оценке в условиях равновесного рынка и с точки зрения пост неоклассической экономики.

Подходы к оценке недвижимого имущества в условиях равновесного рынка (неоклассическая экономика)

Основная идея *затратного подхода* состоит в том, что ни один объект недвижимого имущества не может стоить больше, чем сумма затрат на создание аналогичного объекта. Подход основан на определении суммы восстановительной стоимости улучшений (зданий и сооружений) и рыночной стоимости земельного участка, на котором расположены эти улучшения.

Затратный подход применяется при оценке новых и недавно построенных объектов, при оценке объектов незавершенного строительства; при переоценке основных фондов предприятий, для обоснования строительства новых объектов недвижимости; при оценке зданий и сооружений специального назначения; при оценке для целей страхования объектов недвижимого имущества.

Рассматриваемый подход предполагает определение одного из двух видов стоимости – полной стоимости замещения (replacement cost new) либо полной стоимости воспроизводства (восстановительной стоимости) (reproduction cost new).

В большинстве европейских стран применение затратного подхода ограничено. Его рекомендуют использовать при отсутствии возможности применения иных подходов к оценке. Однако на практике в ряде стран Европы этот подход широко применяется. Например, в Германии, в федеральном Законе об оценке 1988 года метод оста-

точной стоимости замещения рассматривается как один из методов оценки. Этот закон рекомендует применять как минимум два метода оценки стоимости, одним из которых довольно часто является метод остаточной стоимости замещения. В Испании методы оценки представлены в Декрете об оценке 1994 года. Одним из официально признанных методов оценки здесь является метод восстановительной стоимости или остаточной стоимости замещения.

В последних выпусках Международных стандартов оценки затратный подход указан как один из трех подходов «на основе рынка». При этом он рассматривается как сравнительный, так как он предполагает возможность рассматривать в качестве заменителя объекта оценки другой объект, «который либо является копией оригинала, либо может обеспечить равную полезность»¹. Подтверждением рыночного характера затратного подхода является и то, что в стоимость нового строительства включают косвенные затраты предпринимателя и его прибыль. Реакция рынка принимается во внимание при сравнении объекта оценки и нового построенного объекта оптимальной полезности.

Тем не менее, все чаще высказывается мнение, что затратный подход не является ни адекватным, ни целесообразным для определения рыночной стоимости, рыночной цены или любой другой, имеющей смысл стоимости². Затраты на воспроизводство имеют значение, но влияют, в первую очередь, на цену предложения. Этот подход считают излишне механистическим, калькуляционным и основанным на большом количестве предположений.

В Республике Молдова затратный подход в течение долгого времени был, и в настоящее время остается, самым популярным среди оценщиков. Он применяется почти во всех случаях оценки объектов недвижимого имущества, выполняемых оценщиками государственных предприятий, независимо от целей оценки. И если оценщики государственных предприятий обязаны использовать затратный подход в силу специальных инструкций, то оценщики частного сектора, как ни странно, также широко используют этот подход. Это связано с детальной проработкой нормативных документов, являющихся ос-

¹ Standardele Internaționale de Evaluare. 2007. Ediția a opta. / Trad. IROVAL.- București, 2007, пкт. 9.2.1.3.

² Киннард В. Новое мышление в теории оценки недвижимого имущества // Вопросы оценки, 2008, №1, с.7.

новой применения затратного метода.

Подход сравнительного анализа продаж в практике рыночной оценки является одним из самых распространенных и рекомендуется для оценки большинства видов объектов недвижимого имущества. Он применяется при оценке типовых (стандартных) объектов в условиях развитого рынка недвижимости, при наличии достоверной информации о недавних сделках с подобными объектами недвижимости. Алгоритм применения подхода сравнительного анализа продаж при определении рыночной стоимости объектов недвижимого имущества достаточно хорошо разработан в теории оценки и унифицировано применяется во всех странах.

В основе метода сравнительного анализа продаж лежат принципы спроса и предложения, замещения, равновесия и влияния внешних факторов. Принимая эти принципы за основу предположений, рассуждений и гипотез, рыночную стоимость объекта следует определять с учетом влияния условий местного рынка. При использовании сравнительного подхода важно обеспечить сопоставимость объекта, подлежащего оценке, и уже проданных объектов. Эти объекты могут быть сопоставимы по дате продажи, по физическим характеристикам и конкурентоспособности на одном и том же рынке.

Проблемы применения подхода сравнительного анализа продаж заключаются в следующем: это отсутствие достоверной информации о ценах продажи сопоставимых объектов; наличие временного лага между датой составления отчета об оценке и датой совершения сделки с оцениваемым объектом. Поскольку при применении сравнительного подхода используются данные о сравнительных продажах, осуществленных в прошлом, а для заключения сделки с оцениваемым объектом может потребоваться иногда несколько месяцев, то достаточно часто оцененная стоимость существенно отличается от цены продажи объекта.

Доходный подход к оценке недвижимости в ряде стран рассматривается в качестве основного метода, наиболее точно отражающего рыночную стоимость объекта недвижимого имущества, приносящего доход. Изложению доходного подхода посвящены многочисленные монографии и отдельные публикации. Наиболее известными являются труды российских и американских ученых И.Г.Тарасевича, А.Г.Грязновой, М.А.Федотовой, В.М.Рутгайзера, С.В.Грибовского, А.Дамодарана, Н.Фридмана, Н.Ордуэя и других. В трудах назван-

ных авторов достаточно подробно описан доходный подход, методы оценки и рекомендации по их применению. В целом доходный подход рассматривает данные о доходах и расходах, связанных с оцениваемым объектом недвижимого имущества, и позволяет определить его стоимость на основании капитализации или дисконтирования денежных потоков. Процедуры капитализации или дисконтирования предполагают преобразование дохода (чаще всего, чистого дохода) в стоимость объекта недвижимого имущества.

Целью данной работы не является исследование проблем применения подходов и методов оценки, поэтому остановимся на общеметодологических вопросах применимости всех трех перечисленных подходов оценки при определении рыночной стоимости или иной базы оценки.

Согласно неоклассической теории, одним из этапов процесса оценки является этап согласования результатов, полученных по каждому из примененных подходов. Предполагается, что на эффективном рынке применение всех трех подходов к оценке недвижимости приведет к получению одного и того же результата. Поскольку рынок недвижимости даже в неоклассической теории не рассматривается как равновесный, расхождение между полученными результатами объясняют несовершенством рынка недвижимости. В этих условиях представляется весьма актуальным определить приоритетность применения тех или иных подходов при определении стоимости различных видов недвижимого имущества. Эмпирическим путем установлена следующая очередность применения различных подходов к оценке (табл. 1).

Действительно, философия каждого из подходов существенно отличается, так же, как и стоимости, получаемые в результате применения разных подходов. Поэтому закономерно возникает вопрос: если сущность каждого из подходов так отличается, есть ли смысл сравнивать полученные результаты, а тем более их «согласовывать»?

В.Киннард в работе «Новое мышление в теории оценки недвижимого имущества» отмечает, что «... процесс приведения результатов каждого из подходов в соответствие друг с другом является в большей мере насильем над данными, чем процессом согласования»³. Эта идея находит свое дальнейшее развитие в условиях формирования инновационной экономики.

³ Киннард В. Новое мышление в теории оценки недвижимого имущества // Вопросы оценки, 2008, №1, с.7.

Таблица 1

**Приоритетность применения различных подходов
к оценке объектов недвижимости**

Виды объектов недвижимого имущества	Применяемые подходы к оценке		
	сравнительный	доходный	затратный
Объекты жилой недвижимости	1	3	2
Земельные участки, в том числе земли сельскохозяйственного назначения	1	2	Не используется
Коммерческая недвижимость	1	2	3
Промышленная недвижимость: - в условиях развитого рынка - в условиях слабо развитого рынка или его отсутствия	1 Не используется	2 Не используется	3 1
Объекты специального назначения	Не используется	Не используется	1

**Подходы к оценке недвижимого имущества
в условиях пост неоклассики**

Как известно неоклассическая экономика основана на гипотезе эффективного рынка. Однако реальный рынок не может быть таким в течении длительного времени. Рынок в каждый момент времени имеет разную доминирующую мотивацию. Поведение участников рынка отличается от предсказуемого поведения «рационального» продавца и покупателя. При проведении оценки, помимо поведения покупателя и продавца, необходимо учитывать мнение и отношение оценщика к стоимости объекта. Поэтому можно заключить, что каждый из подходов к оценке отражает субъективное мнение оценщика, собственника, потенциального покупателя о ценности объекта оценки. У каждого участника рынка – свои особые, часто противоположные интересы. Поскольку рынок является относительно эффективным только в отдельные моменты времени, в общем случае на рынке нет полной информации о ценах типичных сделок, о происходящих процессах и факторах, влияющих в каждый момент времени на стоимость объекта. Поэтому у типичных покупателя и продавца нет стремления максимизировать прибыль, а есть цель продать или

приобрести объект по наиболее вероятной цене для данного момента времени. Учитывая критически важную роль информации на рынке недвижимости при заключении сделки, можно утверждать, что все участники рынка стремятся найти приемлемое решение, которое удовлетворяло бы их запросам с учетом их уровня знаний.

Так как поведение покупателей и продавцов оказывает важнейшее влияние на формирование стоимости, рассмотрим каждый из подходов к оценке с точки зрения участников сделки.

Затратный подход в общем случае отражает затраты продавца на приобретение земельного участка и создание улучшений на нем. Ситуация, когда продавца устраивает стоимость, определенная затратным методом, означает, что он согласен получить выгоду от своей деятельности в размере понесенных затрат, а прибыль его будет равна средней рыночной прибыли, включаемой в расчет стоимости при использовании затратного подхода. Затраты по своему экономическому содержанию не являются стоимостью в обмене, а затратный метод, как следствие, нельзя рассматривать как метод определения стоимости, а скорее как технику определения дохода продавца (строителя, девелопера) при продаже объекта на равновесном рынке. По нашему мнению, использование затратного подхода наиболее оправданно при определении цены предложения.

Сравнительный подход позволяет определить рыночную стоимость объекта на равновесном рынке для оценки массовых (стандартных) объектов недвижимого имущества. Главная проблема сравнительного подхода связана с предположением о том, что тенденции рынка, мотивы приобретения объектов недвижимости, цены продажи, сложившиеся в недавнем прошлом, сохранятся и в будущем. По своей сути этот метод является констатацией факта совершения подобных сделок по определенной цене в прошлом. Этот подход не рассматривает создание стоимости, формирование цен, а только отражает текущую ситуацию на рынке. Если применять только сравнительный подход, то рынок отражал бы сам себя и не было бы видно динамики цен. Поскольку данный подход является констатирующим, он отражает поведение покупателей и продавцов при заключении сделок в недавнем прошлом и не позволяет судить о каких-то тенденциях в будущем. Стоимость, определенная сравнительным подходом, отражает согласие покупателя и продавца о передаваемой или получаемой ценности объекта недвижимого имущества.

Доходный подход по своей сущности является моделью инвестиционного анализа. Он основан на ожиданиях о получаемом чистом операционном доходе в будущем и на приведении этих доходов к моменту времени в настоящем, для которого определяется стоимость объекта. С точки зрения отражения мотивации участников рынка, этот подход больше отражает поведение потенциального покупателя, который видит определенную выгоду от владения объектом недвижимого имущества. С точки зрения учета фактора времени, этот метод влияет на формирование отношения к будущим доходам, генерируемым объектом недвижимости, и поэтому не может быть сопоставим со сравнительным методом, основанным на анализе цен продажи объектов недвижимости в прошлом.

На основании выполненного анализа можно заключить, что при использовании разных подходов к оценке будут получены разные не только по величине, но и по своей природе результаты, так как затратный подход отражает точку зрения продавца, доходный – точку зрения покупателя, а сравнительный подход констатирует цены продажи подобных объектов в недавнем прошлом.

Мы придерживаемся идеи о том, что нет необходимости согласовывать результаты оценки. Напротив, оценщик должен самостоятельно определять, какой из подходов предпочтительнее в том или ином случае оценки. При этом очень важно, кто является заказчиком оценки – продавец или покупатель. По нашему мнению, для принятия радикальных решений в теории оценки еще не накопилась критическая масса исследований, наблюдений, нет общепризнанных альтернативных методик. Но на современном этапе развития теории оценки уже можно предпринять некоторые меры в этом направлении, например, – определить приоритетность применения того или иного подхода на различных рынках.

Рассмотрим, как различные подходы к оценке проявляют свою сущность на разных этапах жизненного цикла рынка недвижимости. Рынок недвижимости представляет собой открытую систему, где в зависимости от конкретного этапа его развития может быть разное количество участников и разное количество объектов, выставляемых на продажу. Каждый этап жизненного цикла рынка характеризуется определенными показателями, тенденциями, спецификой поведения

продавцов и покупателей⁴. По нашему мнению, применение подходов к оценке существенно зависит также от того, для какого этапа жизненного цикла определяется стоимость объекта недвижимости (табл. 2).

Таблица 2

Подходы к определению стоимости недвижимого имущества на разных этапах жизненного цикла рынка недвижимости

Этапы жизненного цикла рынка	Соотношение спроса (С) и предложения (П)	Характеристика рынка	Цены на недвижимость	Применяемые подходы к оценке	Приоритетный подход
Этап спада	$C < П$	Рынок покупателя	Снижаются	Затратный, Сравнительный	Затратный
Этап поглощения	$C = П$	Стагнация	Минимальны	Затратный Сравнительный	Сравнительный
Этап роста	$C > П$	Рынок продавца	Повышаются	Доходный Сравнительный	Доходный
Этап насыщения	$C = П$	Стагнация	Максимальны	Доходный Сравнительный	Сравнительный

Этап спада на рынке недвижимости характеризуется избытком предложения новых и пустующих, предназначенных для продажи объектов. Предложение превышает спрос, поэтому продавцам необходимо предпринимать дополнительные маркетинговые усилия для обеспечения продажи объектов. Увеличение затрат на реализацию объектов недвижимости ведет к уменьшению величины среднеотраслевой прибыли, что постепенно приводит к выбытию части строительных фирм с рынка. Цены продажи объектов недвижимости снижаются, достигая величины рыночной стоимости, определенной затратным методом. Если продавец не найдет возможности повысить привлекательность сделки и объекта недвижимости в глазах покупателя, падение цен может продолжиться до уровня затрат на

⁴ Экономика и управление недвижимостью: Учебник для вузов/ Под общ. ред. П.Г.Грабового. Смоленск: Изд-во «Смолин Плюс», М.: Изд-во «АСВ», 1999, с.41-42.

создание и реализацию объекта недвижимости. Заключение сделок по ценам ниже уровня общих затрат лишена смысла даже на неэффективном рынке, в связи с чем на данном этапе строительная активность полностью прекращается, а продажа объектов недвижимости продолжается только потенциальными банкротами. Земельные участки не приобретаются, стоимость строительных материалов снижается. Наступает кризис в сфере строительства. Доходный метод является единственно приемлемым в данной ситуации, так как позволяет покупателю принять решение о выгодности приобретения объекта. Затратный метод необходим продавцу для определения максимально возможного уровня снижения цен на продаваемые объекты (для определения точки безубыточности). С точки зрения поведения участников рынка, этап спада можно назвать рынком покупателя, который диктует условия заключения сделок, требуя предоставления льгот, скидок, послаблений и т.п.

Этап поглощения соответствует стабильной ситуации выравнивания спроса и предложения на минимально приемлемом уровне рыночных цен на объекты недвижимости. Предложение новых объектов отсутствует по причине кризиса в строительстве. Спрос на этом этапе минимальный, однако, существует, что приводит к постепенному поглощению объектов, выставляемых на продажу. На этом этапе временного равновесия, для стандартных объектов недвижимого имущества, наиболее приемлем метод сравнительного анализа продаж, основанный на анализе недавних сделок с подобными объектами недвижимости. К концу этапа запасы предложения истощаются, а спрос, за счет этого, незначительно увеличивается. Начинаются продажи земельных участков под строительство новых объектов. Для оценки земельных участков применяют доходный подход (метод дисконтирования денежных потоков). Рынок выходит из состояния равновесия.

Этап роста – рынок находится в неравновесном состоянии. Развивается строительная отрасль. Спрос превышает предложение, что создает основу для быстрого роста цен. Прибыль инвесторов увеличивается, и это стимулирует вхождение на рынок новых инвесторов. По мере увеличения объема предложения увеличивается и конкуренция между строительными компаниями, в связи с чем замедляется рост цен, разрыв между спросом и предложением сокращается. Тем не менее, такой рынок благоприятен для создания новых объектов

недвижимости, а продавцам не нужны дополнительные усилия по реализации продукции. Цены продажи превышают затраты на создание и реализацию объектов недвижимости. Это – рынок продавца, поведение покупателя на данном этапе менее рационально. В ожидании дальнейшего повышения цен, покупатели приобретают товар, не присматриваясь к его качеству. Применяемые

методы оценки – сравнительный для продавца и метод дисконтирования денежных потоков для покупателя.

Этап насыщения – очередной равновесный период развития рынка, характеризуемый выравниванием спроса и предложения и стабилизацией цен продажи объектов на максимально высоком уровне. Поведение продавцов на этом этапе менее рационально, чем поведение покупателей. В ожидании дальнейшего роста цен некоторые инвесторы продолжают вести строительные работы, создавая новые объекты. Однако спрос стабилизировался, цены не увеличиваются, что приводит к снижению прибыли инвесторов. Покупатели приостанавливают заключение сделок в ожидании скорого снижения цен. Деятельность на рынке замедляется. В условиях равновесия можно применять все три подхода к оценке, однако преобладающим при этом будет метод сравнительного анализа продаж.

Таким образом, на разных этапах жизненного цикла рынка для стандартных объектов недвижимости могут применяться разные подходы, наилучшим образом отражающие реальную ситуацию на рынке недвижимости.

Выводы

Исследование методологических подходов к оценке недвижимого имущества позволяет сделать следующие выводы:

1. Для каждого вида объектов недвижимого имущества, для каждого состояния рынка, для различных целей оценки существует определенная приоритетность в применении подходов к определению стоимости.

2. Методологически неверным считаем требование обязательного применения всех трех подходов к оценке при определении стоимости объектов. При применении разных подходов к оценке стоимости имущества не могут быть получены одинаковые результаты. Такая ситуация может сложиться только при определении стоимости стандартных объектов недвижимого имущества на эффективном рынке.

3. Применение различных подходов к оценке зависит также и от этапа жизненного цикла рынка недвижимого имущества. Для этапа спада наиболее характерен затратный подход, для этапов поглощения и насыщения – сравнение продаж, для этапа роста – доходный подход.

В теории оценки остается множество нерешенных проблем. По мере развития идей постнеоклассической экономики, необходимо существенно пересмотреть основные понятия и принципы оценки, сформулировать подходы, характерные для новых условий рынка и поведения его участников. Существенное внимание следует уделить разработке моделей поведения покупателей и продавцов на неэффективном рынке недвижимости, созданию новых техник оценки, позволяющих определять разные базы оценки.

Список использованной литературы

1. Киннард В. Новое мышление в теории оценки недвижимого имущества // Вопросы оценки, 2008, №1, с.2-9.

2. Экономика и управление недвижимостью: Учебник для вузов/ Под общ. ред. П.Г.Грабового. Смоленск: Изд-во «Смолин Плюс», Москва: Изд-во «АСВ», 1999. – 568 с.

3. Standardele Internaționale de Evaluare. 2007. Ediția a opta. / Trad. IROVAL. - București, 2007, - 458 p.

REAL PROPERTY VALUATION AT THE DIFFERENT STAGES OF THE VITAL CYCLE OF REAL PROPERTY MARKET

*Assoc. Prof. Olga Buzu, Ph.D.
Technical University of Moldova*

Abstract: The paper dwells on the issues of real property valuation from the point of view of post-neoclassical economy. In the present contribution, the author offers to determine the priorities or even exclusiveness application of different valuation approaches and methods depending on the stage of real property market vital cycle, taking into consideration the type of real property, and the perception of market value constructors, property buyers and sellers.

Keywords: valuation theory, real property valuation, valuation approaches, vital cycle of real property market.

SELECTED ASPECTS OF ECONOMIC AND SPATIAL NEUTRALITY OF A PROPERTY TAX: A LITERATURE REVIEW

*Assist. Prof. Pawel Oleksy, Ph.D., Assist. Prof. Michal Gluszak, Ph.D.,
Assist. Prof. Bartlomiej Marona, Ph.D.
Cracow University of Economics, Poland*

Keywords: property tax neutrality, economic efficiency of property tax, property tax equity, property tax revenues and distributions.

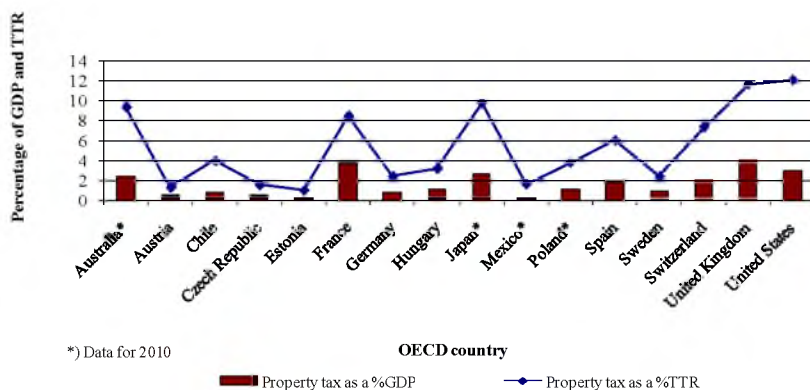
1) Introduction

Among fiscal instruments commonly employed as a primary source of public revenue, mainly at local government level, property tax plays a significant role. Because of its advantages including *inter alia* transparency, low administrative costs, efficiency of tax collection and clarity for the taxpayer, it has been in existence for millennia, providing basis for municipal financial autonomy and encouraging economical use of property.

Depending on specific regulation in different countries it may be levied on real property: the land (separately), the land and its immovable improvements (buildings) or various combinations of these factors. With some objective or subjective exemptions it can be applied to residential and non-residential (commercial, industrial etc.) properties located in rural and urban areas. From the technical point of view property tax is an annual tax calculated generally on the *ad valorem* tax base, alternatively it can be also determined in some other way, e.g. on the total surface or floor area tax base.

Over the years the importance of the property tax has changed. According to OECD statistics there is a long-term relative decline of property tax revenues in relation to total taxation revenues in OECD countries, from averagely 7,8% in 1965, 6,3% in 1975, to about 5,4% in 2010. The approximate share of property tax revenues by reference to GDP varies in this countries from about 0,3% in Mexico and Estonia to 4,2% in United Kingdom (see chart 1).

**Property tax as a percentage of GDP and total taxation revenues (TTR)
in selected OECD countries in 2011**



However, due to the progressive decentralization processes in many economies and increasing number of public tasks carried out at local level, what results in growing demand from local authorities for additional revenues, the rising relevance of property tax is to be expected.

Economic literature on property tax includes theoretical contributions, econometric studies, interview surveys and some experimental work (for review and discussion of current knowledge in the field see Macnaughton and Mawani 2005). The main themes in the literature are: property tax neutrality, economic efficiency, optimal taxation, tax revenues and distribution. The main fallacy of the mainstream economic literature can be attributed to the fact, that it mainly discusses land or property value-based tax systems in mature economies. There are few articles that focus on less mature property tax regimes. We will discuss the significance of the research, with reference to the ongoing debate in Poland about property tax system and its possible reform towards *ad valorem* model.

2) Economic efficiency of property tax

The problem of economic efficiency of property tax has been present in economic literature at least since Adam Smith and his “Wealth of Nations” (1776), not to mention Henry George, with his argument that land value-based tax is ideal and neutral (1879). More recently, William Vickrey (1999), summarized - to some extent - economic knowledge in the field saying that property tax is a mixture of “one of the worst taxes—

the part that is assessed on real estate improvements”, and “one of the best taxes—the tax on land or site value.” It can be easily seen, that, the body of economic research on efficiency refer to value-based tax system.

One of most important questions refers to the problem of tax neutrality. The majority of empirical evidence suggests that value-based property tax is not neutral.

Firstly, effective property tax rates influence the decision on land use (Anderson2005; Turnbull 1988b). Secondly, in metropolitan areas property tax system can affect the timing and dynamics (Roakes et al. 1994; Teemu 2009) as well as spatial distribution of new housing investments (Turnbull 1988a; McFarlane 1999; Arnott and Petrova 2006). Lastly, property tax rate can effectively change the extent of housing investment (England and Ravichandran 2010), thus adequate construction of tax rates may help to minimize externalities caused by extensive investments (Jyh-Bang and Tan 2008a).

Nevertheless, it can be easily seen, that, the body of economic research on efficiency has referred to value-based tax system. There is a substantial gap in the economic literature in case of other property tax constructions– like area-based systems.

Some economists argue that area-based property tax system in Poland obstruct rational land use strategy and impede intervention on real estate market. Low tax rates allow hold strategy and facilitate speculation behavior. Valuable plots are frequently not used suitably to their development potential. It can be a serious problem for metropolitan areas, with insufficient supply of land suitable for investment purposes (see Marona and Gluszak 2006).

Nevertheless it can be easily seen, the current discussion on the efficiency of the current property system in Poland and main implication of its reform towards value-based tax is mainly hypothetical and it often lacks economic rigor. Additionally, to our best knowledge there is no single article, that provides scientific evaluation (be it simulation or theoretical model) of the impact of property tax reform effect on land use efficiency in metropolitan areas in Poland.

3) Property tax equity

Value-based property tax is often seen as unfair (CBOS 2000; Tax Foundation 2009). On the other hand, it is claimed in the literature that area based property tax system (existing in Poland) is also socially unfair.

As the tax is based on surface, tax burdens for luxurious apartment's owners and for substandard post-socialist dwellings proprietors equal, if their size is the same. It is pointed out that present regulations of property tax in Poland can lead to situation when tax-payer is obliged to payment of three different taxes connected with the real estate type. Moreover, in particular situations tax determination can be difficult. Due to complicated tax system in Poland, significant and unjustifiable differences in property tax rates can be observed (for discussion see Marona and Gluszak 2006).

Economic research on the equity of property and land tax is not new (for theoretical analysis see Gunnison 1913). More recent, far more extensive and multidimensional analysis of property tax fairness can be found in Sheffrin (2008). Apart from theoretical papers, the body of economic evidence extends also to numerous empirical case studies and simulations of effects of different regimes and particular rates on distribution of tax burdens (McCluskey, Plimmer i Connellan 1998; Lim, Davis i McCluskey 2005). However this evidence is limited solely to variants of value-based property tax systems, not the area-based system. Unfortunately, apart from some *ad hoc* hypothesis and economic arguments, there is a substantial deficit of rigor, empirical work in respect to hypothetical tax burdens after the *ad valorem* property tax reform. Additionally, discussed tax reform could arouse political opposition because of the redistribution of the property tax burdens, negative public attitude and lack of knowledge [CBOS 2000].

There is need for more in-depth research that will provide empirical evidence in respect to property tax reform impact on tax burdens within metropolitan area, which is lacking in the literature. Additionally, from practical point of view, it could provide some arguments in a discussion on property tax system evolution in Poland.

4) Property tax revenues and distribution

Property tax regimes worldwide differ significantly in terms of: (1) tax base, (2) tax rates (progressive, regressive, linear), (3) algorithms of property taxation, (4) tax administration. The large comparative studies can be found in Bird and Slack (2004) and Etel (2003). Comparative review of tax revenues provided in the first part of this paper suggested differences in property tax revenues, but some economist argue that despite these differences official statistics cannot provide proper evidence for the exact importance of property tax for local government (Smith and

Squire, 1987).

Also, taxes on land and property exist all over the world, and have important fiscal and non-fiscal effects. In most developed countries property tax revenues is an important source of finance for local governments. The other side is the problem of tax distribution. The seminal paper on local tax and spending regimes role in provision of economic welfare was written by Tiebout (1956), but more current research of the problem is present in the literature, at least when mature economies are concerned.

Nevertheless, empirical research of property tax reform in Poland is needed as there is a substantial gap in the literature in respect to less developed property tax systems (i.e. property area based). Following discussion in the literature, an absence of multipurpose cadastre system (indispensable for gathering, updating and disseminating real estate data) obstruct property tax administration and collection in Poland. Also tax evasion is observed, and some tax bearers choose to pay farm tax (which is less expensive). In consequence, local government revenues from tax decrease (for discussion see Marona 2006; Marona 2007; Marona and Gluszak 2006).

There is a need for scientific research that will provide empirical and testable evidence of the effect of tax regime change on local government revenues. Moreover, as local government struggle now to balance their expenditures, the simulation of the effects of property tax reform effects on revenues, that can be used to finance public investments, is now more imperative than before.

5) Conclusion

Property tax is an important fiscal instrument used commonly by local authorities to generate communal revenues and achieve various non-fiscal effects (e.g. within urban and housing policy). It encompasses virtually all types of properties and depending on specific regulations (regarding tax rates, tax base etc.) it can contribute to improving or deteriorating their use and management. The most widely implemented property tax system is based on the *ad valorem* tax base. There is a considerable gap in research concerning other property tax systems (e.g. based on surface or floor area tax base). This article highlights this problem and indicates the direction for further research.

6) Acknowledgement

Authors would like to acknowledge the financial support of National Science Centre of Poland for the project “Economical and spatial effects of introduction of value-based property tax system in Poland: The case of Krakow Metropolitan Area” (grant number: UMO-2011/03/B/HS4/01160)

Literature

1. Bentick, B. (1979) The Impact of Taxation and Valuation Practices on the Timing and Efficiency of Land Use, *Journal of Political Economy*, 87(4), pp. 859-868.
2. Bird R., Slack, E. (Eds) (2004) *International Handbook Of Land And Property Taxation*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.
3. CBOS (2000) *Opinie o projekcie podatku katastralnego*. Komunikat z badań, BS/155/2000, Warszawa.
4. England, R. i Ravichandran, M. (2010) Property Taxation and Density of Land Development: A Simple Model with Numerical Simulations, *Eastern Economic Journal*, vol. 36(2), pp. 229-238.
5. Etel L., (2003) *Systemy podatków katastralnych w wybranych państwach OECD*, Biuro studiów i ekspertyz Kancelarii Sejmu, Warszawa.
6. Gunnison, H. (1913) The Ethics of Land-Value Taxation, *Journal of Political Economy*, vol. 25.
7. Jyh-Bang J., Tan L. (2008a), Taxation on Land Value and Development. When There Are Negative Externalities from Development, *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, Volume 36(1), pp 103-120
8. Jyh-Bang J., Tan L. (2008b), Neutral Property Taxation Under Uncertainty, *Journal of Real Estate Finance and Economics*, Vol. 37(3), pp. 211-231
9. Lim L., Davis P., McCluskey W. (2005) Residential Property Taxation in Northern Ireland: A Question of Reform?, Paper presented at 11th European Real Estate Society Conference, Dublin.
10. Macnaughton A., Mawani A. (2005) Microeconomic Approaches to Tax Research, (in:) Lamb M. (eds), *Taxation. An Interdisciplinary Approach to Research*, New York: Oxford University Press.
11. Marona B., (2006) *Opodatkowanie nieruchomości w Polsce w świetle rozwiązań w wybranych krajach świata*, [in:] A. Nalepka (red.) *Inwestycje i Nieruchomości*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
12. Marona B., (2007) *Ocena możliwości zwiększenia dochodów gmin*

z mienia nieruchomości, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Nr 1183, Wrocław.

13. Marona B., Gluszek M., (2005) Property Tax System in Poland – A Question of Reform, [in:] Materiały Konferencji Naukowej „Ekonomiczne a radiace procesy v stavebnictve a v investicnych projektoch,” Slovenska Technicka Univerzita v Bratislave, Bratislava.

14. McCluskey W., Plimmer F., Connellan O. (1998) Ad Valorem Property Tax: Issues of Fairness and Equity, *The Assessors Journal*, vol. 5(3), pp.47-55.

15. OECD (2012a), Taxes on property, Taxation, Dataset: Revenue Statistics - Comparative tables, <http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=21699>

16. OECD (2012b), Tax revenue by sector, Taxation, Dataset: Revenue Statistics - Comparative tables, <http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=21699>

17. Roakes, S., Barrows R., Jacobs H. (1994) The Impact of Land Value and Real Property Taxation on the Timing of Central City Redevelopment, *Journal of Planning Education and Research* 13(3): 174-184.

18. Sheffrin S. (2008) Fairness and Market Value Property Taxation, International Studies Program Working Paper 08-22, Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University

19. Smith, S., Squire, D. (1987) Local taxes and Local Government, Institute for Fiscal Studies, Report Series no. 25, London.

20. Tax Foundation (2009) Survey of U.S. Attitudes on Taxes, Government Spending and Wealth Distribution, Special Report No. 166.

21. Teemu, L. (2009) Three-rate property taxation and housing construction, *Journal of Urban Economics*, vol. 65(3), pp. 305-313.

22. Turnbull, G. K. (1988a). The effects of local taxes and public services on residential development patterns, *Journal of Regional Science* 28(4): 541-562.

23. Turnbull, G. (1988b) Property taxes and the transition of land to urban use, *The Journal of Real Estate Finance and Economics* 1(4): 393-403.

24. Vickrey, W. (1999) Simplification, progression, and a level playing field. [in] K. Wenzel, Land-value taxation: The equitable and efficient source of public finance, NY: M.E. Sharpe.

SELECTED ASPECTS OF ECONOMIC AND SPATIAL NEUTRALITY OF A PROPERTY TAX: A LITERATURE REVIEW

*Assist. Prof. Pawel Oleksy, Ph.D., Assist. Prof. Michal Gluszak, Ph.D.,
Assist. Prof. Bartlomiej Marona, Ph.D.
Cracow University of Economics, Poland*

Abstract: The tax oriented economic research ranges from highly abstract work on tax mechanisms to more practical empirical analyses of tax policy. The body of the literature includes theoretical contributions, econometric studies, interview surveys, and some experimental work. The main themes in the literature are: property tax neutrality, economic efficiency, optimal taxation, tax revenues and distribution.

The main research objective of the paper is to discuss economic and spatial effects of property tax. In the article we evaluate scientific evidence concerning three research questions:

- How property tax regime change effects the development patterns within metropolitan area?
- How property tax regime change effects the tax burdens within metropolitan area?
- How property tax regime change effects the local government revenues within metropolitan area?

To address these questions, we concentrate on articles – both theoretical and empirical - in economic journals in past 50 years. In the review we find, that the main fallacy of the mainstream economic literature, with the respect of the research project, can be attributed to the fact, that it mainly discusses land or property value-based tax systems in mature economies. There is scarce scientific evidence on less mature property tax regimes.

Keywords: property tax neutrality, economic efficiency of property tax, property tax equity, property tax revenues and distributions.

ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ В ЖИЛЫХ ЗДАНИЯХ

*Аспирант Дмитрий Хлопов
ФГБОУ ВПО Новосибирский государственный архитектурно-
строительный университет (Сибстрин), Россия*

Ключевые слова: энергоэффективность, комфортная среда, решения по повышению энергоэффективности.

Экономика любой страны, чтобы оставаться конкурентоспособной должна отвечать требованиям энергоэффективности. Существенно снизить потребление энергии можно при эксплуатации жилищного фонда, на который приходится до 30 – 40 % всей потребляемой энергии. В последние десятилетия с ростом доходов населения увеличивается площадь и обеспечение оборудованием и бытовой техникой жилищного фонда, растет и энергопотребление. Но структура потребляемой энергии меняется.

Потребление тепла на 1 м² в год снижается последние 40 лет, что стало ответом на Энергетический кризис 70-х годов. Потребление энергии на отопление упало в разы. Например, лидеры по энергоэффективности, – даччане сократили потребление энергии на отопление с 200 – 300 до 80 кВт/м²*год по всему жилому фонду, а к строящимся сейчас домам предъявляются требования 40 – 60 кВт/м²*год, при выходе к 2020 году на стандарт пассивного или энергоактивного жилища.

В условиях России достичь таких показателей можно, но это будет концепция энергосбережения, а не энергоэффективности, и инвестиции в такие мероприятия никогда не окупятся. Введенные с 2003 года нормативно-технические документы ужесточили требования к теплотехнике: снижение затрат тепла до 80 – 150 кВт/м²*год, в зависимости от региона. Последующие ужесточения требований теплотехники (к ограждающим конструкциям) не даст экономического результата – экономия энергии в разы меньше затрат на утепление.

Рассмотрим состояние энергопотребления и направления обеспечения энергоэффективности жилищного фонда.

Основной и неконтролируемый рост происходит в потреблении электрической энергии. С одной стороны, бытовые приборы

становятся экономнее, с другой, – растет их количество и размеры. Главным потребителем электроэнергии становится оборудование, а именно кондиционеры. Энергозатраты кондиционеров¹ в пиковом режиме почти равны выделяемым по расчету мощностям для отдельной квартиры: в среднем на квартиру площадью 50 м² предельное энергопотребление может быть 3 – 4 кВт, а кондиционер в такой квартире потребляет до 5 кВт.

Но без кондиционеров невозможно представить уютную и комфортную среду в современном доме или квартире. Если раньше кондиционирование производилось только в летнее время, то сейчас часть этой нагрузки переносится и на зимнее время. Как результат, – растет потребность в резерве электрических мощностей, так как зимой и так наблюдается пик потребления. От пиковой загрузки как раз считается потребность в строительстве новых генерирующих мощностей. Поскольку при таком подходе решается проблема пикового потребления, то общая загрузка мощностей в течение года снижается, и увеличивается количество резервных объектов, которые нужно также содержать. Инвестиции в дополнительные мощности, затраты из-за их недозагрузки и на содержание резервных мощностей заложены в тарифе и оплачиваются всем населением.

Летом при падении загрузки до 60 % от номинальной мощности рост потребления электроэнергии кондиционерами, казалось бы, может не пугать (хотя в теплых странах проблема электроснабжения в летний период стоит уже сейчас). Но проблемы возникают и в теплое время: большинство мощностей летом выводится на ремонт и техническое обслуживание, кроме того, сетевое хозяйство не приспособлено для работы при высоких температурах и возможно веерное отключение потребителей (коллапс весны 2005 года в Москве может произойти в любом крупном городе).

Возникает вопрос, как достичь энергоэффективности и создать комфортные условия проживания в жилом помещении. Для этого проблему необходимо рассмотреть с двух сторон:

- во-первых, кто является производителем электроэнергии;
- во-вторых, какие применяются системы и способы создания комфортных условий в жилищах.

¹ Кондиционеры: энергия холода в жаркое лето [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bt-test.ru/reviews/kondicionery_energiya_holoda_v_zharkoe_letu/ – Загл. с экрана.

В части производства электроэнергии: в России около 80% электроэнергии вырабатывается на ТЭЦ, АЭС (частично возобновляемые источники) с одновременным производством тепла и ГВС, которое является побочным продуктом². Если в зимнее время года этот побочный ресурс является ценным продуктом и идет на отопление жилого фонда, то летом большинство тепловой энергии утилизируется, потребляя дополнительное количество электроэнергии на градирнях. Соответственно, достижение энергоэффективности в жилищном фонде возможно при взаимосвязанном использовании горячей воды, тепловой и электрической энергии. Конечно, можно сделать ставку на возобновляемые источники энергии, например, использующие солнечную энергию. Однако, эти мощности существенно дороже в строительстве и менее стабильны в работе.

Сложившуюся структуру производства электроэнергии быстро изменить невозможно, и все что остается – это искать способы эффективного использования вырабатываемых видов энергии с максимальной эффективностью.

Второй аспект: повышения энергоэффективности при создании комфортных условий в помещении, возможно, достичь по четырем направлениям: организационное, техническое, законодательное и инновационное.

Рассмотрим их более подробно.

Организационные решения. К данной группе относятся мероприятия по сглаживанию пиков энергопотребления и более равномерному распределению нагрузки по временам года и времени суток. Суточное потребление можно сглаживать, перенося потребление с утреннего и вечернего времени на ночное. Например, программирование стиральных машин, подогрев воды бойлерами, работу теплонакопителей переводить на ночь.

Технические решения. Данную группу решений можно разделить на 2 группы:

- первая группа – это решения, которые закладываются при строительстве, к ним относятся термоактивные системы отопления

² Основные виды производства электроэнергии на территории России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/activity/powerindustry/powersector/structure/types/> – Загл. с экрана.

и охлаждения зданий³, когда за счет инерционной теплоемкости конструкций происходит уменьшение потребления ресурсов. Например, в бетонном каркасе здания закладываются трубопроводы. Утром и днем в здании «кипит» жизнь, оно начинает нагреваться, строительные конструкции забирают часть тепла. В ночное время по трубам прокачивается холодная вода, уменьшающая температуру конструкций, происходит охлаждение – создаются комфортные условия. Если на этапе проектирования в здании заложить централизованную систему кондиционирования с использованием современных методов охлаждения, можно получить уменьшение энергопотребления в 10 раз⁴. Данный пример приводился в книге Эрнст Ульрих фон Вайцзеккер еще 1997 году;

- вторую группу представляют решения, которые можно применить к уже существующему жилому фонду. Например, нанесение на стекло пленки, отражающей инфракрасное излучение; система терморегуляции помещений, предотвращающая перегревы или вообще отключающая энергию, когда в них нет людей.

Законодательные меры. Для стимулирования повышения энергоэффективности нужна четко проработанная законодательная система, направляющая и защищающая инвестиции в данные проекты. Одним из главных достижений в этой области можно назвать появление нового инструмента инвестирования – энергосервисный контракт. Однако, отсутствие четких правил по этому поводу при расчете тарифов на среднесрочную перспективу не позволяют использовать этот инструмент. Можно привести пример неудачной законодательной инициативы, которая должна была стимулировать более рациональное использование ресурсов, но фактически такого не произошло: введение социальных норм потребления на электроэнергию (вводится в зависимости от региона норма на человека в месяц, после потребления которой тариф на электричество становится выше). Но, как показано в начале статьи, главное не количество, которое будет потреблено, а время когда это происходит, ведь киловатт, произведен-

³ Термоактивные системы отопления и охлаждения зданий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.abok.ru/for_spec/articles.php?nid=5292 – Загл. с экрана.

⁴ Эрнст Ульрих фон Вайцзеккер Фактор четыре. Заграт – половина, отдача – двойная [Электронный ресурс] / Эрнст Ульрих фон Вайцзеккер – Режим доступа: http://4itaem.com/book/faktor_chetyire_zatrat_-_polovina_otdacha_-_dvoynaya-298282 – Загл. с экрана.

ный в ночное время, значительно дешевле произведенного в пиковый период.

Инновационные решения. Для примера можно рассмотреть абсорбционные чиллеры, которые, используя тепло, могут производить холод и при этом в зимний период работать как системы отопления. Поражает высокая производительность данных систем: если у бытового кондиционера показатель преобразования 1 кВт электроэнергии в 3,6 кВт холода считается классом энергоэффективности «А», то чиллер прямого нагрева с производительностью по холоду около 1 МВт потребляет всего 15 кВт электроэнергии⁵. К тому же, чиллер работает на горячей воде, поэтому сократятся затраты электроэнергии ТЭЦ в летнее время на охлаждение попутной горячей воды. Также к инновационным можно отнести естественные системы охлаждения и отопления⁶.

Для разрешения этих проблем также потребуется ужесточить требования в строительстве и проектировании или реконструкции жилого фонда. Например, если при проектировании сэкономить и не предусмотреть поквартирное отопление, возможность терморегуляции, централизованную вентиляцию и т. д., то это приведет к неконтролируемому росту эксплуатационных расходов.

Комфортность жилого здания должна закладываться проектировщиками и обеспечиваться строительными организациями, и покупатели жилья не должны заниматься самодеятельностью. Не во всех зданиях возможно создание условий повышенной комфортности: например, жилье эконом класса не предусматривает кондиционирования, и его покупатели не могут вносить изменений.

Необходимо также ввести жесткое требование: в построенном жилье использование мощного электрооборудования возможно только по согласованию с техническими службами или после оплаты создания резерва мощности.

Все перечисленные выше решения взаимосвязаны и способны привести к повышению энергоэффективности. Необходим комплексный подход, при котором происходит рациональное использование

⁵ Принцип работы абсорбционного чиллера (холодильной установки) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sanyo-splits.ru/chiller-absorb.php> – Загл. с экрана.

⁶ Системы естественного охлаждения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ecorussia.info/ru/ecopedia/natural_cooling_systems – Загл. с экрана.

всех ресурсов способов достижения этого. Создание комфортной среды в жилом фонде следует обеспечивать еще при проектировании, и оно не должно идти в разрез с повышением энергоэффективности.

POWER EFFICIENCY INCREASE IN RESIDENTIAL BUILDINGS

*Ph.D. student Dmitry Khlopov
Novosibirsk State University
of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin), Russia*

Abstract: Questions of providing and increase of comfortable conditions of accommodation are considered at energy efficiency of housing stock. Decisions which can be thus used, it is possible to divide on: organizational (smoothing of peaks consumption), technical (improvement of existing systems), legislative (consumption restrictions, social norms) and innovative (emergence of new decisions: Trigeneratsiya, «the clever house» and yet). In work experience of application of such decisions is considered and the analysis of consequences is carried out.

Keywords: energy efficiency, comfortable environment, solutions to improve energy efficiency.

ФУНКЦИОНАЛНО-ПРОСТРАНСТВЕНО РАЗВИТИЕ НА СЕЛИЩНАТА МРЕЖА В БЪЛГАРИЯ И ПОСЛЕДНИТЕ ДОКУМЕНТИ В ТЕРИТОРИАЛНОТО УСТРОЙСТВО И РЕГИОНАЛНОТО РАЗВИТИЕ

Проф. д-р Мария Шишманова
Югозападен университет „Неофит Рилски” – Благоевград

Ключови думи: функционално-пространствено развитие, селищна мрежа, териториално устройство, регионално развитие.

Въведение

Функционално–пространственото развитие на селищната мрежа в България в последните двадесет години се променя с по-динамични темпове. От това развитие зависи и общото пространствено развитие на страната. Носещата конструкция на селищната мрежа в последните десетина години проявява симптоми на „свиване”, което разширява периферните части на страната. Създават се нови и се задълбочават проблемите за периферните райони.

Материали и методи на изследването

На основата на преглед на селищната мрежа посредством изискванията на европейски документи и изследвания извършвани у нас се разглеждат централните райони или полицентричната носеща структура на селищната мрежа. Типичното и специфичното при това развитие се доказват посредством, сравнителен анализ, метода на графите, таксономичен метод, като се ползват както количествени, така и качествени показатели. Разглеждат се и документите в териториалното устройство и регионалното развитие как трябва да отразяват и разрешават съществуващите проблеми.

Анализ, резултати и обобщения от изследването

Полицентричното развитие на населените места датира като концепция от 30-те години на XX век. Немският учен Кристалер развива теорията за централните места. Върху територията в мрежа от вписани шестоъгълници с различна големина са разположени градове-центрове с различно значение и влияние.

Във Франция през 60-те години на XX век агенцията DATAR (Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale)¹ лансира концепцията и политиката за подкрепа на големите градове, които да балансират силното доминиране на столицата Париж, т.н. “полюси на равновесие”. Френската политика за полицентрично развитие обръща внимание по-късно не само на големите градове, но и на средните градове балансьори, а след това издига и ролята на малките градове в селска местност. В началото на 60-те години са стимулирани осем големи градски агломерации - Лил, Нанси-Метц, Страсбург, Лион, Марсилия, Тулуза, Бордо, Нант, наричани “полюси на равновесие”. В 70-те години е лансирана политиката за подпомагане на средните градове, които дават шанс за по-свободен и по-спокоен живот от големите агломерации. Те позволяват да се избегне разривът между двата типа общество - урбанизирано и селско. От това се възползват 73 града между 20 и 100 хил. жители. Впоследствие политиката на устройство и развитие еволюира и слиза все по-надолу в йерархията от центрове и преминава към селските зони.

Полицентричното развитие на йерархизирана система от градски центрове е застъпено в политиките за районно териториално планиране на много от европейските страни през 70-те и 80-те години, включително и тези от Източна Европа и Съветския съюз, където е познато като „система расселения”. В България в Единния териториалноустройствен план /ЕТУП/ през 70-те години е застъпен същият принцип на йерархизация и функционална категоризация на населените места. В ЕТУП се разглеждаха центрове, ядра, агломерационни образувания, оси на урбанизация и други населени места.

Понятието “децентрализирана концентрация”, употребяван в практиките на страните от Западна Европа, изразява именно принципа на полицентрично развитие с концентриране на функции извън основния център. Полицентризъмът е възприет като основен принцип на немската политика за пространствено развитие през 90-те години на миналия век в т.н. Лайпцигски принципи. “Полицентрично пространствено развитие” е възприето като принцип и във Схемата за пространственото развитие на Общността (ESDP), както и в Ръководните принципи на СЕМАТ (Европейската конференция на министрите, отговарящи за териториалното устройство към Съвета на Ев-

¹ <http://www.datar.gouv.fr/>

ропа)². Счита се, че полицентризмът на системите от населени места насърчава устойчивото развитие на територията и намаляването на териториалните дисбаланси.

В разработката за Европейска мрежа за мониторинг на пространственото планиране European Spatial Planning Observatory Network (ESPON)³ също е застъпена концепцията за полицентричното развитие. Подчертано е, че тя може да бъде прилагана на различни териториални равнища - на макро общеевропейско равнище, на мезо междурегионално равнище, на микро вътрешно национално равнище. Съгласно концепцията за полицентрично развитие е на всеки доминиращ урбанистичен център в определено териториално равнище е необходимо да се противопоставят балансиращи го центрове. Оценени са потенциалите за полицентрично градско развитие в Европа. Полицентричното развитие е представено с мрежата от функциониращи урбанистични ареали (FUA) в европейското пространство. FUA съдържа "урбанистично сърце" и икономически интегрирано към него пространство. Определени са няколко категории FUA в Европа:

Metropolitan European Growth Area (MEGA) - метрополни европейски ареали на растеж - 76 бр (разпределени в 4 категории)

FUAs with transnational or national significance - функциониращи урбанистични ареали с транснационално или национално значение - 261 бр.

FUAs with regional or local significance - функциониращи урбанистични ареали с регионално или локално значение - 1258 бр.

В разработката ESPON е оценено, че България има следните нива на функциониращи урбанистични ареали:

- само един урбанистичен ареал с европейско значение - София и то, отнесен към последната четвърта категория на тези метрополни ареали (MEGA).

- три урбанистични ареала - с транснационално/национално значение (Пловдив, Варна и Бургас)

- 27 урбанистични ареала с регионално/локално значение (това са предимно средни градове и областните центрове).

Необходимо е да се оцени тази класификация и да се прецени

² Ръководните принципи на СЕМАТ (Европейската конференция на министрите, отговарящи за териториалното устройство към Съвета на Европа)

³ <http://europadirect.caceres.es/noticias/espon-european-spatial-planning-observation-network>

кои градове, освен посочените, имат възможността да се включат в категорията на 27-те урбанистични ядра с регионално значение и кои градове имат шанс да преминат в по-горната категория на трите града с национално значение. Издигането на отделни градове в по-висок ранг може да бъде включено като конкретна цел на политиката на пространствено планиране и регионално развитие, подкрепена от териториално насочени и хармонизирани секторни политики.

За целта е необходимо до си използва категоризацията на градовете в Единния класификатор на АТЕ и ТЕ и като се приложат някои коригиращи критерии и показатели, които отразяват ролята и значението на отделни градове, най-вече в системата на третичния сектор - публичните услуги, висшето образование и в културната сфера. С този подход, могат да се определят пет равнища на йерархизирана полицентрична система.

Йерархична система от градове-центрове в България е следната:⁴

- Първо равнище - столицата - център с европейско значение в националната територия. Стимулирането на столицата е необходимо за да премине в по-горна категория на европейските Metropolitan European Growth Area (MEGA), която се определя от оценките за население, икономически функции, конкурентоспособност, свързаност, знания.

- Второ равнище - големи градове - центрове с национално значение в територията на районите - 9 броя: Пловдив, Варна, Бургас и още Русе, Стара Загора, Плевен, Велико Търново, Благоевград, Хасково.

Стимулиране и на други градове освен посочените в ESPON, за да попаднат в тази категория: трите големи града Русе, Плевен, Стара Загора и други три средни градове с важно стратегическо местоположение в националната територия: Видин, Благоевград, Велико Търново, Хасково. Тези градове имат мисията да балансират влиянието на столицата и да намаляват ефекта от моноцентрично развитие в националната територия. Особено важна е ролята на такива градове в периферните територии. Така в районите от второ равнище ще има основен град-център и негов дублиращ град-център - в СЗ район Плевен и Видин, в СЦ район Русе и Велико Търново, в ЮИ район Бургас

⁴ Национална концепция за пространствено развитие на Р България, 2012, НЦТР

и Стара Загора, в ЮЦ район Пловдив и Хасково, в ЮЗ район София и Благоевград. Критериите им за избор са стратегическо местоположение в националната територия, демографска големина и стабилност, налични функции с районно значение в сферата на икономиката, социалната сфера, образованието, науката, културата.

- Трето равнище - средни градове - центрове с регионално значение в територията на областите 25 бр. (17 областни и 8 други): Монтана, Враца, Ловеч, Габрово, Търговище, Разград, Силистра, Шумен, Добрич, Сливен, Ямбол, Хасково, Кърджали, Смолян, Пазарджик, Кюстендил, Перник, плюс: Свищов, Горна Оряховица, Асеновград, Димитровград, Казанлък, Дупница, Петрич, Карлово.

Увеличаването на броя на градовете с регионално значение в територията на областите освен областните градове има за цел да балансира влиянието на много големите градове и да намаляват ефекта от моноцентрично развитие в територията на районите. Така в районите от второ равнище се получава следният брой градове-центрове от 2-ро и 3-то ниво: в СЗ - 5 бр., в СЦ - 7 бр., в СИ - 4 бр., в ЮИ - 5 бр., в ЮЦ - 8 бр., в ЮЗ - 6 бр. Критериите за избор са подходящо местоположение в територията на районите, демографска големина и стабилност, налични функции с районно значение в сферата на икономиката, социалната сфера, образованието, науката, културата.

- Четвърто равнище - малки градове с микрорегионално значение в територията на групи общини 90 броя - в районите СЗ - 16 бр., СЦ - 11 бр., СИ - 10 бр., ЮИ - 16 бр., ЮЦ - 19 бр., ЮЗ - 17 бр.

Стимулирането на достатъчно голям брой малки градове, разположени в периферни селски и планински райони е задължително. Тези градове са центрове, предлагащи работни места и основни услуги със значение за повече от една община. Критериите за избор са подходящо местоположение в територията на областите, демографска големина, налични функции с надобщинско значение в сферата на икономиката, социалната сфера, образованието, науката, културата.

- Пето равнище - много малки градове и села, центрове на общини - останалите 139 бр. или това са центрове на малки общини със затруднено социално-икономическо развитие, които формират компактни ареали от групи общини в националната територия и могат да бъдат включени в обхвата на т.н. „райони за целенасочена подкрепа”.

Подкрепата на тези центрове на общини е те могат да предлагат необходимите първични услуги на населението както и работни мес-

та извън земеделската функция.

Градовете-центрове⁵ от високо йерархично равнище оказват влияние във функционално и в пространствено отношение на съседни населени места и по този начин започват да формират полета на влияние или агломерационни образувания от типа FUAs. В зависимост от степента на развитост и достигнатото йерархично равнище на центъра се определя и възможността за формиране на ядро и агломерационен ареал. В полето на влияние или в агломерационното образувание се наблюдава взаимнообвързаност на града-център и съседните населени места и тази обвързаност е функционално-пространствена.

Агломерационните ареали се формират при наличието на ядро достатъчен икономически, социален и инфраструктурен потенциал. Агломерирането между населените места протича с различна скорост и интензитет при различните йерархични нива на градове-центрове. Изявата на интеграционните връзки между центъра-град и съседните населени места се проявява по един и същ начин, но интензитетът е различен и зависи от големината и значението, т.е. - от йерархията на центъра.

Агломерационните образувания включват териториите на общини или части от общини, обвързани териториално и функционално. Регламентирането на агломерационните образувания като обект на пространственото планиране и планирането на регионалното развитие може да доведе до подобряване на управлението им чрез съчетаване на усилията на групата общини, в територията на които се формира агломерацията. На основата на казаното до тук се приема, че:

- Агломерационно ядро е град-център сам по себе си или с пространствено приобщени към него съседни населени места и други обекти в обща непрекъсната пространствена система.
- Агломерационен ареал е активната част от територията на общината или на групата общини, в която се осъществяват интензивни функционални връзки между града-център и други населени места и обекти.

Агломерационният ареал може да се отъждестви с използваното в европейската практика понятие (FUA) или функциониращо урбанистично пространство, функционираща урбанистична територия. То е близко и до масово използваното понятие “агломерация”, както и

⁵ Шишманова, М. Тенденции и проблеми в устройството и развитието на селищната мрежа в Р България, 1995, Форес, София

до използваното понятие “зона на активно влияние”. Понятието „агломерационен ареал” (агломерация) може да се използва и за означаване на общината или групата общини, в която се формира ареалът.

Агломерационните образувания са били обект на изследване в рамките на разработваната Националната стратегия за териториално развитие /НСТР/ през 1995 г. За определянето и идентифицирането на ядрата и агломерационните образувания са ползвани показатели за определяне на функционално йерархичната структура на градовете и допълнителни пространствени характеристики като: местоположение, отстояние от центъра (км), гъстота на населението (д/ха), бруто площ на селищната територия на човек от населението ($m^2/ч$), площ на жилищната територия ($m^2/ч$), екологически условия, условия за отдих и туризъм и т.н. За качествените показатели са използвани степени на градация (много добри, добри, задоволителни, лоши)⁶.

Границата на агломерационното образувание е определяна чрез наслагване на границите, показващи функционалното обвързване на населените места, като се отчита действието на системите на техническата инфраструктура, организацията на автобусния транспорт, ползваните територии за седмичен и вилен отдих, посоката и интензивността на ежедневните трудови пътувания, културно-битови пътувания, показатели в социалната сфера.

Техническата инфраструктура като носеща конструкция на селищната мрежа допринася за формирането на селищните агломерационни образувания. Те се формират само при наличие на висока степен на инфраструктурна съоръженост, осигуряваща интензивни връзки между населените места и преливане на полетата им на влияние едно в друго. Агломерационните образувания се формират около градовете-центрове с високо йерархично равнище, разположени предимно по основните транспортни коридори.

В зависимост от развитието на градовете-центрове и тяхното функционално йерархично равнище, демографска характеристика и местоположение агломерационните образувания са класифицирани като⁷:

- формиращи, в обхвата на които попадат центрове от първо йерархично равнище и от другите йерархични равнища. Те се простират изключително по националните урбанизационни оси. Формираните

⁶ Пак там

⁷ Пак там

агломерационни образувания обхващат предимно общини и части от общини, които по степента на своето социално-икономическо развитие са над средното за страната;

- в процес на формиране, в обхвата на които липсват центрове от първо йерархично равнище. Те се формират по регионалните оси на урбанизация. Агломерационните образувания в процес на формиране са със същите характеристики на социално-икономическото състояние, както и формираните. Разграничава ги степента на развитост на основния център на агломерацията;

- с условия и предпоставки за формиране, в обхвата на които липсва център от първо йерархично равнище. Голяма част от територията им е в критично социално-икономическо им състояние. Тяхната структура все още е аморфна.

Като критерий за формирана агломерация се отчита високата степен на развитие не само на центъра, но и на съставните населени места.

В тази разработка са определени 13 “формиращи” агломерационни образувания, включващи 651 населени места и 47,5% от населението на страната, 8 образувания “в процес на формиране”, включващи 330 населени места и 0,94% от населението на страната и 7 образувания “с предпоставки и условия за формиране”, включващи 187 населени места и 0,51% от населението на страната.

Отчетено е, че еднородната и мозаечна структура на агломерационните образувания има случаи, когато се прекриват полетата на влияние на ядра от различни териториални общини Велико Търново и Горна Оряховица, Перник и Радомир, Плевен и Долна Митрополия, Ботевград и Правец, Пловдив и Пазарджик, Хасково и Димитровград.

Агломерационните образувания имат едно-центрични и дву-центрични ядра. Прави впечатление по-големият брой на определените агломерационни образувания, които обхващат голям дял от населението, от населените места и от територията на страната. От днешното състояние на селищната мрежа може да изглежда, че е надценена проявата на процеса агломерирание в условията на България, в която няма достатъчно много големи градове, около които да се проявява агломериранието. Но тогава се отчиташе високият инерционен момент за промяна на състоянието на селищната мрежа, според протеклите и протичащи процеси. При днешните условия на демографски спад и икономическа криза намалява шанса за наличие на фактори, които да

обуславят така силно агломерирането. Много от определените в предишния период агломерационни образувания вече не могат да бъдат посочени като такива и техният брой и обхват сериозно се редуцира.

В годините на преход в края на ХХ век, както и в последните години на финансова и икономическа криза, се наблюдават процеси, които забавят агломерирането. Основните фактори, влияещи върху отслабването на агломерационните процеси, са демографският спад, икономическата криза в много сектори на икономиката и обслужващата сфера.

В сравнение с 80-те години на ХХ век днес полетата на влияние на градовете се „свиват“ и процесът на агломериране се забавя. Независимо от общия спад възникналите отпреди пространствени връзки подкрепят до голяма степен функционирането в агломерационните образувания и създават възможност за появата на нови функции.

Проучването в “Централните райони в контекста за регионално развитие в Р България”⁸ показва, че някои от доказаните през 80-те години агломерационни образувания са се разпаднали: Червен бряг – Луковит – Койнаре; Дупница; Благоевград – Симитли – Кочериново – Рила; Харманли – Свиленград – Любимец; Сливен – Ямбол; Велинград – Пещера – Батак – Брацигово – Ракитово; Казанлък; Кърджали – Момчилград – Джебел. При други агломерационни образувания са отпаднали някои съседни общини или части от съседни общини поради „разкъсване” на функционални връзки: Враца – Мездра – Криводол; Монтана – Бойчиновци – Берковица; Русе – Иваново; Разлог – Банско – Белица – Якоруда; Пазарджик – Септември – Белово – Пещера – Брацигово; Карлово – Сопот – Калофер; Стара Загора – Раднево – Гълъбово; Гълъбово - Раднево – Симеоновград; Хасково – Димитровград – Симеоновград.

Идентифицирани са само четири реално съществуващи агломерационни ареала в България⁹ – София, Пловдив, Варна и Бургас. Тази преценка се опира на динамиката на населението за периода 1995 - 2011 г., като израз на миграцията от общините и на стойностите на обобщаващите оценки на социално-икономическото развитие на общините. “Агломерационният ареал е мрежа от стабилни селища.

⁸ Пипманова, М. 2011, Централните райони в контекста за регионално развитие в Р България, Авангард Прима, Благоевград

⁹ Социално-икономически анализ за нуждите на Оперативна програма “Регионално развитие” за периода 2014-2020 г. (Обединение “Регионални анализи за 2014”)

Стабилността на селищата, влизащи в агломерационния ареал се изразява главно в това, че населението им не намалява за сметка на центъра, т.е. населението не се изселва в центъра, както е в класическия модел „център-периферия”. Тази стабилност най-добре се отразява с показателя миграция на населението за дълъг период от време. Населението на отделните селища запазва местоживеенето си, но се интензифицират връзките между селищата. Последните се изразяват в ежедневни пътувания с цел работа, обучение, ползване на публични услуги в рамките на агломерацията.”

Пет от 36-те градски ареала по ОПРР 2007-2013, определени за разработване на Интегрираните планове за градско възстановяване и развитие, не формират такива агломерационни ядра /Лом, Карлово, Панагюрище, Велинград и Петрич/ поради малкия им демографски потенциал /под 30 хил.д./ и липсата на достатъчна обвързаност със съседни населени места.

Туристическата функция е съвременен урбанизационен фактор, който влияе върху развитието на редица градове и тяхната градска структура. Тя влияе решително и за формирането на агломерационни образувания. Освен това туристическата функция съдейства за развитието успоредно на морския бряг на север и на юг от града.

Комуникационните направления при определени условия се превръщат в оси на урбанизационно развитие. Осите на развитие се формират по транспортните направления на коридорите от трансевропейската транспортна мрежа и на други транспортни мрежи от европейско и национално значение в територията на България. Те осигуряват връзките между урбанистичните центрове в националната територия, както и връзките им с другите европейски центрове. Тяхната стимулираща роля за урбанистичното развитие е очевидна, затова те могат да бъдат наречени оси на урбанистично развитие и са основа за стимулиране на агломерационни ареали.

- Основните оси, които имат важно структуриращо значение за националната територия се развиват по протежение на главните национални и международни транспортни коридори, по които мрежата от населени места на страната се интегрира в европейската;

- Второстепенните оси имат значение предимно за структурирането на територията на районите. Те са разположени по транспортните коридори с регионално значение;

На районно ниво са важни второстепенните оси на развитие,

които осъществяват достъпността и свързаността на районите и градските центрове от 3-то и 4-то равнище.

При провеждане на политиката на пространствено развитие по отношение на градовете центрове от 4-то равнище е задължително да се дава предимство на тези от тях, които са разположени в направлението на осите на развитие.

Йерархизираната система от градове-центрове ще служи за степенуване на намесите за стимулиране на градовете и градското развитие според значимостта и ролята на всеки град. В зависимост от тяхното количество наличните и привлечени ресурси ще се насочват към градовете от различните йерархични нива с оглед тяхната роля за постигане на основните цели на политиката за балансирано регионално развитие. От особено важно значение ще бъде да се намерят политическата воля и надеждните инструменти за стимулиране на градовете, които да преминават в по-горно йерархично ниво, независимо че нямат демографския ресурс и функциите, които отговарят на това по-високо ниво, но чиято роля е съществена за намаляване на междурегионалните различия и постигане на балансирано териториално развитие.

Определянето и регламентирането на агломерационните ареали, когато обхващат група от общини, следва да даде възможност на общините, формиращи агломерационен ареал, да се сдружават за общи действия в сферата на социално-икономическото развитие, опазването на околната среда, транспортната и туристическата политика и в сферата на пространственото развитие. Това е проблем, който изисква законово уреждане и равнопоставено третиране на голямата община на града-център и съставните малки общини.

Много важно е да се регламентира възможността Общият устройствен план на голям град да обхваща цялата територия на агломерационния му ареал, а не да се ограничава само в територията на общината, както е случаят с ОУП на София, Пловдив, Варна, Бургас. Същото се отнася и за ОУП на другите големи и средни градове, които трябва да обхващат целия агломерационен ареал в околградската територия на града-център заедно с приобщените населени места и други урбанизирани терени. Туристическите агломерационни образувания също следва да са обект на ОУП-анове в целия им обхват, за да може правилно да се насочват инвестиционните намерения в сферата на туризма и да използва, опазва и съхранява околната

среда от прекомерна туристическа урбанизация. ИПГВР не трябваше да се ограничават в регулационните граници на града – център, когато е център на агломерационен ареал.

Стимулирането на градовете-центрове ще се осъществява чрез съчетаване на различни инструменти - собствени инструменти на регионалната политика и инструменти на секторните политики, както и на териториалното планиране. Ролята на териториалното планиране трябва да бъде за ориентиране на регионалната политика как да насочи своите инструменти за развитие на територията и градовете и как да повлияе на секторните политики в тяхното териториално насочване.

От съществено значение е ориентирането на политиката спрямо малките градове от четвъртото йерархично равнище. Там ОПРР се „наслагва” с Програмата за развитие на селските райони, която подпомага общини с центрове градове под 30 хил.д. Съществен въпрос е дали на това равнище на градове-центрове трябва да има ясно разграничаване на двете програми или напротив, да се постигне припокриване и допълване на двете програми. На това равнище трябва да могат да действат и двете програми. Такъв подход ще зависи от постигнатата междуведомствена координация и съчетаването на териториалната, регионалната със секторната политика. ПРСР притежава значителен ресурс и следва да бъде стимулирана, като насочи по-сериозен компонент от този ресурс към развитието на селищата в селските райони.

Заклучение

Съчетаването на действието на двете програми ОПРР и ПРСР е от особено важно значение като селски да се третират и териториите в общини на големи и средни градове, извън обхвата на градовете, т.е. селата в тези общини, които имат подобни характеристики с тези от селските райони, и следва също да могат да се възползват от ресурса на ПРСР. При това всички населени места ще имат правото и възможността да се възползват от действието на тези програми при дадени условия и няма да има населени места, които да остават извън обхвата на едната или другата програма. Необходимо е съчетаване на действието на двете програми, което да води до увеличаване на техния общ ефект върху развитието както на градовете така и на селата.

Едно добро съгласуване на документите както на териториална-

та и регионална политика, политиката за селските райони и секторните политики би довело до значителен синергичен ефект при функционално – пространственото развитие на селищната мрежа в страната. Особено тези проблеми трябва да бъдат обект на внимание и в Закона за устройство на територията, където те въобще са забравени.

**FUNCTIONAL AND SPATIAL DEVELOPMENT
OF THE SETTLEMENT NETWORK BULGARIA AND RECENT
DOCUMENTS IN SPATIAL STRUCTURE AND REGIONAL
DEVELOPMENT**

*Professor Maria Shishmanova, Ph.D.
South-West University “Neofit Rilski” – Blagoevgrad*

Abstract: Provide functional - spatial development of urban network in Bulgaria in a twenty year period. Typical and specific for this development is demonstrated by means, method columns taxonomic method, using both quantitative and qualitative indicators. Viewing documents is how spatial planning and regional development reflect and resolve existing problems.

Keywords: functional - spatial development, urban network, spatial planning, regional development.

ЗАСЕЛВАНЕТО НА БРИТАНЦИТЕ В БЪЛГАРИЯ¹

*Ст.н.с. д-р соц. н. арх. Искра Дандолова
Българска академия на науките*

Ключови думи: британски емигранти, градско качество на живот, доход от имоти, жилищна политика, социално съвместно съществуване.

Явлението

В началото на новото хилядолетие у нас започна масирана миграция на британски граждани със закупуване на жилищни имоти. Този факт се прие като екстравагантно решение заради липсата на исторически прецеденти – все пак сме две страни, разположени в двата противоположни края на европейския континент. Не сме имали обща граница, нито поводи за активно географско, политическо или териториално общуване. Културното ни общуване е било ограничено. Тогава – защо британци в България? Как да се обясни мотивацията им?

През 2005-2006 г. Институтът по социология при БАН, съвместно с Университета Уестминстър в Лондон, завърши първото проучване за заселването на британските емигранти в България. По специална програма бяха събрани количествени и качествени данни за явлението, проведени бяха няколко десетки интервюта с британски заселници, с местно население, агенции за недвижими имоти, предприемачи, кметове и представители на общини, експерти, проучени бяха интернет сайтове и мрежи, събрана бе библиография и т.н. Интересът на това първо проучване се ограничи в няколко аспекта: места на заселване, демографски и социален профил на британците, взаимоотношения между местни жители и емигранти, влияние върху трудовия и жилищния пазар в България, както и върху околната среда, национална и гражданска идентичност и представа за „дом” и т.н.

Тези първи данни носят по-скоро сведения за ориентации относно

¹ Предложеният доклад представя резултати от проведено билатерално изследване за заселването на британците в България през периода април 2005 – май 2006 г. между Института по социология при БАН и Westminster University, London с ръководители: ст.н.с. д.с.н. арх. Искра Дандолова и проф. Джудит Алън. Проучването е частично финансирано от Британската академия.

но количествените и качествени характеристики на британската имигрантска общност² у нас, както и за намеренията ѝ, за тенденциите в развитието ѝ през близките години. Данните са твърде любопитни и непознати за нашата страна, която исторически не се е срещала през последните десетилетия с подобно имиграционно явление. Необходимостта от разширяването и задълбочаването на такова проучване, по всичко личи, е твърде важно от политическа, демографска, икономическа и социална гледна точка. За съжаление, поради липса на финансиране, първото проучване не бе последвано от второ, а през следващите години се проведоха само изследователски наблюдения и частично проследяване на заложените хипотези от първото изследване. Не бе проявен интерес и от предприемачите и от агенциите за недвижими имоти, които бяха потънали в охолството на печалбите си и едва ли не смятаха, че това ще е един безкрайно възходящ процес и проучвания не са им нужни. А резултатите от изследването ни сочеха важни и тревожни тенденции. Малко след това действителността ги потвърди. А можеше да се предвиди друга политика в полза на българския имотен пазар. Този период съвпадна и със спад в заселването на британските граждани у нас, както и с оттеглянето на немалка част от тях от страната ни и продажбата на имотите им. А причината не бе само в глобалната криза.

Мотивацията за заселване в България

Първите резултати от изследването разкриха най-вече кои са генераторите на създадения интерес за заселване на британците в България. Те се оказаха предимно британски, а не български. Разбира се, процесът бе много по-сложен, защото емиграцията на британците е със стари корени, причините за която е отделна тема. От тези причини за нас една от най-важните се оказва традиционното им желание да живеят на място с по-подходящ климат от техния. Но такива места има много по света. Така че за избора: защо точно България отговорът е комплексен.

От анализа на информацията се оказва, че най-силна роля за притока на британците у нас изигра огромната рекламна кампания, която направиха мощни финансови институции във Великобритания и Ирландия. По телевизионни канали, по вестници, радио, интернет

² Британците са едновременно емигранти от Великобритания и имигранти в България. И двете определения се използват в текста, в зависимост от случая.

и всякакви други информационни източници на острова няколко години течаха потоци от реклами за закупуване на имоти в България. Самите британци бяха очудени от тази вълна и натиск за купуване на имоти у нас. Стремешът на британските финансови институции, на специално създадените небългарски фондове с милиони паунди капитали за развиване на база за недвижими имоти у нас бе разбира се печалбата, печалба чрез нашата земя и имоти. Тези фондове просто намериха и развиха в рекламите си точния мотив с точния адрес за печалба и го обявиха пред потенциалните си клиенти. Разбраха бързо, че евтино закупена земя и недвижими имоти в България можеха да се продадат многократно по-скъпо на платежоспособни клиенти. Те не виждаха такива клиенти в самата ни страна. В тази финансова игра чуждите фондове трябваше да бъдат водещи. Така се откри имотния пазар за британците в България. По-късно в него се включиха и български фондове, но те бяха разпокъсани, дезорганизирани, неумели и далече по-малки по обем. Разчитаха само на проправения път от чуждата реклама.

В откриване на мотивите за увличане на британците-купувачи на имоти у нас установихме няколко основни фактора, които могат да се групират спрямо изразителите им от три основни групи³. Ясно се открояха и изведоха като най-съществени следните мотиви: слънчев климат, евтини имоти и ниски разходи за поддържане на живота, приветливо и дружелюбно население или подходящ социален и културен климат, съчетани с гостоприемно и с готовност за услуги от местни хора, красива природа и разнообразни възможности за пътуване в региона. Най-благоприятни и трайно изразени се оказаха оценките на британците от първата група, които се заселваха най-вече в селата и в стари имоти между съществуващите къщи на местни обитатели. Повечето от тях обновиха тези имоти и се обособиха като постоянно живеещи у нас. Те създадоха дори свои, британски мрежи на общуване и културни инициативи. Споделяха, че са открили топлина на взаимоотношенията с местното население, която в родината им от-

³ В рамките на тези три групи се открояват и много подгрупи, особеностите на които не се споменават подробно в този анализ. Тук се разглеждат групите собственици съобразно вида на жилищния имот. Към първата група спадат заселилите се в съществуващите населени места и обитавали техни къщи, към втората – обитателите на къщи в новопостроени ваканционни селища (британски или смесени) и към третата – собственици на апартаменти или имоти в многоетажни сгради и етажни собственици, на хотелски стаи.

давна е изчезнала или трудно се открива. Сред тези заселници бяха и тези, които не живееха постоянно, но успяваха да прекарват отпуските и ваканциите си в България. Често пъти такива имоти се ползват от приятелски кръг на собствениците с уговорки за престои през различни периоди от време и без съмнение с някаква компенсация за хазаите. Британците от втората група – собственици на къщи във ваканционни селища не живееха постоянно в тях, предпочитаха да ги ползват епизодично и главно да ги отдават под наем чрез британски или български туристически агенции. Подобно бе ползването на имотите и от последната група британски собственици. Те ги ползваха епизодично и бяха предимно заинтересувани да получават добър доход от инвестираните средства в недвижимата собственост, като разчитаха на умело управление в наемането им.

Места на заселване.

Демографски и социален профил на британците.

През 2007 г. се появиха данни⁴, според които в България са се заселили и са станали собственици на имоти над 40 000, дори близо 50 000 британци. За съжаление, все още не е създадена достоверна статистическа методика⁵ за следене на броя им, както на тях, така и на други заселващи се със собствени имоти у нас чужди граждани, но по различни начини, главно чрез общините и агенциите за недвижими имоти се формират някои епизодични или сондажни количествени измерения за броя им. Националният статистически институт (НСИ) не разполага с данни за точния брой на видовете емигранти в България, включително и на британците⁶. Съгласно някои проучвания на британски банки, пенсионни и застрахователни фондове, тенденцията да се увеличава броят на британските емигранти, които се заселват в други страни е силно изразена вкл. и за България⁷. Тази тенденция спадна с началото на световната финансова и икономическа криза, но продължава да се развива. Частичните данни посочват, че през

⁴ Те са главно от вестници (Вж приложената библиография) и частично от агенции за имоти.

⁵ Информацията е от 2009 г. Статистиката ни няма достъп до данните на МВР и не може да ги публикува.

⁶ Тази информация е от завеждащата съответния отдел в НСИ (2009 г.).

⁷ Споменатите британски институции се интересуват как и къде изтичат средствата на британските граждани, къде се харчат, при кого отиват и т.н.

периода до около 2008 – 2009г. броят на британските заселници у нас силно е нарастнал, следван от този на ирландските емигранти. Тяхното влияние в страната ни стана забележимо: най-бързо реагираха цените на жилищните имоти, които нарастнаха няколкократно в сравнение с началото на века и станаха почти недостъпни за голяма част от българското население. Появиха се и сведения за начина на живот на новите заселници, за общуването им с местните жители, за навиците и отношението им към българските традиции и т.н.

Британски емигранти има заселени навсякъде у нас. Предпочитанията им са предимно към крайморската ивица и това е разбираемо, защото родината им е морска страна с голяма брегова ивица, носят в кръвта си тази култура: в непосредствена близост или в дълбочина до около 50 км от брега, както и в зимните курорти или около тях. В страната им липсват планини (имат само хълмисти зони) и планинската среда също ги привлича. Но британци-собственици има и в много равнинни райони на страната. По време на изследването открихме заселници в района на Елхово, които всеки ден пътуваха до морето и обратно (около 100 км) и се връщаха в къщата си в равнината. Има български села, където 50-80 % от къщите са изкупени от британци (около Елхово) и в които има устроени британски кръчми, клубове и други специализирани за тях центрове и услуги. Заселването на по-големи групи британски семейства се свързва и с агенциите за недвижими имоти, които разработват за пазара имоти в някои населени места. Това особено силно се забеляза в района на Велико Търново, където се бе установил британски гражданин, собственик на агенция за недвижими имоти. Аналогични случаи имаше в Елхово, Слънчев бряг и на други места в страната. Най-голям успех имаха агенциите със смесен състав: британец и българин. Печалбата на този пазар привлече бързо и български играчи, чийто нюх се оказа адекватен на процеса.

Някои обобщения от социологическото проучване

Изследването за британските емигранти в България донесе много данни, които подсказват нови перспективи в развитието на геополитическите и глобални взаимоотношения между българското общество и емигрантите. Очакванията, че рестриктивните мерки, които Обединеното кралство предприема от години спрямо българите чрез мъчителните визови условия за пътуване до страната им и високи

такси за обучение ще отпаднат, като дадат достъп и до трудовия им пазар, се осъществяват частично. Логично е нашето правителство също да огледа възможностите на британските емигранти за престой, работа и живеене в страната ни. Привилегията да се купува българска земя и недвижими имоти от чужденци е въведена, за да се стимулира производството ни, за да се създават нови работни места и да се повишава жизнения стандарт на българското общество. На практика обаче тази привилегия се използва в много случаи със спекулативни цели и води до обогатяване на чужди предприемачи и емигранти и до обедняване на местни граждани. Ако едно младо българско семейство реши да си закупи жилище едва ли ще успее, разчитайки на доходите си в България. Ако пожелае да си помогне като поработи в Обединеното кралство, за да спечели допълнителни средства и закупи това жилище в собствената си страна, то не би могло да има лесен достъп до трудовия пазар отвъд Ламанша, докато британците могат да купят това жилище в България и да работят. Ето част от изводите и въпросите, които си задаваме като изследователи на британските емигранти в България – член на Европа от 2007 г.

Тези изводи от 2007-2008 г. обаче имат своето продължение и видоизменение. След 2009-2010 г. настъпиха промени в трудовия пазар на страните ни. Обикновено при миграционните процеси се поставя въпросът: кои губят и кои печелят? В конкретния случай се установи, че на пръв поглед дребните български собственици спечелиха някакви средства при частната продажба на свои имоти. Но ако цитирам един възрастен човек от с. Кошарица ще се види, че това е една много кратковременна и недалновидна печалба: „Продадох бадемовата гора, взехме добри пари, хапнахме-пийнахме, купихме туй-онуй за къщи, синът си купи скъпа кола, но я удари. Сега няма нищо. Добре че поне изсякох бадемовите дръвчета, та да си имам за огрев. Сега англичаните си построиха там къщи. Но все пак оставих една нива – да има нещо и за внуците след време.” Каква е равнометката: една изсечена бадемова гора, засадена и расла обгрижвана през десетилетията. Давала ценен плод. Земята ѝ вече не е българска територия. Селяните пак нямат нищо. Все пак някои запазват нещичко и за внуците, за да продават и те, а не да разчитат на трудовите си доходи. В целия този процес като че ли спечелиха онези британски заселници, които си взеха имоти по селата, между съществуващите къщи. Спечелиха предприемачите и агенциите за недвижими имоти.

Критиката на британските заселници

Освен удовлетворение, британските заселници проявяват и критичност към средата, в която живеят и изразяват несъгласие с някои условия на живот и порядки от административен характер у нас. Малко време трябваше да мине, за да открият недостатъците в живота им в България, а глобалната криза отвори бързо и още по-широко ножицата на недоволството, което стана причина за рязко намаляване на тяхната мотивация да се заселват или закупуват имоти у нас, както и за оттеглянето на много от тях.

В резултат на наблюдения и експертни интервюта след проучването до 2007 г., се установиха немалко критики и недоволства у британците за живота им в България. Те нямат изчерпателен характер, посочват се най-често изразяваните.

На първо място, това са недоволства, свързани с инфраструктурата на населените места: пътища, водоснабдяване, канализация. Купуват имот на нищожна цена, но изискванията им за селищната среда остават високи. А към тази ниска цена знаем се наслаждат неудобствата на селищната среда у нас. Британците не възприемат съчетаването им и не желаят да осъзнаят, че не могат да имат едновременно в ръката си, както гласи една поговорка: „и маслото, и парите за маслото“.

На второ място, те са недоволни от качеството на строителството, когато става дума за закупен нов имот: къща или апартамент. Много недъзи в архитектурата и строителството на новите сгради се проявиха у нас скоро след завършването им. Критиките са справедливи за по-голяма част от построеното и продаденото. Има море от примери за ниско качество на строителство. То не минава безнаказано от собствениците.

На трето място, но за англичаните, които си продадоха имотите тук то е на първо: загубите от притежаване на имоти в България, или от инвестиции предназначени да носят печалба. И затова основна вина имат както предприемачите, така и агенциите за недвижими имоти. Още по време на проучването ни 2006-2008 г. се натъкнахме на следната закономерност: масово прилагани лъжовни обещания за възстановяване на инвестициите за имота до 3-5 години, след което имотът ще носи само печалба на собственика. Както ни довериха някои от тези предприемачи и агенти: целта е бързо да продадат постро-

еното, да се освободят от него. А ако могат да взимат и комисионни за управление на чуждите имоти – още по-добре. Това бе основният повод икономическите и финансови чужди фондове да прекратят постепенно с рекламата си за купуване на имоти в България.

На четвърто място, британците бяха недоволни от тарикатлъците при покупко-продажбите на имотите у нас. Обявяваха се за тях цените на имотите в евро, а на българите-собственици – същата цифра, но в лева. Така агенциите удряха големи печалби. Британците оставаха с чувството на измама. Изплащането на част от сумата „под масата” и неточните суми в нотариалните им актове, неясните проценти за купувача, за продавача, за посредника, административните рушвети при строителството и обновяването на къщите им и т.н. – всичко това не се приемаше и будеше възмущение.

На пето място, британците категорично за ужасени от кражбите в имотите. Ако те поставят три изисквания за имота си пред агенцията, когато искат да закупят имот у нас, то едно от тях ще е да няма в близост цигани. Има драстични случаи, главно в Северо-западна България, когато британци купуват имот, обновяват го основно, обзавеждат го и при първото им отсъствие къщата е ограбена и оглозгана като от термити. Те повече не стъпват в страната ни.

През последните години, социалната среда, която в началото на заселването на британците бе един от най-важните положителни фактори, отстъпва далече назад. Те вече изразяват недоволство от слабата власт и политика на общините, в които са се заселили. Недоволство изразяват и от намесата на други заселници, с друга, неприемлива за тях култура на живеене и общуване, като тук поставят на първо място руснаците и украинците. Те стават също фактор за определяне на мястото за закупуване на жилищен имот както при ромите или просто се оттеглят ако в последствие се виждат обкръжени от такива съседи⁸.

Не може да се отмине и активността на британските заселници в желанието им да се подобри селищния начин на живот и оттам – кандидатирането им за участници в управлението на общините. Има

⁸ Аналогичен случай е ситуацията в Черна Гора, която в момента разчита за икономиката си най-вече на туризма. Там също се строи много, на места - стихийно и там се продават много имоти на чужденци. Местните жители са категорични, че най-неприятно е съжителството с руските туристи и собственици, защото в много случаи те прогонват с поведението си туристи от други страни.

такива случаи, макар и епизодични. На подобно явление следва да се гледа положително. Великобритания е с една от най-развитите системи на социална политика и този опит може да има принос за нашето управление на местно ниво.

Изводите

Много са изводите от това изследване за заселването на британците в България. То се съчетава през последните години с масовото им дезинтересиране и оттегляне от България. Ще спомена за два от тях. Първият е свързан с илюзията, че качествата на българската действителност са основния повод за масовият приток на британците. Всъщност, най-съществена бе печалбата, която мощните чужди икономически и финансови фондове виждаха чрез тези качества. Докато не се опошли и не се разкриха недостатъците на предприемачи и икономически фактори в този пазар. Останалото го знаете. Вторият е свързан с факта, че българите в много от случаите си отрязаха клона на който седят. Това се отнася особено за онези наши малки собственици-наемодатели за туристи, които остават често пъти без клиенти, докато имотите на британските или руските заселници се пълнят. Защото британски и руски агенции работят за тях в собствените им страни, наемат оттам туристи, те идват и обитават имотите на британците и руснаците в България и печалбата се изнася извън България. Остават у нас онези средства, с които те се напиват и плащат тук-там някои услуги. Това бяхме разкрили в процеса на нашето проучване години преди това.

Основният извод обаче остава: липсата на ясна политика за туризма в страната, за ползването на материалната база и за печалбите, които българските собствениците на туристически услуги могат да реализират. В този контекст се вписва и политиката на предприемачите, които се хвърлят да строят за милиони без да направят професионални дългосрочни пазарни проучвания за ефекта от инвестициите си. За тях са закачени проектантите и строителите, агенциите за недвижими имоти и ролята на рекламата. Те също действат по-скоро „на сляпо”, отколкото конструктивно и професионално. А проявите на „ментета” и тарикатлъци в този пазар се наказват строго от самия пазар.

Литература

1. **Бонев, М.** (2005), “Англичани масово правят фирми у нас”, В: *Стандарт*, бр. 4344, 8 февруари, с. 9.
2. **Борисов, О.** (2004), “Да наложим временен мораториум върху купуването на имоти от чужденци”, В: *Дневник*, бр. 219, 12 ноември.
3. **Винчева, У.** (2003), “Започва строежът на жилищен комплекс “Долче Вита” в Свети Влас”, В: *Строителство Градът*, бр. 35, 15-21 септември, с. 12.
4. **Джеров, А.** (2005), “Земята да не се продава евтино”, В: *Труд*, 17 февруари, с. 12.
5. **Добрева, С.** (2005), “Динамично повишение на цените на “урбанизираните” земеделски имоти”, В: *Индекс Имоти*, бр. 2, 21 февруари – 20 март, с. 22.
6. **Златкова, С.** (2004), “Градските имоти в старата столица привличат британски купувачи”, В: *Строителство Градът*, 22-28 ноември, с. 32.
7. **Попова, М.** (2004), “Протестите срещу британското посолство се засилват”, В: *Дневник*, бр. 213, 4 ноември.
8. **Редакционна статия** (2005), “Британските залагания за България”, В: *Индекс Имоти*, бр. 1, 24 януари – 20 февруари, с. 37.
9. **Редакционна статия** (2004), “На Острова луднаха по селските ни къщи”, В: *Нощен труд*, 21-22 декември, с. 11.
10. **Роуз, М.** (2004), “Британското Гранитово сънува визови кошмари”, В: *24 часа*, 19 септември, с. 6.
11. **Allen, J, et al**, (2004), *Housing and Welfare in Southern Europe*, Oxford: Blackwell.
12. **Assetz Property News Service**, (2006) “*Brits lured by prospect of second home*”, available at news.assetz.co.uk/articles/2641.html, 25 April, (downloaded 30 April 2006).
13. **Lambert, Simon** (2005) “*Holiday homes to take off*”, London: *Daily Mail*, 28 Nov, available at www.thisismoney.co/mortgages/article.html (downloaded 4 May 2006).
14. **Rangelova, R and Vladimirova, K** (2004) “*Migration from central and eastern Europe: the case of Bulgaria*”, *South-East Europe Review*, 3, pp 7-30.
15. **Faist, T** (2000) “*Transnationalization in international migration: implications for the study of citizenship and culture*”, *Ethnic and Racial Studies*, 23:2, pp 189-222 (Mar).

16. Findlay, AM et al (2004) "In What Sense English? An Exploration of English Migrant Identities and Identification", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 30:1, pp 59-80 (Jan).

BRITISH SETTLING IN BULGARIA

*Senior Researcher, Doctor of Social Sciences, Arch. Iskra Dandolova
Bulgarian Academy of Sciences*

Abstract: After the fall of Berlin's wall in the 1989, Bulgaria gained recognition among a wider British public as an independent country and, thus, as a place which they were curious about and as a holiday destination. While Germans, Scandinavians and richer east Europeans had been coming for years for holidays in Bulgaria, the country was still relatively unknown among the British. The flow of British tourists started in the late 1990s and has been growing steadily, primarily through organised package tours. Mass touristic development has been concentrated in seaside and ski resorts. While the early development was concentrated in standard hotels, there has been a very rapid increase in the construction of both apartments and, latterly detached houses, radiating out from the centres of the tourist complexes. These developments, particularly those built by UK and Bulgarian companies have been heavily promoted in the UK and the yields quoted in the Bulgarian property press suggest that they are very popular.

Keywords: British immigrants, urban quality of life, estate profit, housing policy, social coexistence.

ПАЗАРЪТ И ЦЕНИТЕ НА ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ ЗЕМИ

Доц. д-р Стоян Тагарев

Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: поземлени отношения, комасация, аренда, земеделска земя, цени на земя.

С членството в ЕС България затвори важна страница в своето икономическо, политическо и социално развитие и навлезе в нов, много по-отговорен етап. В страната ни вече следва да се прилагат стриктно правилата и политиките разработени и утвърдени в ЕС. В областта на земеделието основна роля има Общата селскостопанска политика.

Тъй като земеделското производство и поземлените отношения у нас бяха силно централизирани и на практика одържавени се наложи да се извърши дълбока цялостна реформа в аграрния отрасъл. Началото на тази реформа бе положено с приемането на Закона за собствеността и ползването на земеделските земи на 1 март 1991 г.

Реформата в земеделието се проведе в няколко основни направления – възстановяване на принудително отнета земя и останалите основни средства за земеделско производство на предишните собственици или техните наследници, ликвидиране на съществуващите организационно-производствени структури и на тази основа се създадоха условия за изграждане на отговарящи на пазарните изисквания нови конкурентно способни фамилни земеделски стопанства и други организационно-стопански форми за агробизнес.

Наред с положителните ефекти от провеждането на аграрната реформа у нас се получиха и някои нежелани резултати. Една от негативните последици е както силното раздробяване на земеделската земя (общо се обособиха 25 млн. парчета земя), така също и много на брой собственици – над 2 млн.

С възстановяването на собствеността на земеделската земя възникнаха и реални пазарни отношения. Земята е национално богатство и най-важния първичен ресурс на всяко общество.

В условията на развитата пазарна икономика земята наред с останалите производствени ресурси е обект на покупко-продажба. Пазарът на земя представлява система от специфични поземлени отно-

шения, свързани с покупко-продажбата (търсенето и предлагането) на земя за производствени и други цели, за да се получат доходи от нея.

Търсенето и предлагането на земя за разлика от другите стоки има свои особености и специфичен характер. За да се разбере логиката на образуването на цените на земята е необходимо да се разграничат различните видове пазари на земя. Според Жозеф Комби¹ съществуват шест вида пазари на земя. Най-разпространен и практически най-добре е изучен пазара на земеделски земи. Пазарите на земи закупени за осъществяване на земеделско производство било трайни насаждения, било за отглеждане на пшеница функционират въз основа на един и същ механизъм. Цената на земята се формира на базата на очакванията за получен доход от произведената продукция, от размера, от размера на субсидиите, които се изплащат за тази земя. В ЕС в резултат на мерките за ограничаване на свръх производството се въведе задължението земеделските производители да оставят на угар (да не се засяват земи) 15% от стопанисваната земя, което доведе до повишаване на цените на някои лоши непродуктивни земи.

Друга особеност на пазара на земя е, че предлагането е относително фиксирано, защото в стопанския оборот на всяка страна е тази земя, която влиза в нейните граници. Тук е ясно изразена не симетрия между купувачите и продавачите. На който и да е пазар (например на автомобили) има малък брой предлагачи (продавачи, производители), които се конкурират. Цената регулирана от тази конкуренция зависи от разходите за производство и търговските разходи, а продадените количества от броя на платежоспособните клиенти. Ако по някаква причина се увеличи броя на клиентите, предлагачите ще увеличат производството и е възможно цената да падне. На пазара на земята се наблюдава точно обратното. Конкуренцията между купувачите на даден парцел земя ще определи нейната цена – най-високата, която е съгласен да плати бъдещият собственик. Единствената свобода на продавача е да приеме или откаже най-високата предложена цена. Тук цената се формира не от към предлагането, а от търсенето. Броят на сделките в даден географски район ще зависи от броя на собствениците съгласни да продават земя.

Търсенето на земеделска земя се влияе от следните няколко фак-

¹ Joseph Comby „Les six fonciers” dans „Articulation du foncier et de limobilier” Баев 1993

тора:

А) Търсенето на земя се увеличава чувствително с повишаването на търсене на земеделски продукти и на техните цени. Това явление се наблюдава понастоящем в световен мащаб от една страна поради увеличаване броя на населението, а от друга поради увеличаване жизнения стандарт.

Б) Търсенето на земеделска земя в България се увеличава след редовното членство на България в ЕС и субсидирането на земеделското производство.

В) Размера на земеделската земя оказва силно влияние върху търсенето и цената ѝ. Силно раздробената земеделска земя у нас и притежаването ѝ от голям брой собственици влияе негативно, както върху цената на земята, така също и върху ефективността и конкурентоспособността на българското земеделско производство. Налице са обективни икономически потребности от бързи мерки за уедряване на поземлените имоти.

Комасация на земеделската земя

Терминът „комасация” е навлязъл в широка употреба в нашата страна още след освобождението на България през 1878 г. Той означава събиране на едно място имотите на частни селски стопани за да се улесни обработването им и се намаляват разходите за производство на земеделски продукти.

Разгледано в исторически аспект комасацията като стопанско мероприятие е била нещо повече от обикновеното уедряване на имотите за премахване на раздробеността им с цел да се увеличи производителността на труда и да се намалят производствените разходи. В някои страни като Дания, Англия, Швеция през 18 век и по-късно Русия в края на 19 век и в самото начало на 20 век комасацията е свързана и с по-широки социални и икономически реформи и освобождение на хората на село от зависимостта им от благородника – земевладелеца, чрез създаване на техни частни стопанства. Водещо начало при провеждането на комасацията е било схващането, че подобряването на земеделската структура повишава социалната жизнеспособност в селските райони и че което е добро за земеделските производители то е добро и за земеделските райони и за държавата.

Съвместно с уедряването на земеделските земи са подобрявани пътните мрежи, създавани са напоителни канали, провеждани са ме-

роприятия за отводняване, подравняване и други подобни дейности.

Земеделската практика у нас е с богат опит по отношение на комасацията на земеделска земя. Първи опит за нормативното уреждане на комасацията е направен още в началото на 20 век. През 1908 г. е подготвен проект за комасация на земеделските земи, но поради различни причини не е разгледан. По-късно през 1911 г., 1921 г. и 1925 г. се прилагат закони за комасация и са извършени конкретни действия за уедряване на земеделските земи.

За първи път у нас през 1941 г. Народното събрание приема Закон за кадастъра и комасация. Като необходимите предпоставки за комасацията е посочен кадастъра на землищата. Комасацията през този период е осъществена въз основа на съществуващия кадастър на землищата и с основна цел да се съберат имотите на отделните собственици на едно или на няколко места, да се създадат реални условия за по-добра и по-доходна земеделска дейност, а също така да се благоустроят землищата на отделните населени места. Комасацията е проведена задължително в цялата страна и засяга всички земи, не са комасирани само изрично посочени в закона земи и е извършена по Програма за комасиране на отделни землища, изработени ежегодно от службите за комасация, която представлява неразделна част от общия държавен план за подобрене и увеличение на работната земя. Този закон за кадастъра и комасация се отменя по силата на Закона за отмяна на всички закони приети преди 09.09.1944 г. през 1951 г.

Проведената след 1991 г. аграрна реформа в областта на земеразделянето не реши два основни проблема. Първият – задължителната комасация на земите, вторият – въвеждане на забрани на раздробяването на земеделска земя под оптимални граници при делба, наследяване и покупко- продажба. Установяването на оптимални граници е строго индивидуално за отделните региони. Повече от 20 год. земеделските земи се раздробяват на малки парцели и се стигна до 27 млн. отделни парцела земеделска земя. Преобладаващата част от земеделската земя е собственост на наследници, които живеят в населени места, често пъти намиращи се далеч от местонахождението и практикуващи професии и труд, коренно различни от земеделско производство. В повечето от случаите при тези собственици липсва интерес към стопанисването и обработването на земеделските земи, поради което значителна част от обработваната земя е изоставена и пуста. Положителен момент тук е, че през последните годи-

ни необработваната земя чувствително намалява. Необработваеми земи са тези земеделски земи, които не са включени в сеитбооборот и не са използвани за земеделско производство повече от две години. Експлоатационното им възстановяване е възможно с минимални средства. Необработваемите земи по данни на МЗХ² през 2011 г. са 398,624 ха общо за страната, като най-много необработваеми земи има в Южен централен район – 85,777 ха, след него е Северозападния район 79,907 ха, Югоцентрален район – 774,617 ха. С най-малко необработваема земя е Северен централен район с 36,051 ха необработваема земя е Северен централен район с 55,165 ха. В относително тегло необработваемите земи в България са 7,3% от площите със селскостопанско предназначение. Част от необработваемите земи се включват в използваната земеделска земя през стопанската 2011 г. и намаляват с 9,6% спрямо 2010 г.

През последните години в страната ни се наблюдава ясно изразена неблагоприятна тенденция на намаляване на използваната земеделска площ (ИЗП). В използваната земеделска площ се включва обработваемите земи, трайните насаждения, постоянно затревените площи, семейните градини и оранжерийните площи.

Таблица 1

Използвана земеделска площ в България в хектара

ИЗП	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
площ ха	5264521	5190053	5116220	5100825	5029585	5051866	5087948
% от площ на страната	47,4	46,8	46,1	46	45,3	45,5	45,8

Обстойният анализ на състоянието на земеделските земи – дребна, разпръсната и наличие на значително количество на неперсонифицирана земеделска собственост, показва че с провеждането на комасация ще се решат важни проблеми на поземлените отношения у нас.

Отчитайки назрялата потребност през 2006 г. министерството на земеделието и храните с финансовата помощ на холандското правителство разработи „Стратегия за комасация в България”. В страната

² БАНСИК 2011 – окончателни резултати за заетостта и използването на територията на България през 2011 г. МЗХ Резултати и анализи бр. 182 - 2011

е възприето определението на ФАО и на организацията свързана с поземленото развитие в ЕС, които определят „комасацията като процес на цялостно териториално планиране, свързано с репарцелиране и подобряване на земеделската и пространствена структура на територията наред с разнообразни мерки за развитие на земеделските територии.

Комасацията може да бъде определена и като комплексно репарцелиране на имотите, чрез промяна на техните граници и местоположение, в съответствие с плана за комасация, изработен за проектната територия, с оглед да се обединят, поземлени имоти, да се създадат рационални форми и да се подобри инфраструктурата им, както и да се постигнат други цели и задачи на земеделието, развитието на селските територии и опазването на околната среда.”³

В световната, а и в българската практика са извършени няколко вида комасации. В зависимост от избрания критерий комасациите биват:

А) Според критерия брой на имотите в които се обособява земеделската земя:

- Пълна (основна) – на всеки собственик участващ в комасацията се обособява само един единствен имот, в който се обединяват всички негови имоти;

- Умерена – на всеки от участниците се създават два и повече имота в зависимост от категорията почва, релефа на землището и др.

Б) По броя на собствениците участници в комасацията:

- Обща – обхваща земите на всички собственици на земеделска земя в даден район или землище на населено място;

- Непълна – обхващат се само земите на отделни стопани, които извършват заменки, както помежду си така също и със земи от държавния и общински поземлени фондове.

На настоящия етап от икономическото развитие на страната ни в земеделието се установиха нови поземлени отношения свързани със собствеността и начина на стопанисване на земята. Като се отчита собствеността върху земеделските земи, организационно-производствените форми създадени през последните години в земеделието е очевидно, че не може да се действа само в посока на обединяване и групиране на земите на собствениците. Нужно е да се създаде въз-

³ Стратегия за комасация в България МЗГ 2003 г.

можност и на ползвателите на земеделски земи чрез опростени процедури да уедрияват стопанисваните от тях земи в дългосрочен план. Стопанисваните земи от отделните производители не са в компактни масиви, а са разпръснати из цялото землище, с неправилни форми и с площи които не позволяват да се направи добра организация на територията, в които да се използват последните постижения на аграрната наука.

За да се отговори на тази потребност се пристъпи към създаването и на съответна законова уредба. Направени последни изменения и допълнения на Закона за собствеността и ползване на земеделските земи са именно в тази насока. Съгласно измененията и допълненията на чл. 37 от цитирания закон се създават масиви за ползване на земеделски земи по споразумение между собствениците и/или ползвателите. Идеята за комасация на земеделските земи е залегнала и в новосъздадената алинея на чл. 37е, която позволява по писмено споразумение на собствениците за земеделски земи да променят старите реални граници на земеделските земи, както и картата на възстановената собственост за да се създадат уедрени поземлени имоти.

Тъй като съществуват опасения, че замяната на земи ще се извърши с по-лоша по качество земя от притежаваната преди замяната, загриженост от финансов характер, свързана с желанието да се осигури възвращаемост от отглеждани култури, опасения от корупция, по-едрите и богати притежатели на земя могат да ощетят по-дребните и неплатежоспособните, то комасацията в България следва да се извърши въз основа на обективна и подробна агропроизводствена оценка на почвената покривка, съобразена с особеностите на климата в отделните агроекологически райони на страната и социалната и икономическа инфраструктура на землището.

Цени на земеделските земи в България и ЕС

През последните години както на българския така и на световния пазар се наблюдава ясно изразена тенденция на увеличаване цените на земеделските земи. Най-значимо увеличение на цените на дкакар през периода 2012 – 2010 г. се наблюдава в Бразилия, Аржентина, Полша, Румъния, Унгария и др. страни. Така например през 2002 г. дка земя в Бразилия е струвала 8 долара и се увеличава на 52 долара за дка през 2010 г. В Румъния за същия период цената на 1 дка се е увеличила 19 пъти.

Таблица 2

Цени за земеделски земи в България

Години	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Брой сделки	59000	92000	110000	122000	9900	107000	128000
Продадена земя в дка	560000	900000	1060000	1240000	860000	1080000	1350000
Средни цени в лв. за дка	170	200	240	350	300	320	350

От приведените в табл. 2 данни се вижда, че цените на земеделските земи в България нарастват през разглеждания период. Само през кризисната 2009 г. се наблюдава лек спад на цените от 50 лв. за дка в сравнение с предишната 2008 г., но цената е почти двойна с базисната 2005 г.

С бързи темпове растат както броя на сключените сделки така също и размера на продадените земи. Броят на сключените сделки от 46 000 през 2004 г. нараства на 128 000 през 2011 г., налице е увеличение от близо 3 пъти. През 2004 г. са продадени 450 000 дка земя, продажбата нарастват на 1240000 дка през 2008 г. и достигат до 1350000 дка през 2011 г.

Инвеститорите които през 2004 г. и 2005 г. са вложили капитали и са закупили земеделски земи и са успели да уедрият парцелите си са повишили значително цената на земята в последващите ги сделки.

Цените на селскостопанските земи се различават силно в страните членки преди последното разширение. В пиковите години на цените на земята разликата между най-ниската и най-висока цена е 2000 % (20 пъти), варираща от около 2000 евро/ха в някои части на Швеция до над 40000 евро/ха в някои части на Холандия.

Промени в цените на селскостопанските земи през последните десетилетия, също се различават сериозно в целия Европейски съюз. През периода от 1992 г. до сега, реалните продажни цени на земеделски земи са намалели с около 25 % в Гърция, докато те са се увеличили с около 250 % в Ирландия. Равнището на цените на отдавани под наем земеделски земи също са много разнородни: от 1992 г. насам реалните наемни цени намаляха с около 25 % във Финландия и се увеличават с около 55 % в Испания.

Размерът на арендуваната земя се различава значително сред страните членки преди последното разширение от 2004 г. Стопанствата с най-висок дял арендатори са във Франция (74 %), в Германия (повече от 65 %) от използваната земя. В Швеция около 50 % от използваната земеделска земя (ИЗЗ) се арендува. В Ирландия арендуваната земя е само 18 %. В останалите страни е арендувана между 34 % и 43 % от ИЗЗ. В страните от последното разширение най-малък дял на арендувана земя има Румъния (17 %), а най-голям - Словакия (89 %). Делът на наетата земеделска земя в общата ИЗЗ се увеличава в повечето страни членки.

Разликата в цените на арендата е малко по-ниска, отколкото в изкупните (продажните) цени, но има също така и големи разлики в самите цените на арендата. Разликата в тези цените, между най-ниската и най-високата в отделните страни е около 600 % през 1992 г., над 700 % през 2006 г и 750 % през 2009 г. (895 евро/ха в Холандия и 119 евро/ха в Испания). В новоприетите страни това съотношение е 680 % (82 евро/ха в Унгария и 12 евро/ха в Естония).

Като цяло, можем да разграничим три различни пътя в развитието на арендните цени в ЕС:

1. страни, където цените са намалели в периода 1995-2009 г., като Австрия (-12%), Великобритания (-18%), Португалия (-25%), Гърция (-27%) и Ирландия (-36%);

2. страни с относително стабилни цени, като Италия (8%), Белгия (4%), Финландия (1%), Франция (-7%) и Германия (-5%);

3. страни, където цените са се увеличили в периода 1995-2009 г. (старите членки) и периода 2004-09 (за новите държави-членки). Те включват следните стари страни членки: Холандия (36%), Швеция (36%), Дания (45%) и Испания (81%). Новите държави-членки, които отговарят на този модел са Словакия (14%), Унгария (36%), Полша (44%), Латвия (45%), Чешката република (69%), Естония (92%), Литва (110%) и Словения (115%).

Горните цифри предполагат, че едни и същи субсидии на хектар земеделска земя ще имат съвсем различно въздействие върху цените на земята в различните страни. Същото важи и за останалите мерки на Общата селскостопанска политика, от които земеделските производители, и земевладелци в тези различни пазари на земя ще бъдат различно засегнати.

Фактори, влияещи на цените на земеделските земи

Цените на селскостопанските суровини (торове, хербициди, говива, земеделска техника, инвентари и др.) и производителността в селското стопанство, инфраструктурното разширяване и градският натиск имат важно влияние върху пазарите на земя. Първите (суровини и производителност) влияят по-силно на пазара на арендата, докато градският натиск (повишено търсене на земя за жилища) и инфраструктурната експанзия засягат повече пазара на изкупните цени. Последното важи по-силно в гъсто населените страни (напр. Белгия и Холандия) и по-бързо развиващите се икономики (например Ирландия и Испания).

Регулациите от държавата върху пазара на земя се отразяват на цените на земята и обема на сделките особено на арендата. Арендните цени са по-често регулирани от правителствата, отколкото изкупните цени. В една трета от старите европейски страни, максималните арендни цени се определят от правителството. Продължителността на арендните договори се регулира в някои от тези страни и влияе на отзивчивостта на пазара към промени в политиката в селското стопанство. Продължителността на договорите за наем е регулирана от правителството в Белгия и Франция (най-малко 9 години), Холандия (минимум 6 г.), Испания (минимум 5г.). В България е нормативно уредено минималния срок на арендуване от 4 г. без да е ограничен максималния срок на арендуване на земеделска земя. Значението на арендуването на земя обикновено е по-високо в страните със силно пазарно регламентиране, като Белгия и Франция. Белгия и Франция имат най-голяма минимална продължителност на договорите за аренда (9 години) и имат най-голям дял от арендуваната площ (77% и 75% през 2006 г.) сред всички стари страни членки на ЕС.

Данъците върху земята се различават значително в ЕС. Три вида на данъчни разпоредби влияят върху решенията на участниците на пазара да продават, купуват и притежават земеделска земя: данък върху продажбите, данък върху покупките на недвижими имоти и данък върху собствеността. Данъчните ставки върху сделките със земя са много разнородни в ЕС, като варират от 1% за земи с ниска стойност във Великобритания до 18% за земи с висока стойност в Италия. По същия начин, данъците върху собствеността на земеделски земи са изключително разнородни в различните страни, вариращи от 0%

данъчна ставка върху земята във Финландия и България до над 15% в южните страни на ЕС. Ниски данъци за собственост и сделки със земеделски земи и права не ограничават структурните промени, но привличат към земеделските земи некомпетентни и със спекулативни интереси неземеделски инвеститори. Малкият размер на данъци за сделки със земеделски земи и правата на субсидии, които се предоставят на собствениците и ползватели на земята улесняват структурните промени, чрез преразпределяне на земеделската земя от по-малко производителни към по-производителни стопанства (напр. Германия). От друга страна, пазарите на селскостопанска земя в страни с нисък данък върху трансакциите са по-изложени на спекулативни покупки (и продажби) на земеделски земи от неземеделски инвеститори (напр. Финландия). Диференцираните данъци върху собствеността на земеделска земя за производители и не-производители намаляват в дългосрочен план стимулите за спекулативни покупки на земеделска земя от неземеделски инвеститори, но пречат на структурната реформа (напр. Гърция).

Субсидиите на ОСП (Общата Селскостопанска Политика) имат въздействие върху цените на земята, но ефектът варира значително между отделните страни и е сравнително скромнен в сравнение с други фактори, по-специално при високи цените на земята. Като цяло, колкото по-ниска е цената на земята, толкова по-високо е въздействието на ОСП върху цените на земята (например полярни региони във Финландия и Швеция). В страни като Холандия и Ирландия, които имат много високи или бързо повишаващи се цени на земята, фактори, различни от ОСП изглеждат много по-важни.

В заключение въз основа на ясно очерталата се тенденция на увеличаване на цените на земеделски земи както на световния, европейския и български пазар може да се направи извода, че тази тенденция ще се запази и ще продължава да се развива и в бъдеще. Основание за този извод ни дава и ясно очерталото се дългосрочно и постоянно нарастване на цените на селскостопанските продукти, постоянно намаляващите глобални зърнени запаси, нарастващото търсене на земи за производство на суровини за биогорива и не на последно място намаляването на земеделските площи в резултат на увеличаване на населението в световен мащаб и продължаващата урбанизация което довежда до спад на обработваема земя на глава от населението.

MARKET AND PRICES OF AGRICULTURAL LAND

Assoc. Prof. Stoyan Tagarev, Ph.D.

University of National and World Economy – Sofia

Abstract: Agricultural land market is characterized by specific singularities. The land prices are affected by the demand of agricultural products, by location and quality of the land, by the amount of the land area, by the subsidies for agricultural production and others. To create a competitive agricultural production it is necessary to consolidate the fragmented and small-scaled agricultural land.

Keywords: land relations, consolidation, lease, agricultural land, land price.

СПЕЦИФИЧНИ ОСОБЕНОСТИ И МЕТОДОЛОГИЯ НА ОЦЕНКА НА НЕДВИЖИМИТЕ ИМОТИ ПРИ РАЗВИТИЕ И РАЗРАБОТКА

Доц. д-р инж. Георги Андонов, инж. Олга Петрова
Университет по архитектура, строителство и геодезия –
София

Ключови думи: недвижима собственост, устройствени схеми и планове, развитие на недвижими имоти, остатъчен метод, инвестиции.

В доклада се обхващат:

- Същността и спецификата на съдържанието и оценката на недвижимата собственост;
- Проследяват се етапите на развитие в преобразуването и придобиването на недвижима собственост у нас, предизвикано от: законодателство, държавна и инвестиционна политика, национално и регионално развитие на видовете територии; пазара на недвижимите имоти и потенциала, който те притежават;
- Особено място се отделя на устройствените схеми и планове, като предпоставка за развитието на недвижимите имоти и по-конкретно методологията на оценяване;
- Направени са конкретни изводи и препоръки за възможността недвижимите имоти да увеличават пазарната си стойност, в условията на разработка и развитие.

1. Въведение

Недвижимата собственост е сложна система, съдържаща се в опеределиението "...земята, растенията, сградите и другите постройки и въобще всичко, което по естествен начин или от действието на човека е прикрепено трайно към земята или постройката" (ЗС, чл.110, ал.1). От друга страна, по своята същност, недвижимите имоти представляват форма на притежание и управление на уникален материален, финансов и инвестиционен ресурс, както в реален, така и в скрит, неявен вид. В обществото и публичното пространство тяхното място и значение са насочени до определяне на "пазарната им стойност", съществен показател и критерий в условията на "свободно пазарно

стопанство”.

Недвижимата собственост се създава, притежава и променя своята собственост за удовлетворяване нуждите на: държавата, физическите и юридически лица, за получаването на “капиталова стойност, наем, рента и др.”, в зависимост от владението, разпореждането и управлението ѝ. Обективно погледнато всички сделки, процедури и операции с недвижими имоти имат за цел и изискват като краен продукт, определяне на пазарната им стойност. При свободното пазарно стопанство и реална икономическа действителност, пазарната стойност и цената не се задават (получават) директно, а зависят от множество различни по вид и значение фактори, тенденции и изменения в икономическата среда, държавната и международна финансова политика и др.

Оценката на недвижимите имоти е творчески процес, при рационалното прилагане на научно-обосновани подходи и методи на оценяване и използването на утвърдени оценителски стандарти.

Разглежданите проблеми при оценката на недвижими имоти възникнаха в резултат на възстановяване и реституция на поземлената собственост, на приватизацията и преобразуването на държавната и общинска собственост в частна, както и процесите на инвестиционната политика в страната.

Пазарът на недвижимите имоти е обективно продължение на тези процеси, като породи следните неразривно свързани обстоятелства:

- въвеждане и утвърждаване на подходящо за целта законодателство;
- установяване на нова, крайно необходима регулирана професия – оценител на недвижими имоти;
- гарантираност и равнопоставеност на видовете недвижима собственост при различните процедури и сделки с недвижими имоти.

2. Принципи на оценяване при недвижимите имоти

Оценителският процес не е еднократен и окончателен професионален акт и действие, а сложна комбинация от действия и правила, които да доведат до вземане на решение за получаването на “*справедлива пазарна стойност*”.

При оценката на недвижимите имоти се съобразяваме с утвърдена за целите методология, пазара на недвижими имоти и следните

по-важни обстоятелства:

- подготовка и квалификация на оценителски кадри;
- подходящо и действащо законодателство;
- възникването на неравномерни парични потоци, съответстващи на целта на оценката, финансовия ресурс, кредитната политика и тенденциите в развитието и управлението на недвижимата собственост;
- наличие на реални условия за увеличение (нарастване) на стойността на земята. Процедурите в този случай са специфични и индивидуални. В основата си зависят от: нормативните актове, предвидените условия и възможности за застрояване на имотите, степента на усвояване на устройствените схеми и планове, държавната политика и инвестиционния интерес;
- установяване на реален инвестиционен пазар и механизми за избор на решения;
- въвеждане на рационална данъчна политика;
- изследване и съобразяване с видовете рискове при недвижимите имоти;
- значението и приложимостта на несвършения и децентрализиран пазар.

В оценителската професия от особено значение е ясното формулиране на целите, което дава изключително отражение при получаването на справедливата пазарна стойност. Необходимо е коректно да се посочат двата основни вида стойности:

- *стойността при обмяна* (размяна), която е преобладаваща при свободния пазар, в условията на равновесие, при установени нива на търсене и предлагане. В много случаи тя се разглежда като обективна стойност, доколкото е свързана с реалните икономически фактори, но в повечето случаи се явява като пазарна стойност, конкретно отнасяща се до условията на самия пазар;
- *стойността при ползване*, която се определя като стойност на имота на собственика, възприета като субективна стойност. Разглежда се и като инвестиционна стойност, за конкретен инвеститор, но практически се свързва с настоящата стойност на бъдещите парични доходи, получавани от използването на имотите им по основното им предназначение.

За изготвянето на обоснована, коректно приложима и методологически издържана оценка, съществено значение има свободния

пазар на недвижими имоти. Чрез него се установяват интересите, реализираните сделки с ценовите нива, както вида, параметрите и показателите на имотите по отношение: собственици, наематели, посредници, оценители и др. Определено, в страните с развит пазар, свободна конкуренция и действащи стандарти се наблюдава диференциация на същия и установени показатели и фактори: вид и използване, местоположение, качество и значимост в съответния клас, инвестиционни характеристики и правни особености (собственици, ползватели, ограничения и др.).

Установяването на реалната пазарна стойност на недвижимите имоти в повечето случаи се измерва с дохода, който те ще носят в бъдеще, с тяхната същност, измерения и възможности за разработка и развитие. В случаите на разработка и усъвършенстване на имотите, първостепенно значение се отдава на подхода на дохода и определящите го основни групи принципи:

- основаващи се на вида, съдържанието, структурата и състоянието на оценяваните имоти;
- свързани с пазарната среда и икономическата ситуация в страната и региона;
- основаващи се на възможностите за най-доброто и ефективно използване по основно предназначение;
- насочени към разработка и развитие на имотите.

Безспорно е значението на всички споменати групи, но от особено значение в случая за имотите ориентирани към разработка и развитие са двете групи принципи: свързани с пазарната среда и насочена към бъдещото им развитие, но в съответствие с утвърдените устройствени планове и схеми. Успоредно с принципите, за ефективното оценяване на тези имоти, значително място заемат: *вида и размера на инвестициите, условията на кредитиране, сроковете за изпълнение и влизане в експлоатация на обектите.*

При подхода на дохода, оценката на имотите се основава, както е известно, върху формулата:

$$CV = NI / I$$

където:

CV – капиталова стойност на имота;

NI – нетен доход;

I – норма на възвръщаемост (коефициент на капитализация)

Капитализацията на дохода е процес на изчисляване на пото-

ка от доходи в една обща сума от настоящи стойности, при което се отчитат: *сумата от бъдещите приходи; кога трябва да се получат приходите и продължителността на получаване на приходи*. Очевидно, нормата на капитализация включва елементите: доход от капитала и възвръщане на капитала. Доходът от капитала е компенсация, която трябва да бъде изплатена на инвеститора, за ценността на вложените средства, като се отчитат: времето (периода) на инвестиране, видовете рискове, състоянието и особеностите на оценяваните имоти. Възвръщаемостта на капитала е погасяване на сумата, която е вложена първоначално, отчитайки характера и перспективите на инвестиционния проект. Теоретически, нормата на капитализация е необходимо (пряко или косвено) да отчита следните компенсации: *за безрискова и ликвидна инвестиция, за ниска ликвидност, за инвеститорски мениджмънт и корекции за прогнозираното намаление или увеличение на стойността на активите*.

Прилагайки принципите на оценяване при имотите подлежащи на развитие, се счита сигурен залог и гаранция за ефективността от инвестициите, избора на подходящи методи на оценяване и инвестиционен избор, в т.ч. и дългосрочен ефект от направената инвестиция.

3. Устройствени схеми и планове – основа за разработката на недвижимите имоти

С приемането на Закона за устройство на територията (ЗУТ), се даде възможност за пълноценно, ефективно и екологосъобразно разработване на видовете територии, а оттук и на недвижимите имоти. Чрез ЗУТ се даде сериозен тласък и перспектива за развитието на видовете територии, инвестиционното проектиране и особено на перспективното развитие на недвижимите имоти. В страната се разработват и прилагат комплексни и специализирани устройствени схеми от национален, регионален и местен характер. Приети и утвърдени са устройствени планове за повечето областни центрове, ваканционни комплекси, обекти от национално и историческо значение и др.

За развитието и разработката на недвижимите имоти особено място заемат подробните устройствени планове (ПУП), с които се конкретизира устройството на видовете територии (урбанизирани и извънурбанизирани) на населените места и землищата им, както и на селищните образувания. Предвижданията по ПУП са задължителни за инвестиционното проектиране. ПУП се придружава от: *план*

за вертикална планировка (ПВП), плановете-схеми за комуникационно-транспортната мрежа, за водоснабдяване и канализация, електрификация и др. елементи от техническата инфраструктура.

ПУП могат да се разработват за териториите на:

- населените места със землищата им или части от тях;
- населените места и селищни образувания или части от тях;
- землища или части от тях;
- за един или група поземлени имоти.

ПУП могат да бъдат:

- план за регулация и застрояване (ПРЗ);
- план за регулация (ПР) т.е. за улична регулация – ПУР (само на улици и на поземлени имоти на обекти на публичната собственост);
- план за застрояване (ПЗ);
- работен устройствен план (РУП) – план за застрояване и силуетен план;
- парцеларни плановете (ПП) – за елементите на техническата инфраструктура, извън границите на урбанизираните територии.

В зависимост от конкретните условия, инвестиционните намерения и цели, може да се прилага само един от посочените ПУП, а чрез ПР могат да се определят устройствените зони в териториите, режимите и линиите на застрояване. В отделни случаи се разработват Специализирани устройствени плановете (СУП) за решаването на отделни устройствени проблеми, които да обхващат структурни части от територията на общината (чл. 111 от ЗУТ).

Устройствените решения са в основата на бъдещото развитие на териториите и по-конкретно на устройствените зони и поземлените имоти, отнасящо се до предвижданията по устройствен план. Задължително се съобразяваме с основните градоустройствени показатели: *плътност и интензивност на застрояване (Пз и Кинт); плътност на усвояване; необходима зелена площ (% Оз); височина на корниз (било) - Кб; съобразено с вид и параметри на устройствените зони* (съществуващи и с проектни показатели).

4. Особенности при оценка на недвижимите имоти в процес на разработка и развитие – възможности за използване на остатъчния метод

Оценката на имоти, които ще се разработват, развиват и променят основното си предназначение, предполагат откриване на скрит

пазарен потенциал, който в много случаи е бил неясен, неизвестен или умишлено непотърсен. Обектите притежаващи тези възможности, наред с прилагането и на други подходящи методи, е коректно да са оценяват с прилагането и на *остатъчния метод*. Това неминуемо предполага добро познаване на устройствените предвиждания (схеми и планове), вид и размер на инвестиции, чрез които да се постигне получаването на по-висока пазарна стойност, по-голяма привлекателност на имота и значително по-добра реализация на пазара на имоти.

Оценката в този случай трябва да включва най-доброто и най-ефективното от предложената разработка на имота, добро познаване и предвиждане на видовете и размер разходи, реално предвиждане на печалбата за предприемача при условията на всички рискове, както и произтичащите разходи по време на изграждането и бъдещата реализация на имота.

Опростената схема на остатъчния метод може да бъде представена по следния начин:

Брутна застроителна стойност (постъпления от продажби)

—

Разходи за разработката на имота (строителни, инженеринг, хонорари, по финанси и пласмент, непредвидени и др.)

—

Печалба на предприемача

Остатъчна стойност на имота (земята)

За конкретно онагледяване на остатъчния метод, предлагаме един опростен пример за прилагане на схемата на изчисляване и получаване на окончателен резултат за стойността на земята.

Пример:

Съществуваща стара сграда с търговско предназначение - I етаж (пет магазина с обща площ от 800 кв.м.) и след преустройство на II етаж - офиси с обща площ от 1 800 кв.м. след утвърден ПУП и разрешение за строителство (възможно да приключи за 2 години).

А. Брутна застроителна стойност

Нетен наем за магазини (приравнени към зона А):

800 x 30 лв/кв.м. = 24 000 лв

1 800 x 20 лв/кв.м. = 36 000лв

или приблизително наема за двата вида помещения

ще бъде

60 000 лв.

Ако капитализираме наема при 5% норма за вечни

времена, тогава години покупка (YР) ще бъде 20.0000

или капиталовата стойност възлиза на (60 000x20.0)

1 200 000 лв.

минус (-)

***Б. Брутни разходи (строителни, пълен инженеринг,
лихви, пласмент, такси и др.) - 65% от А.***

780 000 лв.

минус (-)

В. Печалба за предприемача (инвеститора) – 20% от А.

240 000 лв.

Остатъчна стойност на имота(земята)

180 000 лв.

Ако приемем една реална пазарна среда, без излишни рискове, аномалии и странични интереси, от получените резултати в горния пример може да изчислим ориентировъчно размера на обезщетението на собственика на земята, а именно:

$$\frac{\text{Стойността на земята}}{\text{Брутната застроителна стойност}} \times 100$$

или

$$180\,000 \text{ лв} / 1\,200\,000 \text{ лв} \times 100 = 15\%$$

Тази цифра от 15 % за размера на обезщетението на собственика е ориентировъчна, но може реално да послужи за стартиране на процедура по предоставяне на поземлен имот от собственик, за бъдещо застрояване, при условията на влязъл в сила общ устройствен план или утвърден ПУП, наличие на надежден инвеститор или строителен

предприемач.

В действителност *остатъчния метод* може да се използва надеждно не само при имоти с утвърдени и действащи устройствени планове и конкретни предвиждания за разработка на територии и имоти, но и при оценка за нивото и размера на печалбите през периода на изграждане и реализиране на обектите. Остатъчната стойност разглежда не само пазарната стойност на земята, но и печалбата на предприемача. Рисковете при оценката на имоти при разработка и прилагането на остатъчния метод основно се разглеждат чрез прогнозите за потенциала, който притежава имота, свързано с бъдещото му изграждане и реализиране. Налице са и непредвидими фактори и обстоятелства, които могат да възникнат (намален интерес, по-високи лихви по кредити, финансова криза и оттегляне на основни инвеститори от пазара на имоти и др.). При остатъчния метод значително място заемат още следните фактори: степен на изграденост (завършеност) на обекта, реалния срок на завършване и влизане в действие на обекта, допълнително възникнали рискове по реализиране, използване и управление на имота, реално обезпечаване на дължимото обезщетение на собственика на земята (поземления имот), промените в пазара на имоти, както разходите по процедурите и таксите по време на изграждането и реализирането на обекта.

Независимо от използването и прилагането на прецизни методи на оценяване, практически получения резултат за справедлива пазарна стойност (наем, капиталова стойност), представлява *субективно мнение*. Използваните оценителски методи и техники изискват допълнителна аргументация, задълбочен анализ и ясни прогнози по развитието на пазара на недвижими имоти, за да се възприемат, като основание за практическото използване на резултатите от оценката. Определено, методологията на оценяване е важна, но за целите на оценката съществено значение оказват още: *пазара на имоти, икономическата среда, различни интереси, инвестиционната и банкова политика, законодателството, държавната и местна политика и др.*

Заклучение:

Устройствените схеми и планове, по силата на ЗУТ, дават сериозен тласък в развитието на териториите, разработката на имотите и предизвикване на завишен интерес в инвеститорите. У нас, след 2002 г. се забелязва значителен растеж в обновяването на урбанизираните

територии, изграждането на значими по обем и капиталови средства инфраструктурни обекти, обновяване на ваканционните и туристически комплекси. Създава се нова, привлекателна среда, оказваща благоприятно влияние върху пазара, оценката и управлението на недвижимата собственост.

При оценката на обектите за разработка и развитие, значително място се отделя на технологията и философията на остатъчния метод, на проблемите, които се решават с устройствените схеми и планове, предвижданията, прогнозите и режимите на ползване на териториите. Вероятно, освен остатъчния и други методи на оценка ще бъдат усъвършенствани, подобрени и пазарно насочени: *на вещната стойност, на инвестиционната и приходна стойност, изцяло базирани върху промените в пазарната среда и икономическите показатели характерни за всяка съвременна развиваща се страна.*

Остатъчният метод изисква не само подходяща методология и инвестиционен интерес, а и строго дефинирани градоустройствени показатели, екологически параметри, съобразяване с условията за устойчиво развитие на териториите и особено условията на жизнената среда и пространство.

Литература:

1. Фридман Джек; Николас Ордуй - Анализ и оценка приносящей доход недвижимости - Москва, "Дело" 1997 г.
2. Д. Макмийн, МакИнтош А., Грийн М. - Дефиниции, методи и речник (Кратко ръководство), RICS, 1993 г.
3. Rizov Marian, The Collateral Problem in Conditions of Underdeveloped Factor Markets in CEECs, Wye College, University of London, 1996.
4. Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. А., Джеффри В. Б. - Инвестиции, "Инфра-М", Москва, 1999 г.
5. Наредба № 8 за обема и съдържанието на устройствените схеми и планове, МРРБ, София, 2004 г.
6. Андонов Г. - Пазар на недвижимите имоти в България, Годишник на УАСГ, XLII, 2006 г.
7. Петрова О. - Особенности на пазара на недвижимими имоти с търговско предназначение - Международна конференция "Управление на недвижимата собственост в контекста на икономиката на знанието", УНСС, 2011 г.

SPECIFIC FEATURES AND METHODOLOGY OF EVALUATION REAL ESTATE IN DEVELOPMENT

*Assoc. Prof. Eng. Georgi Andonov, Ph.D., Eng. Olga Petrova
University of Architecture, Civil Engineering and Geodesy – Sofia*

Abstract: The report covers the nature and specificity of the content and assessment of real estate property, describes the stages in the transformation of the acquisition of real estate in Bulgaria caused by: legislation, government policy and investment, national and regional territorial development. Particular place is given to development schemes and plans as a prerequisite for the development of real estate. Conclusions are made and recommendations on how to increase the value in development.

Keywords: real estate, development schemes and plans, real estate development, residual method, investments.

ЕНЕРГИЙНАТА ЕФЕКТИВНОСТ В ТЕРИТОРИАЛНО-УСТРОЙСТВЕНИТЕ РЕШЕНИЯ В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

*Доц. д-р Гена Велковска
Тракийски университет – Стара Загора*

Ключови думи: енергийна ефективност, енергийно-ефективни сгради, устройство на територията, енергийни паспорти, сертифициране на сгради.

Увод

Повишаването на енергийната ефективност в Република България е функция на държавата, която функция се упражнява чрез Народното събрание и Министерския съвет (Закон за енергийната ефективност, чл. 3, ал. 1). Именно в тази връзка, Народното събрание приема Национална стратегия по енергийна ефективност (чл. 3, ал. 2). Политиката по енергийна ефективност се осъществява от органите на държавната и местна власт чрез изготвяне на планове за енергийна ефективност и програми за тяхното изпълнение за определен програмен период (чл. 11, ал. 1). Българският законодател, в цитирания Закон за енергийната ефективност, е заложил пет основни дейности за повишаване на енергийната ефективност. Сред тези дейности е и дейността по обследване и сертифициране на сгради, енергийно паспортизиране и т.н. (чл. 13, т. 1.2).

Във връзка с казаното дотук, предмет на настоящия доклад е утвърждаване и усъвършенстване на законодателната и изпълнителна практика в областта на енергийно-ефективните териториално-устройствени решения. Обект на изследване в доклада са енергийно-ефективните сгради. Целта на доклада е след анализ на някои моменти от действащата нормативна уредба в областта на енергийната ефективност и устройството на територията, а също така на практиката по приложение на законодателните изисквания и стандарти, да се обосноват някои необходими от прецизиране на текстове в нормативната уредба и търсене на нови практически решения в тази област.

1. Нормативни изисквания за енергийна ефективност на сградите у нас

Строежите в Република България, по смисъла на Закона за устройство на територията (чл. 169), се проектират, изпълняват и поддържат в съответствие с изискванията на нормативните актове и техническите спецификации за осигуряване в продължение на икономически обоснован експлоатационен срок на съществените изисквания, в т.ч. и за енергийна ефективност - икономия на енергия и топлосъхранение.

Всеки инвестиционен проект за изграждане на нова сграда, реконструкция, основно обновяване, основен ремонт или преустройство на съществуваща сграда трябва да съответства на изискванията за енергийна ефективност, предвидени в Закона за енергийната ефективност.

Инвестиционните проекти за нови сгради с разгъната застроена площ над 1000 кв. м трябва да са съобразени с възможностите за използване на:

- децентрализирани системи за производство и потребление на енергия от възобновяеми енергийни източници;
- инсталации за комбинирано производство на електрическа и топлинна енергия;
- инсталации за централно или локално отопление и охлаждане;
- термопомпи.

Показателите за разход на енергия и енергийните характеристики на сградите се определят с Наредба на Министъра на икономиката, енергетиката и туризма и Министъра на регионалното развитие и благоустройството от 29.12.2009 г.

Обследването за енергийна ефективност на сгради има за цел да установи нивото на потребление на енергия, да определи специфичните възможности за намаляването му, да установи спазени ли са изискванията, заложените в закона и да препоръча мерки за повишаване на енергийната ефективност.

Сертифицирането за енергийна ефективност на сгради има за цел удостоверяване актуалното състояние на потреблението на енергия в сградите, енергийните характеристики и съответствието им със скалата на класовете на енергопотребление от съответната наредба.

Сертифицирането за енергийна ефективност на сгради се из-

вършва след обследване за енергийна ефективност. Енергийната ефективност като качество на сградата е определена в допълнителните разпоредби на Закона за енергийната ефективност като: „Енергийна ефективност“ е съотношението между изходното количество произведена стока, услуга или енергия и вложеното количество енергия.

Всяка сграда, съгласно текстовете на Закона за енергийната ефективност, може да бъде сертифицирана, с изключение на:

- сгради и културни ценности, включени в обхвата на Закона за културното наследство и на Закона за защитените територии;
- молитвени домове на законно регистрираните вероизповедания в страната;
- временни сгради с планирано време за използване до две години;
- стопанските сгради на земеделски производители, използвани за селскостопанска дейност;
- производствени сгради;
- жилищни сгради, които се използват по предназначение до 4 месеца годишно;
- единични сгради с разгъната застроена площ до 50 кв. м.

На задължително сертифициране, по реда на Закона за енергийната ефективност, подлежат всички сгради в експлоатация с разгъната застроена площ над 1000 кв. м.

На задължително сертифициране подлежат и всички други сгради - държавна и/или общинска собственост, в експлоатация с разгъната застроена площ над 1000 кв. м. Българският законодател е вменил с конкретни текстове и някои задължения към собствениците на сградите, свързани с енергийната ефективност. Те са длъжни да изпълнят мерките за повишаване на енергийната ефективност, предписани от обследването за енергийна ефективност, в тригодишен срок от датата на приемане на резултатите от обследването.

Възложителите, по смисъла на чл. 161, ал. 1 от Закона за устройство на територията, са длъжни да придобият по реда на този закон сертификат за енергийни характеристики на сградата в срок не по-рано от три и не по-късно от 6 години от датата на въвеждането ѝ в експлоатация (Възложител е собственикът на имота, лицето, на което е учредено право на строеж в чужд имот, и лицето, което има право да строи в чужд имот по силата на закон).

До издаването на сертификата, енергийните характеристики на

сградата се удостоверяват с енергиен паспорт, който е част от техническия паспорт на сградата и удостоверява изпълнението на изискването по чл. 169, ал. 1, т. 6 от Закона за устройство на територията. След завършване на нов строеж, както и след реконструкция, основно обновяване, основен ремонт или преустройство на съществуващ строеж, се съставя технически паспорт на строежа.

В техническия паспорт на строежа се определят сроковете за извършване на основните и текущите ремонти на строежа и се съдържат данни за всички издадени сертификати на строежа, изискващи се от други нормативни актове.

В техническия паспорт на строежа се посочват всички извършени реконструкции, основни ремонти и преустройства, съответствието на характеристиките на строежа с изискванията на действащите нормативни актове и документи и необходимите мерки за тяхното подобряване.

Сертификатът за енергийни характеристики на сградата се актуализира във всички случаи на извършване на дейности, водещи до подобряване на цялостните енергийни характеристики на сградата, като:

- реконструкция, основно обновяване, основен ремонт или преустройство на сградата;
- текущ ремонт на инсталации на сградата;
- други дейности.

Сертификатът за енергийни характеристики на части от сградата се издава въз основа на общ сертификат за цялата сграда при блокове с обща отоплителна инсталация.

При продажба на сграда или на части от нея, продавачът предоставя на купувача оригинала на сертификата за енергийни характеристики на сградата или съответно оригинала на енергийния паспорт.

При отдаване под наем на сградата или на част от нея с договор, подлежащ на вписване по съответния ред, наемодателят предоставя на наемателя копие на сертификата за енергийни характеристики на сградата или съответно копие на енергийния паспорт.

Лицата, които извършват сертифицирането, издават сертификат за енергийни характеристики на сградата.

Обследването за енергийна ефективност и сертифицирането на сгради се извършва от физически или юридически лица, които:

- са търговци по смисъла на Търговския закон или по законо-

дателството на държава - членка на Европейския съюз, или на друга държава - страна по Споразумението за Европейското икономическо пространство;

- разполагат с необходимите технически средства за извършване на дейността;

- разполагат с необходимия квалифициран персонал съгласно нормативните изисквания, които:

- а) имат завършено висше техническо образование и не по-малко от три години стаж по специалността или завършено средно техническо образование с не по-малко от 6 години стаж по специалността;

- б) са положили успешно изпит за придобиване на необходимата квалификация за извършване на обследване за енергийна ефективност и сертифициране на сгради в акредитирани по реда на Закона за висшето образование или по реда на съответното законодателство на държава - членка на Европейския съюз, или на друга държава - страна по Споразумението за Европейското икономическо пространство висши технически училища.

Сертификатът за енергийни характеристики на сграда е със срок на валидност до 10 години и започва да тече от датата на издаване на сертификата.

2. Някои аспекти от българската практика в областта на енергийната ефективност на сгради

В съвременния свят, където научни структури и правителства редовно бият тревога по глобалните за цялото човечество енергийни проблеми, енергийната ефективност на сградите не би трябвало да се фетишизира, а да се разглежда като елемент, част от търсенето въобще на енергийно-ефективни решения. Обичайно, у нас, енергийната ефективност се свързва главно с търсенето на решения, водещи до по-ниски стойности на сметките в едно домакинство, отнасящи се до консумацията на енергия. В тази връзка, през определен период от време, у нас се възбужда или за обществен дебат, или за прилагане на конкретни практически мерки, т. нар. саниране на сгради и то преди всичко жилищни сгради.

Понастоящем, у нас върви проект „Енергийно обновяване на българските домове“.

Проектът осигурява 50% финансиране на обновяването на домовете по Оперативна програма (ОП) „Регионално развитие“. Ефект от

санирането, освен подобрения външен вид, е между 40 и 60% намаляване на разход за енергия. Средната възвръщаемост на вложените средства е между 6 и 8 години. 111 заявления са подадени до момента в цялата страна по проект „Енергийно обновяване на българските домове“ при проведени над 3500 консултации с домоуправители и живущи в сградите. 50 млн. лв. са предвидени по програмата, която се реализира в рамките на три години. В следващия програмен период програмата отново ще бъде заложена, но безвъзмездната сума за саниране няма да е 50%, ще е по-малка. Проектът се осъществява по Оперативна програма „Регионално развитие“ 2007 – 2013 г. Той обхваща 36 градски центрове и е с продължителност три години (2012 - 2015 г.).

Реализирането на подобен проект, по наше мнение, може да бъде квалифицирано също като палиативна мярка, която в никакъв случай не решава в по-сериозен обхват проблемите с енергийната ефективност на жилищните сгради у нас. Независимо от заложените критерии за кандидатстване респ. одобряване за този проект, проектът, според нас, страда от редица недостатъци:

- 50 процентната безвъзмездна помощ, а и по-нататъшното нейно редуциране е проблем, който в условията на икономическа криза е трудно решим;

Аргументи:

- Независимо, че банките са готови при съблюдаване на определени условия да отпуснат необходимите допълнителни средства, малко са домакинствата и живеещите в режим на етажна собственост, които ще могат да си позволят теглене на подобни кредити.

- Малък е броят на градските центрове, което ще рече, че проблемите на енергийната ефективност на жилищните сгради ще си останат нерешени и след приключване на проекта и т.н.

Разбира се, посоченият проект далеч не изчерпва и търсенето на други възможности за обновяване на съществуващия сграден фонд в частта му „жилища“, но едно тотално обновяване означава:

- Наличие на сериозни средства най-вече у населението.
- Продължителен период от време за реализиране на тотално обновяване на съществуващия жилищен фонд.
- Активно участие както на държавната, така и на местната власт в подобно мероприятие и т.н.

Освен това, в съвсем сериозен аспект трябва да се подходи към

изясняване и диференциране на разликата между саниране на сграда и обновяване на сграда с цел получаване на енергиен ефект. Санирането, според нас, трябва да бъде включено в конкретна правителствена стратегия, която под формата на конкретни програми да бъде сведена до отделните общини, да бъде обвързана с конкретни източници на финансиране и да преследва няколко цели:

- Цялостно обновяване на градската среда в т.ч. получаване и на естетичен ефект.
- Цялостно благоустрояване на територията чрез териториално-устройствени решения, подчинени на получаването на енергиен ефект и т.н.

3. Някои необходими териториално-устройствени и мениджърски решения в постигане на енергийна ефективност у нас

От направения кратък анализ, по наше мнение, се налагат следните изводи, отнасящи се до прилагането в българската териториално-устройствена практика, отнасяща се до енергийната ефективност на сгради на следните необходими мерки:

- Постигането на тотална териториална ефективност на сградите у нас трябва да тръгне от сериозен и всеобхватен териториален маркетинг. Чрез такъв маркетинг трябва да се отговори на редица въпроси, но преди всичко да се тръгне от критериите за оценяване на енергийната ефективност в териториален (сграден) план.

Както посочват някои автори, „най-често в ролята на критерии за оценка на фирмените резултати могат да се използват: възвръщаемост на инвестицията (на активите), успех на новите продукти, ръст (обем) на продажбите, печалба, пазарен дял или обща оценка взета като претеглени относителни тегла от всички гореспоменати показатели.”¹

Пакетът от критерии може да се вкара в конкретна наредба на Министерство на регионалното развитие и благоустройството, а конкретни изпълнители в териториалния маркетинг могат да бъдат общините, домоуправителите на жилищните сгради – етажна собственост, органи на Дирекция за национален строителен контрол (ДНСК)

¹ с. 266, Цит. Генчев, Е. 2010 „Подходи за оценка на дейността на фирмата” Научно-практическа конференция с международно участие, „Президиумателства пред агробизнеса и селските региони” Варна с. 259-267.

и др. Чрез сериозен териториален маркетинг ще може да се съберат данни и да се обобщи точна информация за наличието на сграден фонд в неговите видове, възрастови и пр. разновидности в т.ч. типове дограма, типове изолации и т.н. Без да се игнорират утвърдените в Закона за енергийна ефективност критерии, с подобен тип наредба ще се достигне до точна и необходима конкретика. Освен това, необходимо е, според нас, в редица наредби, отнасящи се до проучване и проектиране на жилищни и други обществени сгради, да се заложат норми и стандарти, в които да бъдат плътно обвързани както ефективните енергийни решения, така и зелените решения в устройството на територията и на сградите. Необходими са, също така, и някои корекции в текстовете и нови текстове в тази връзка в три закона:

- Закона за енергийната ефективност.
- Закона за устройство на територията.
- Закона за етажната собственост т.н.

Заключение

Създаването на комфортна жилищна среда, за българина, живеещ вече в 21-ви век е плътно свързано с търсенето на такива енергийни решения за неговия бит и инфраструктура, в която живее, които да създават баланс между неговите лични и обществени интереси. Това е задача както на обществото, така и на всички участници в устройството на територията. Тази задача може да бъде решена с активното участие на посочените по-горе субекти и при прилагане на съвременен комплексен подход към големия глобален енергиен проблем.

Използвана литература

1. Генчев, Е. 2010 „Подходи за оценка на дейността на фирмата” Научно-практическа конференция с международно участие „Предизвикателства пред агробизнеса и селските региони” Варна.
2. Закон за енергийната ефективност.
3. Закон за етажната собственост.
4. Закон за местно самоуправление и местна администрация.
5. Закон за устройство на територията.
6. Velkovska G., Systèmes verts - options pour l'adaptation au changement climatique (l'exemple de la législation bulgare spatiale), журнал „Молодой ученый“ №4, г. Чита, Россия.

7. <http://www.dnsk.mrrb.government.bg/UI/Home.aspx?0ZKDwUgLUJrvrWmbKCluPA%3d%3d>.

8. http://www.klassa.bg/news/Read/article/213579_%D0%97%D0%B0%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%8F%D0%B2%D0%B0%D1%82+%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%BE%D1%82%D0%BE+%D1%81%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B5+%D0%BD%D0%B0+%D1%81%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%B4%D0%B8.

9. <http://www.mrrb.government.bg/>.

ENERGY EFFICIENCY SPATIAL SOLUTIONS IN BULGARIA

*Assoc. Prof. Gena Velkovska, Ph.D.
Trakia University – Stara Zagora*

Abstract: The report reflects some aspects of the Bulgarian legislation and practice in the field of energy efficiency in buildings. After some analysis, the author provides some necessary measures for improving and expanding practice in this area.

Keywords: energy efficiency, energy efficient buildings, spatial, energy passports, building certification.

ОЦЕНИТЕЛИТЕ В БЪЛГАРИЯ¹

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

Ключови думи: оценители, физически лица, юридически лица, КНОБ, членове, оценителска правоспособност.

През последните няколко години оценителската дейност в България премина през нов етап от своето развитие, след като се създаде Камарата на независимите оценители в България² (КНОБ), съгласно Закона за независимите оценители³. Всички лица, които притежават оценителска правоспособност, придобита въз основа на издадени лицензи от Агенцията за приватизация⁴, имаха възможност да бъдат сертифицирани по право от новосъздадената професионална организация.

През изминалите двайсет години в страната са обучени над 7000 оценители⁵. Впоследствие броят на оценителите значително намалява, като към края на 2012 г. в КНОБ са регистрирани по-малко от половината от посочените лица. Това обстоятелство провокира редица въпроси, свързани предимно с броя на действащите оценители в страната, нуждата от нови оценители и тяхната правоспособност.

Целта на този доклад е да изследва основните характеристики на регистрираните оценители в България, като ограничи анализа до 10-те най-големи града в страната, в резултат на което се посочат някои основни изводи, обобщения и насоки за развитието на оценителската дейност като цяло.

Оценителите в България могат да бъдат както физически (ФЛ), така и юридически лица (ЮЛ), в които участват правоспособни физически субекти. За разлика от фирмите ФЛ имат възможност да членуват в КНОБ, което няма задължителен характер. Във фиг. 1 е посочен броят на регистрираните оценители в България, както и членовете на КНОБ, като данните са към последното тримесечие на 2012

¹ По примера на 10-те най-големи града в страната.

² <http://ciab-bg.com> – сайт на Камарата на независимите оценители в България.

³ Закон за независимите оценители. // ДВ, №98, 2008, посл. изм. №19, 2011.

⁴ <http://priv.government.bg> – сайт на Агенцията за приватизация.

⁵ Илиев, Пл. Бизнес оценяването в България. Варна: Наука и икономика, 2011.

г. Въз основа на представените резултати могат да се направят следните изводи:

- Оценителите в България са предимно ФЛ. Авторът се придържа към тезата, че оценителската дейност е индивидуална и конкретно физическо лице следва да извърши отделните етапи на оценителския процес. Подобни на разглежданата са много други професионални дейности, в т.ч. на проектантите, на адвокатите, на нотариусите и т.н.

- Оценителите в страната не намират достатъчно мотиви за членство в своята професионална организация⁶.

- Възможно е да се направи допускането, че съществуват множество оценители, които не са действащи, но притежават оценителска правоспособност, която не желаят да губят, поради евентуалната ѝ необходимост в бъдещ момент.

На фиг. 2 е представен относителният дял на оценителите ФЛ по притежавана правоспособност. Графиката дава яснота за редица въпроси, главно свързани с моментното състояние на оценителската дейност в страната, както и перспективите, и възможните насоки за нейното развитие. Въз основа на изложените данни, за оценителите ФЛ могат да се направят следните изводи:

- Най-често срещаната оценителска правоспособност е за недвижими имоти (62,44%), която е в пъти повече, в сравнение с другите правоспособности.

- Сравнително малък е дялът на лицата с правоспособност за оценяване на други активи (1,13%), на финансови активи и финансови институции (2,25%), както и на права на интелектуалната и индустриалната собственост (3,20%).

- В България не съществуват ФЛ с оценителска правоспособност за недвижими културни ценности⁷.

Във фиг. 3 се вижда идентична информация, която обаче касае правоспособността на ЮЛ. Отново най-често срещаната правоспособност е за оценяване на недвижими имоти, като дялът на фирмите тук е близо 100%. За разлика от ФЛ значителна част от ЮЛ имат оце-

⁶ В тази връзка вж. Костов, И. и др. Предимства на членството в Камарата на независимите оценители в България. // Сборник с доклади от международна научна конференция „Управление на недвижимата собственост в контекста на икономиката на знанието“. София: Авангард Прима, 2012.

⁷ Следва да се направи уточнението, че има оценители с правоспособност за други активи, в която е включена възможността за оценяване на паметници на културата.

нителска правоспособност за машини и съоръжения (66,67%), както и за търговски предприятия и вземания (65,33%). Относително ограничен е броят на лицата, които притежават останалите оценителски правоспособности, най-вече за други активи (2%). Прави също така впечатление, че не съществуват фирми, които имат правоспособност за оценяване на поземлени имоти в горски територии, т.е. всички такива оценители в страната са ФЛ.

За да се ограничи изследването и да могат да се направят последващи анализи, във фиг. 4 е представена информация за броя на жителите в 10-те най-големи града на България, съгласно официалните данни на Националния статистически институт⁸. В следващата графика (фиг. 5) е посочен броят на оценителите ФЛ в тези населени места. Освен че в столицата те са най-много (1311 души), се забелязва че в два сходни по население града - Пловдив и Варна - оценителите във втория са много повече от тези в първия (с 44,27%). За останалите населените места логично техният брой намалява - спрямо мащабите на съответните градове. Единствено броят на оценителите в Сливен е значително по-нисък от подобните по население градове (34 души).

Анализът на резултатите във фиг. 6 дава яснота, че основната част от регистрираните фирми с оценителска правоспособност в България са концентрирани в столицата. Регистрираните оценители ЮЛ във Варна са с 50% повече от тези в Пловдив, а броят на оценителските фирми в останалите градове постепенно намалява, съобразно големината на разглежданите населени места. Забелязва се, че в Добрич няма регистрирани фирми с оценителска правоспособност.

От съществено значение представляват данните, посочени във фиг. 7. Там е представено съотношението на броя на оценителите ФЛ към 1000 души население в 10-те най-големи града на България. На глава от населението най-много оценители има в София (1,09 оценители на 1000 души население), следват Варна (0,83 оценители на 1000 души население) и Бургас (0,71 оценители на 1000 души население). Като причина за това може да се посочи развитието на пазара на недвижими имоти в тези градове и динамиката на пазарните цени на имотите през последните десет години. По официални данни на НСИ, средните цени на жилищата в посочените населени места са най-високи за страната и са единствените с нива над 1000 лв./ кв.м, при средно равнище от 881,21 лв./ кв.м. Към третото тримесечие на

⁸ <http://nsi.com> – сайт на Националния статистически институт.

2012 г. средните цени на жилищата в най-динамично развиващите се градове на България⁹ са: София – 1447,33 лв./ кв.м, Варна – 1425,83 лв./ кв.м, Бургас – 1135,83 лв./ кв.м.

Относително близки са резултатите за останалите населени места, където съотношението на броя на оценителите ФЛ към 1000 души население варира в диапазона 0,51-0,59. Изключение прави отново Сливен, където този показател е значително по-нисък (0,37).

В таблица 1, таблица 2 и таблица 3 са представени данни за броя на оценителите по притежавана правоспособност в 10-те най-големи града на страната, както и съотношението на броя на оценителите ФЛ към 1000 души население в тези населени места. Въз основа на представените данни, могат да се оформят следните изводи:

- В София има най-много оценители на недвижими имоти (вкл. и на база 1000 души население), следват Варна, Бургас и Пловдив.

- Най-малко оценители на недвижими имоти (на база 1000 души население) има в Сливен, Стара Загора и Плевен.

- В Сливен и Шумен има само по един регистриран оценител ЮЛ, същевременно тези фирми са само с една правоспособност (за недвижими имоти).

- В страната няма оценители с правоспособност за недвижими културни ценности.

- Най-много оценители на машини и съоръжения (на база 1000 души население) има в София, като в останалите градове резултатите по този показател са идентични, с изключение на Сливен, където са значително под средното равнище.

- В Пловдив и Бургас има повече регистрирани фирми с оценителска правоспособност за търговски предприятия и вземания, отколкото във Варна.

- Оценителите на някои специфични активи, в т.ч. на права на интелектуалната и индустриалната собственост, на финансови активи и финансовите институции, както и на други активи, са концентрирани в София, като в някои от изследваните градове няма оценители с такива правоспособности.

- В Бургас и Сливен няма оценители ФЛ на права на интелектуалната и индустриалната собственост, а регистрирани ЮЛ с такава

⁹ София, Варна, Бургас и Велико Търново са единствените областни градове в страната, в които има положителен прираст на населението през последните десет години.

правоспособност има само в София и по едно в Пловдив, Варна и Русе.

- Оценителите ФЛ на финансови активи са в София и по едно в Пловдив и Варна, а регистрирани фирми с такава правоспособност има само в София и една в Пловдив.

- Оценители ФЛ на други активи има само в София, Пловдив, Варна и Добрич.

- Регистрирани ЮЛ с правоспособност за други активи има само в София.

- Най-много оценители на земеделски земи и трайни насаждения (на база 1000 души население) има във Варна, а най-малко - в Добрич.

- В Русе, Стара Загора, Сливен, Добрич и Шумен няма регистрирани ЮЛ с правоспособност за оценяване на земеделски земи и трайни насаждения.

- В страната няма фирми с оценителска правоспособност за поземлени имоти в горски територии.

Във фиг. 8 е представен относителният дял на оценителите членове на КНОБ, спрямо регистрираните оценители в 10-те най-големи града на България. От графиката се вижда, че най-много членове на КНОБ има в Русе (59,74%), следват Шумен (54,35%) и Варна (45,13%). Интересен факт представляват резултатите, че на последно място по този показател е столицата (24,18%), следват Добрич (27,18%), както и вторият по големина град в страната Пловдив (29,17%).

Имайки предвид посочените изводи в изследването могат да се оформят следните обобщения:

- Най-много оценители (на глава от населението) има в София, Варна и Бургас, а най-малко в Сливен.

- Най-много оценители в страната има с оценителска правоспособност за недвижими имоти, а най-малко за други активи, за финансови активи и финансови институции, както и за права на интелектуалната и индустриалната собственост.

- Посочените обстоятелства провокират въпроса от какви оценители има нужда пазарът на оценителски услуги в страната. В населените места, където броят на оценителите със съответната правоспособност е голям, се създават предпоставки за значително понижаване на цените на оценителските услуги и тяхното качество. В пазарната практика съществуват редица подобни примери. Не са редки случаите, когато се изготвят оценителски доклади на цени до няколко

пъти по-ниски от средните пазарни равнища, като тези оценителски доклади обаче често не отговарят на действащите оценителски стандарти. Същевременно съществуват градове, в които липсват оценители по различните видове правоспособности. В тези населени места има потенциални възможности за развитие на оценителска дейност, като за момента е логично цените на съответните оценителски услуги да са по-високи от средните за страната, поради тяхното ограничено предлагане. Като цяло възложителите там срещат редица трудности за намиране на подходящите правоспособни оценители, като дори съществуват пазарни практики за възлагане на оценки на лица, които нямат необходимата правоспособност.

- Дали трябва да се създават нови оценители и с каква правоспособност да бъдат те, отговор можем да търсим и във факта, че преди учредяването на КНОБ оценителска правоспособност са имали над 7000 ФЛ, а впоследствие техният брой намалява с над 50%. Друго сравнение, което може да бъде направено, е че в България съотношението на броя на оценителите към 1000 души население възлиза на 0,47, а в Румъния например този показател е значително по-нисък – 0,26.

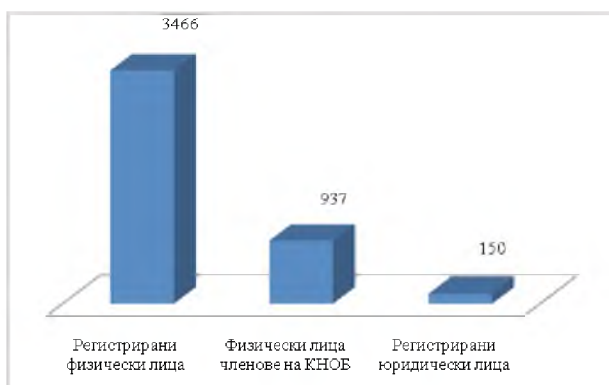
- В градовете, където няма оценители със съответната правоспособност, не се търсят достатъчно възможности от местните ЮЛ за създаване на партньорства с оценители от други населени места, с цел привличането им към техните фирмени оценителски правоспособности.

- Оценителите като цяло не намират достатъчно мотиви за членство в своята професионална организация. В тази връзка е от съществено значение да се представят някои от най-важните предимства на членството в КНОБ, в т.ч.: оценителите могат да участват в нейното управление; оценителите могат да участват в семинари, дискусии, кръгли маси и други професионални форуми на занижени цени или безвъзмездно; оценителите имат възможности да създават партньорства с други оценители; оценителите имат свободен достъп до специализирана литература и актуална база данни за пазарните цени на недвижимите имоти, и др.

- Най-много оценители членове на КНОБ, спрямо регистрираните оценители в съответното населено място, има в Русе, Шумен и Варна, а най-малко – в София, Добрич и Пловдив.

Представените анализи и заключения не претендират за пълна изчерпателност по темата, но същевременно могат да бъдат използ-

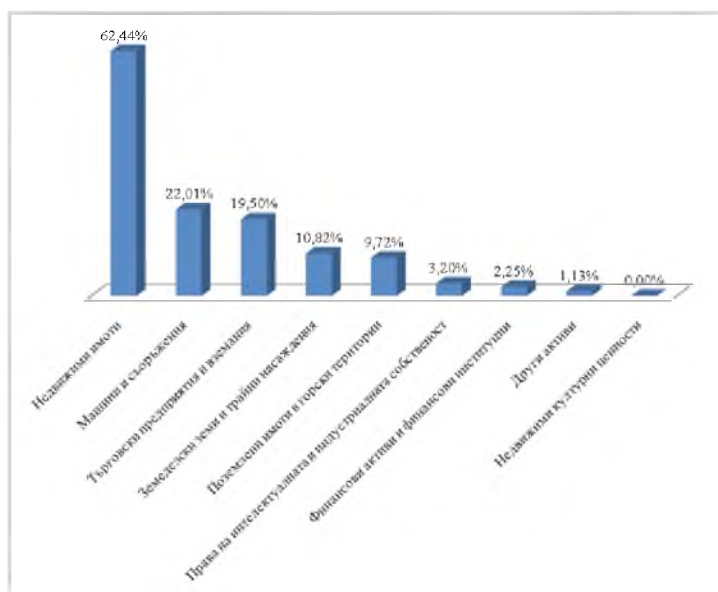
вани от управителните органи на КНОБ при изготвянето на цялостна стратегия за развитието на оценителската дейност в България.



Фиг. 1. Брой на оценителите в България

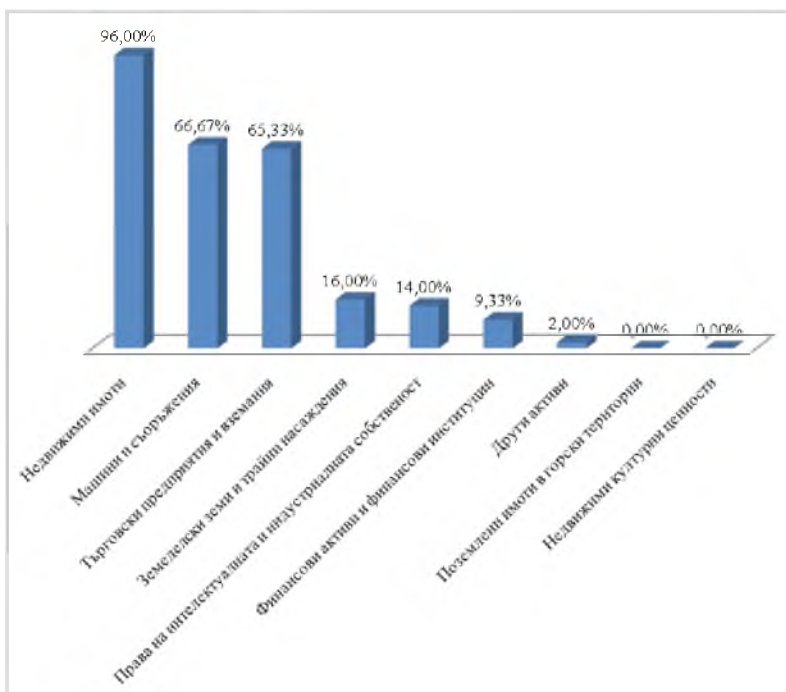
Източник: <http://ciab-bg.com> –

сайт на Камарата на независимите оценители в България.



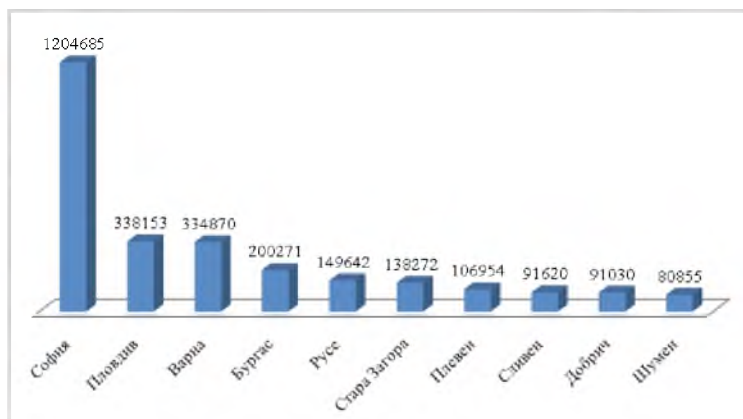
Фиг. 2. Относителен дял на оценителите ФЛ по притежавана правоспособност

Източник: Собствени изчисления на автора.

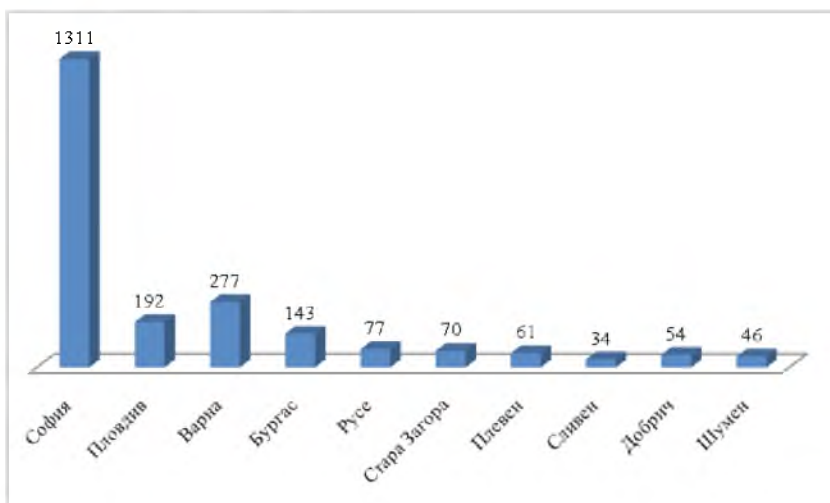


Фиг. 3. Относителен дял на оценителите ЮЛ по притежавана правоспособност

Източник: Собствени изчисления на автора.

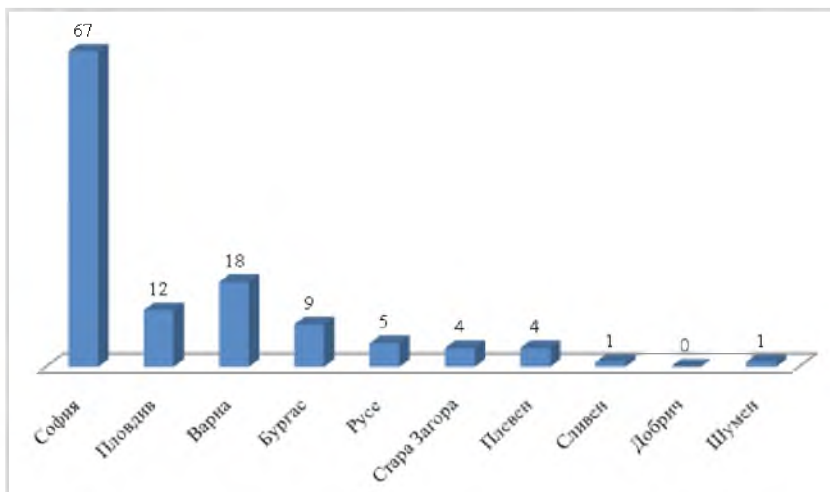


Фиг. 4. Брой на жителите в 10-те най-големи града на България
Източник: <http://nsi.com> – сайт на Националния статистически институт.



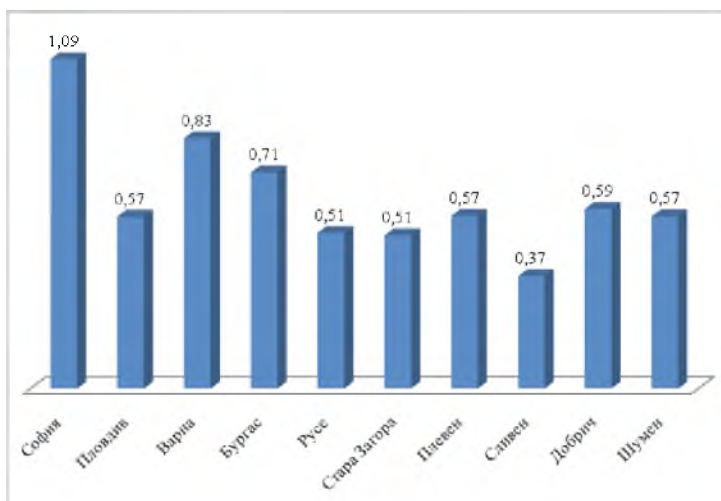
Фиг. 5. Брой на оценителите ФЛ в 10-те най-големи града на България

Източник: <http://ciab-bg.com> – сайт на Камарата на независимите оценители в България.



Фиг. 6. Брой на оценителите ЮЛ в 10-те най-големи града на България

Източник: <http://ciab-bg.com> – сайт на Камарата на независимите оценители в България.



Фиг. 7. Съотношение на броя на оценителите ФЛ към 1000 души население в 10-те най-големи града на България

Източник: Собствени изчисления на автора.

Таблица 1

Брой на оценителите ФЛ по притежавана правоспособност в 10-те най-големи града на България

Правоспособност/ град		София	Пловдив	Варна	Бургас	Русе	Ст. Загора	Плевен	Сливен	Добрич	Шумен
	общо ¹⁰	1311	192	277	143	77	70	61	34	54	46
Недвижими имоти	2164	838	144	216	102	53	40	36	20	36	31
Недвижими културни ценности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Машини и съоръжения	763	316	43	51	29	20	16	15	7	11	12
Права на интелектуалната и индустриалната собственост	111	86	4	5	0	3	3	1	0	1	1
Търговски предприятия и вземания	676	396	34	44	26	12	15	12	2	7	9
Финансови активи и финансови институции	78	70	1	1	0	0	1	0	0	0	0

¹⁰ На реда е посочен общият брой на оценителите за съответния град, а в колоната данните са общо за страната за посочената правоспособност.

Други активи	39	30	4	2	0	0	0	0	0	1	0
Земеделски земи и трайни насаждения	375	72	18	42	16	8	8	10	7	4	7
Поземлени имоти в горски територии	337	53	9	10	11	3	7	6	3	5	4

Източник: <http://ciab-bg.com> – сайт на Камарата на независимите оценители в България.

Таблица 2

Брой на оценителите ЮЛ по притежавана правоспособност в 10-те най-големи града на България

Правоспособност/ град		София	Пловдив	Варна	Бургас	Русе	Ст. Загора	Плевен	Сливен	Добрич	Шумен
	общо ¹¹	67	12	18	9	5	4	4	1	0	1
Недвижими имоти	144	61	12	17	9	5	4	4	1	0	1
Недвижими културни ценности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Машины и съоръжения	100	42	8	15	7	3	4	2	0	0	0
Права на интелектуалната и индустриалната собственост	21	17	1	1	0	1	0	0	0	0	0
Търговски предприятия и вземания	98	47	9	7	9	4	3	3	0	0	0
Финансови активи и финансови институции	14	13	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Други активи	3	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Земеделски земи и трайни насаждения	24	11	2	2	4	0	0	2	0	0	0
Поземлени имоти в горски територии	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Източник: <http://ciab-bg.com> – сайт на Камарата на независимите оценители в България.

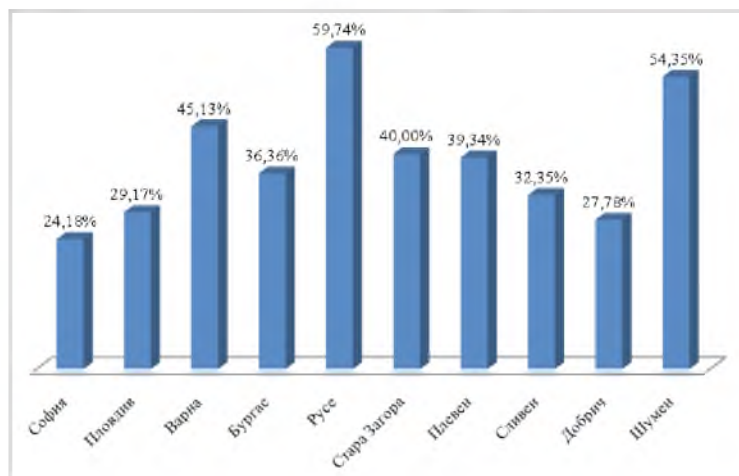
¹¹ Вж. бел. 2.

Таблица 3

Съотношение на броя на оценителите ФЛ по притежавана правоспособност към 1000 души население в 10-те най-големи града на България

Правоспособност/ град	София	Пловдив	Варна	Бургас	Русе	Ст. Загора	Плевен	Сливен	Добрич	Шумен
Недвижими имоти	0.70	0.43	0.65	0.51	0.35	0.29	0.34	0.22	0.40	0.38
Недвижими културни ценности	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Машины и съоръжения	0.26	0.13	0.15	0.14	0.13	0.12	0.14	0.08	0.12	0.15
Права на интелектуалната и индустриалната собственост	0.07	0.01	0.01	0.00	0.02	0.02	0.01	0.00	0.01	0.01
Търговски предприятия и вземания	0.33	0.10	0.13	0.13	0.08	0.11	0.11	0.02	0.08	0.11
Финансови активи и финансови институции	0.06	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00
Други активи	0.02	0.01	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00
Земеделски земи и трайни насаждения	0.06	0.05	0.13	0.08	0.05	0.06	0.09	0.08	0.04	0.09
Поземлени имоти в горски територии	0.04	0.03	0.03	0.05	0.02	0.05	0.06	0.03	0.05	0.05

Източник: Собствени изчисления на автора.



Фиг. 8. Относителен дял на оценителите членове на КНОБ в 10-те най-големи града на България

Източник: Собствени изчисления на автора.

Използвана литература

1. Илиев, Пл. Бизнес оценяването в България. Варна: Наука и икономика, 2011.
2. Костов, И. и др. Предимства на членството в Камарата на независимите оценители в България. // Сборник с доклади от международна научна конференция „Управление на недвижимата собственост в контекста на икономиката на знанието”. София: Авангард Прима, 2012.
3. Закон за независимите оценители. // ДВ, №98, 2008, посл. изм. №19, 2011.
4. <http://ciab-bg.com> – сайт на Камарата на независимите оценители в България.
5. <http://nsi.com> – сайт на Националния статистически институт.
6. <http://priv.government.bg> – сайт на Агенцията за приватизация.

THE APPRAISERS IN BULGARIA

*Chief Assist. Prof Ivo Kostov, Ph.D.
University of Economics – Varna*

Abstract: This report examines the main characteristics of registered appraisers in Bulgaria, as well as members of the Chamber of Independent Appraisers in Bulgaria. For purposes of analysis, the study is limited to the 10 largest cities in the country. In summary it identifies some key prospects for the development of assessment activity in Bulgaria as a whole.

Keywords: appraisers, individuals, legal entities, CIAB, members, appraisal license.

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА РАЗВИТИЕ НА ТАЙМШЕЪР БИЗНЕСА С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ В БЪЛГАРИЯ

*Гл. ас. д-р Анна Господинова, гл. ас. д-р Тодор Дянков
Икономически университет – Варна*

Ключови думи: таймшеър, недвижими имоти, ваканционни имоти.

Изграждането на множество ваканционни обекти на недвижимата собственост в България през последните години, а така също и развитието на туристическия сектор като един от водещите за националната икономика на страната ни, създават предпоставки не само за навлизането, но и за развитието на алтернативни форми на предлагане и използване на недвижими имоти.

Една от тях сравнително нова и недотам популярна за България е таймшеъра. Бизнесът с таймшеър, в своя замисъл представлява уникално комбиниране на дейности, свързани с развитие на туризма и реализиране на обектите на недвижимата собственост (в повечето случаи ваканционни).

Възникнал пред 60-те години на 20 век в Европа, таймшеъра се утвърждава като все по-предпочитана форма на използване на недвижимите имоти в туристическия сектор и фактор за успеха на всяка компания от сектора на недвижимите имоти, особено в условията на икономическа криза.

За първи път в света, концепцията на ваканционен таймшеър е разработена от най-голямата строителна компания във Франция “Les Grands Travaux de Marseille” през 1967 г., когато отделни недвижими имоти са продадени за ваканционни цели в ски курорт в Алпите¹.

В днешно време концепцията „таймшеър” се прилага в цели курорти по света, като техният брой е 5 500 в 100 страни, в т.ч. 1 312 от курортите са разположени в Европа.²

По данни на Европейската организация за развитие на курортите, общата характеристика на таймшеър бизнеса в Европа през 2007 г.³

¹ Cushman & Wakefield, Group RCI. India Hospitality: Spectrum of Leisure Real Estate Products, <http://www.cushwake.com>.

² www.arda.org – сайт на Американската асоциация за развитие на курортите.

³ Бел. авт. По-нови данни не са налични.

е следната:⁴

- Повече от 1,5 милиона европейски домакинства притежават недвижими имоти на принципа на таймшеър.

- Най-голям е пазарът на таймшеър имотите във Великобритания и Ирландия, където броят на собствениците на такъв вид имоти е почти 600 000, следвани от Германия и Италия.

- Повечето курорти, функциониращи на принципа „таймшеър” са концентрирани в Испания (26,3% от общия им брой в Европа), 14,94% - в Италия и 11,05% - във Великобритания и Ирландия.

- Общият брой на имотите в европейските курорти е 73 540.

- Средните нива на заетост в европейските курорти през 2007 г. са 71,7%.

- 98,3% от всички класически собственици и предприемачи в таймшеър бизнеса (девелопери) се занимават и с маркетинга и продажбата на таймшеър имотите.

Целта поставена в този доклад е да се разгледат възможностите за приложение на таймшеър в бизнеса с недвижими имоти и туризма, както и да се очертаят насоки за неговото развитие в България.

Таймшеър (от англ. „time” – „време” и „share” – „споделям”) е термин, който се използва за форма на собственост върху имот или правото да се използва имот за определено време. Представява начин да се закупи имот, който да се използва за определено време през годината и то в дългосрочен план. Имотите, които се предлагат на принципа „таймшеър” са от ваканционен тип, при който много субекти имат право да използват един и същ недвижим имот.

Съществуват множество определения за таймшеър, които разглеждат в различни аспекти спецификата на този бизнес. В едно от тях се подчертава, че таймшеър е „споразумение по силата на което съсобственици имат право да използват даден имот като ваканционен по силата на таймшеър договор”⁵.

Асоциацията на таймшеър потребителите дефинира таймшеър по следния начин: „форма на ваканционна собственост. Притежаване на правото (директно или чрез „клуб”) на ползване за една или повече седмици на ваканционен апартамент или вила в даден курорт в

⁴ Resort Development Organization. The European Timeshare Industry 2008. Market Characteristics & Economic Impacts. www.rdo.org.

⁵ <http://oxforddictionaries.com>.

продължение на много години и много рядко - пожизнено”⁶.

Други виждания акцентират върху облигационния характер на таймшеъра като особен вид договор за наем. Използва се и определението „собственост (съсобственост) на ваканционно време”, чрез което се търси директна вещноправна връзка с класическите форми на собственост. Очевидно е, че в зависимост от контекста на неговото възприемане, съществуват различни дименсии относно битието на таймшеъра⁷ - от правото, възникващо по договор за наем, до правото на ползване и правото на особен вид форма на собственост, близка до класическата собственост.

В контекста на неговите разнопосочни характеристики и комплексен характер, може да се твърди, че таймшеъра е категория от вида „Sui generis” (от лат. „нещо от собствен род”). За да се достигне до относително разкриване на същността на този вид бизнес е необходимо да се търсят аналогии с други категории, които таймшеъра наподобява или включва в себе си елементи от тях – например апартамент-хотели⁸, кондоминиум хотели, наем на недвижим имот за свободно време или с цел туризъм, класически нощувки.

При таймшеъра се предлага период на използване на даден недвижим имот намиращ се в определена туристическа дестинация. Таймшеърът създава възможност за гъвкавост и разнообразие при ваканционната собственост като се предоставя възможност на таймшеър собствениците да търгуват техните ваканционни седмици в случай, че имота е включен в таймшеър компания за обмен. Този продукт обикновено се закупува за една или две седмици, като правата на ползване (периодите на ползване) могат да бъдат фиксирани или плаващи.

Основната цел при покупката на дялова собственост, така както при таймшеъра е използването на недвижимия имот като имот от типа „втори дом”. Продуктът се прилага за комплекси от нискоетаж-

⁶ <http://www.timeshare.org.uk/whatis.html> - сайт на Асоциацията на таймшеър потребителите.

⁷ Upchurch, R. and L. Conrad. Timeshare resort operations. A guide to management practice. Elsevier Butterworth – Heinemann, 2006, p. 5-7.

⁸ Апартамент-хотелиерство – дейност от хотелиерството при която част от капацитета на високо категорийно заведение за пребиваване (обикновено апартаменти) се продават на индивидуални собственици, които могат да ги използват през цялата година, като „втори дом”. Останалият капацитет от хотела се реализира чрез класически продажби на нощувки към трети лица – туристи (гости на хотела).

ни жилищни къщи или вили. Най-често размера на дела е 1/4, което дава на собствениците право да използват имота приблизително между 12 и 13 седмици в годината. Тези седмици могат да бъдат използвани, подарявани, отдавани под наем или разменяни с трети лица посредством разменна компания. В повечето случаи става въпрос за двустайни или тристайни луксозни апартаменти, вили или семейни къщи в уединена обстановка в градска, морска или планинска локация.

При частните резиденции е типично предлагането на луксозно изградени имоти в първокласни локации, за които е характерно по-дълго споделяне (използване) във времето, както и повече допълнителни услуги. Те се изграждат като алтернатива на имотите от категорията на т.нар. „втори дом”, при което малкият брой на собствениците гарантира ексклузивния характер на имота. Имотите в тези резиденции са просторни и са сравними по категория с 5-звезден хотел.

Кондоминиумите от своя страна предлагат на индивидуалните собственици пълни права на собственост върху апартамент (стая) в хотел или в жилищен комплекс. Обикновено собствениците имат право да го използват извън главния сезон в рамките на календарна година (най – често между 21 и 60 дни), а през оставащото време имотът се управлява от определена компания за получаване на приходи, чрез прилагането на вторична наемна схема или чрез директната продажба на нощувки. Постъпленията се поделят между индивидуалния собственик на имота, инвеститора и компанията, която управлява имота и бизнеса с външни клиенти.

За разлика от таймшеъра, кондоминиумните имоти имат характеристиките на класическа собственост, при която определена част от недвижимия имот се притежава от индивидуални собственици, а използването на общите части и удобства се извършва въз основа на правата, притежавани от индивидуалните собственици, и се управлява от сдружение на собствениците, които заедно или съвместно с инвеститора представляват собствеността на целият комплекс.

От гледна точка на неговия облигационно и вещноправен характер, може да се твърди, че таймшеъра е хибриден вид собственост, заемащ особено място в интервала между класическите наемни правоотношения и класическите вещноправни форми на собственост. В тази връзка собствениците на таймшеър имат много повече права от обикновени наематели или дори ползватели. От друга правна гледна

точка, тяхната дялова съсобственост на ваканционно време не отразява характеристиките на класическата дялова съсобственост, които са присъщи за материалната и пространствената същност на притежавания недвижим имот.

Таймшеъра дава право на собствениците да използват имота за период от време, като в таймшеър договора се конкретизират размерът на дяловете от ваканционно време и мястото им в определен период от календарни години. От друга страна класическата дяловата собственост дава аналогично право, но то е върху материята и пространствените характеристики на имота и е за неограничен период от време.

Във функционално отношение, както вече споменахме, таймшеърът наподобява до известна степен кондоминиум хотелиерството и дейността на апартхотелите, доколкото и двата вида бизнес предоставят възможност за използване на недвижим имот от типа „втори дом“, „втора резиденция“. Разликите са основно в бизнес философията на тези дейности, начините за тяхното изпълнение и преразпределителните ефекти, до които водят.

В бизнеса с таймшеър, пряко или косвено взаимодействат помежду си множество участници, което определя сложния в организационно и управленско отношение характер на тази система.

От една страна, това са девелоперите (индивидуалните собственици на имоти), които отдават своите обекти при условията на дългосрочен наем (до 10 години, според българското законодателство) към таймшеър компании, използващи посредничеството на фирми за управление на недвижима собственост в съответната туристическа дестинация. Девелоперите могат сами да изградят таймшеър имота или да възложат изграждането му на строителна компания.

Таймшеър компаниите от своя страна реализират дейности по промоцията и продажбата на таймшеър периодите, като сключват договори за прехвърляне правото на собственост върху ваканционно време на индивидуални таймшеър собственици, които могат да бъдат както местни, така и чуждестранни клиенти. Таймшеър компаниите осъществяват цялостното управление и маркетинг на бизнеса по отношение на крайните клиенти (таймшеър собствениците). Независимо, че поемат финансовия риск от дейността, таймшеър компаниите по принцип не извършват капиталово инвестиране в имоти в туристическите дестинации.

В някои случаи е възможно таймшеър компанията или девелопера да ползват услугите на друга фирма за намиране на клиенти, например агенция за недвижими имоти. Възможен е и вариант, при който девелопера самостоятелно да осъществява дейността по предлагането и продажбата на таймшеър продукта. Този вариант обаче за България е твърде рискован, предвид липсата на достатъчно опит сред девелоперите относно предлагането на този сравнително нов за страната ни продукт. По-приемлив би се оказал варианта, при който имота се изгражда от девелопера (или от строителната компания), а се реализира с помощта на таймшеър компания.

Фирмите за управление на таймшеър имоти извършват тяхното администриране на място относно всички дейности по поддържане, ремонт, функциониране, разплащания и др. В някои случаи девелопера може да извършва управлението и поддръжката на имота самостоятелно, но в повечето случаи използва услугите на фирма за управление на недвижимата собственост. Възможен е и трети вариант, при който управлението на имота се осъществява от специално създадени асоциации на собствениците на съответната територия. Според нас за България е най-подходящ варианта, при който девелопера извършва самостоятелно управлението и поддръжката на имота или, чрез възлагане на специализирана фирма за управление на собствеността.

Таймшеър собствениците обикновено имат правото да се самоорганизират в таймшеър асоциации, които представляват всички таймшеър собственици на имотите в конкретната територия и функционират в сътрудничество с девелопера и таймшеър компанията.

Особено място в сложната организационна структура на таймшеър продукта заема т.нар. процес на размяна (замяна) на таймшеър имоти, който също се управлява от таймшеър компаниите. Чрез него се предоставят допълнителни възможности на таймшеър собствениците да разменят правото на ползване на своя имот с право на ползване на друг имот, включен в бизнеса на таймшеър компанията, в същата или друга локация в различни точки на света.

Счита се, че мотивите на таймшеър собствениците за придобиване на ваканционни дялове от време са основно неспекулативни за разлика от тези при кондоминиум хотелиерството, които имат инвестиционен характер. От друга страна, таймшеър собствениците осъществяват вид инвестиционна дейност в свое собствено свободно

време, което ги приравнява и към категорията ваканционни туристи. Ето защо, инвестиционният климат на мястото е ключов фактор за избор на имот от таймшеър собственик. Таймшеър собственика закупува имот, който се превръща в негово любимо място за престой през определен период от годината.

При използването на имота таймшеър собствениците имат право да:

- използват своето ваканционно право на собственост за престой, заложено в договора;
- преотдават под наем ваканционното си право на собственост;
- подаряват временно или даряват ваканционното си право на собственост;
- продават ваканционното си право на собственост;
- да разменят ваканционното си право на собственост.

Самите девелопери (индивидуални собственици) имат право да ограничават някои от правата на таймшеър собствениците, но тези евентуални ограничения се залагат предварително в договора.

В Европа бизнеса с таймшеър се регулира с Директива 2008/122/ЕО на Европейския парламент и Европейския съвет относно защитата на потребителите по отношение на някои аспекти на договорите за разпределяне във времето ползване на собственост, дългосрочни ваканционни продукти, препродажба и замяна.

Както вече споменахме, таймшеър бизнеса е сравнително нов за България, но неговото бъдещо развитие очертава следните възможности:

- развитие на туристическия сектор в съчетание с бизнеса с недвижими имоти. Голяма част от собствениците на построените през последните години хотели и ваканционни имоти в българските курорти биха могли да се преорентират към тази система с оглед осигуряването на относително стабилна заетост на своите хотели и ваканционни имоти през активния туристически сезон;
- от гл. т. на купувача – се получава възможността за притежаване на собственост за определен период от време, на цена по-ниска в сравнение с предлаганите от хотелите индивидуални нощувки или туристически пакети. Освен това в зависимост от икономическата обстановка, това е една възможност за собствениците да генерират средства от преотдаването под наем на закупеният от тях имот, въпреки че в основата на притежаването на таймшеъра е използването

на ваканционния имот с цел отдих;

- осъществяване на партньорство между агенциите за недвижими имоти и туристическите агенции (по специално със специализирани таймшеър компании);

- собствениците на таймшеър имота могат да реализират почивка в избрана от тях туристическа дестинация, различна от тази, в която е техният таймшеър имот;

- закупуването на таймшеър имот защитава купувачите на този вид продукт от инфлационните процеси;

- купувачите могат да договорят благоприятни условия от гл.т. на покупната цена и периода на използване на таймшеър имотите, поради това, че в България таймшеъра все още не е утвърден като практика, а така също и поради факта, че в условията на икономическа криза продавачите по-трудно реализират продажби.

Освен възможностите, които предлага обаче, таймшеър бизнеса се свързва и с някои недостатъци:

- световната икономическа криза ограничи възможностите на таймшеър собствениците, което в съчетание с не особено привлекателния инвестиционен климат в България ще забави процеса на развитие на този вид бизнес у нас. От друга страна, трудността при реализирането на недвижимите имоти, както у нас, така и на други места по света, допълнително забавя развитието на бизнеса с таймшеър;

- България все още има имидж на пост комунистическа държава, което подхранва предубеждения в голяма част от потенциалните чуждестранни клиенти на таймшеър имоти в страната. Като се има предвид, че това са основно клиенти в средна и над средна възраст, свидетели на периода на Студената война, може да се очаква трудното им привличане дори на ниво потенциални клиенти. Едно от най-сложните неща от маркетингова гл.т. е препозиционирането на туристическата дестинация с цел промяна на изграден през десетилетия назад не особено добър имидж във възприятията на рентабилни таймшеър собственици;

- евентуалното интензивно развитие на таймшеър бизнеса в България е свързано и с неговото оптимално правно регулиране. В момента все още няма преки правни норми, които да го администрират, въпреки че за основа може да се използва сложна нормативна база от актове включваща: Търговски закон, Закон за задълженията и договорите, Закон за собствеността, Закон за туризма, Закон за за-

щата на потребителите, Граждански процесуален кодекс и др., които имат касателство към този бизнес;

- въпреки, че таймшеър бизнеса е добре развит в световен и в частност в европейски план, липсват статистически данни за него, което би могло да затрудни девелоперите при анализа на техните инвестиционни намерения и вземането на решения. Липсата на достатъчно надеждни и актуални данни може да затрудни и маркетинговите проучвания от гл.т. изискванията на купувачите, техните доходи, предпочитаната локация, предпочитан период на използване на таймшеър имота.

OPPORTUNITIES FOR DEVELOPMENT OF THE TIMESHARE BUSINESS WITH REAL ESTATE IN BULGARIA

Chief Assist. Prof Anna Gospodinova, Ph.D.,

Chief Assist. Prof Todor Dyankov, Ph.D.

University of Economics – Varna

Abstract: The construction of multiple holiday sites in the real estate property in Bulgaria in the recent years, as well as the development of the tourism sector as one of the leading in our national economy, creates prerequisites not only to the introduction, but to the development of alternative ways of offering and utilization of real property. One of them, comparatively new and not so popular in Bulgaria, is the timeshare.

The intention of the authors of this report is to analyze the application of the timeshare in the business with real estate and tourism and to define the opportunities of its development in Bulgaria.

Keywords: timeshare, real estate, vacation real estate.

ПЛАНИРАНЕ НА РЕГИОНАЛНАТА ПОЛИТИКА В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

Д-р Филиз Арифова
Областна администрация – Варна

Ключови думи: планиране, регионална политика, стратегия, райони на ниво NUTS II¹.

Планирането е основна функция на административното управление. То води до разработване на различни стратегически документи, предназначени за достигане на дългосрочни, средносрочни и краткосрочни цели. За всеки орган на изпълнителната власт планирането е първостепенна отговорност - преди организирането, координирането, ръководенето, мотивирането и контрола. Този сложен процес има за цел да разработи документи за стратегическо планиране и програмиране и да осигури тяхната реализация. Той е насочен към най-значимите проблеми и решения, които имат трайни последици върху социално-икономическото, екологичното, териториално-устройственото, градоустройственото, кадастралното, финансовото и административното планиране, а така също и при осигуряване на балансирано и устойчиво развитие на регионалното развитие.

Стратегическото планиране на органите на централната и териториалната изпълнителна власт е процес на дългосрочно планиране, който следва да се осъществява на базата на извършен задълбочен анализ с помощта на експертно-аналитични методи на: - условията в обществото (икономически, социални, политически, технологични и др.); - потребностите на гражданите и на обществото да получават административни услуги с оглед определени публични сектори да бъдат развивани; - конкурентните предимства и слабости на държавните администрации, които предоставят административни услуги; - технологичното развитие и наличието на ресурси (човешки, финансови, материални и др.).

С оглед на посоченото, програмният подход е утвърден основен механизъм за реализация на регионалната политика, определен от създадената единна работеща система от стратегически и планови

¹ Nomenclature of Territorial Units for Statistics

документи, изгражданата система за планиране, управление, консултиране, контрол и оценка на водената регионална политика и приетата правна уредба, хармонизирана със законодателството на Европейския съюз.

В тази връзка, целта на автора на настоящия доклад е въз основа на кратък анализ на стратегическите документи в регионалната политика на Република България, да се изведат съществуващите възможности и препоръки.

Провежданата регионална политика има специфични особености, продиктувани от националните цели и стратегии. Регионалната политика се провежда в сътрудничество между централните, регионалните и местните органи на властта. Те осъществяват комплекс от законодателни, изпълнителни, административни и социално-икономически мероприятия, насочени към изработване на цялостна визия за развитието на страната, разделена на регионални елементи.² Законът за регионално развитие (ЗРР)³ определя два типа документи за стратегическо планиране и програмиране на регионалното развитие:

Стратегически документи, включващи:

→ Националната стратегия за регионално развитие (НСРР), която определя дългосрочните цели и приоритети на държавната политика за регионално развитие;

→ Областните стратегии за развитие (ОСР) са основен стратегически документ, чрез който се дефинират средносрочните цели и приоритети за развитие на областта;

Планови и програмни документи, включващи:

→ Регионалните планове за развитие (РПР) представляват средносрочни рамкови документи, определящи целите и приоритетите на регионалната политика за съответния район от ниво 2;

→ Общинските планове за развитие (ОПР) определят средносрочните цели и приоритети за развитие на съответната община;

→ Оперативна програма за регионално развитие (ОПРР) е свързана с практическото изпълнение на приоритети от Националната референтна рамка и очертава основните области, в които Република

² Василева, Л., колектив, Регионална икономическа политика Стратегии, концепции и планове. Механизъм за регулиране на регионалното развитие, С., изд. "Тракия-М", 2005, с.26

³ Закон за регионалното развитие, обн. ДВ бр.50 от 30май 2008 г., изм. ДВ бр.47, 82 и 93 от 2009 г., посл. изм. ДВ бр.82 от 26.10.2012 г.

България получава финансиране за своите региони.

Разработването на стратегически, планови и програмни документи е в съответствие с документи от по-висок ранг, така на практика се осъществява йерархия в системата за планиране и управление на регионалното развитие.

В това отношение районирането е инструментът за планиране, чрез който могат да бъдат определени и измерени в географското равнище целите и постиженията. Това дава възможност да се идентифицират и локализируют пропуските и напредъкът, т. е. местата на пряко приложение са общините, областите или регионите⁴.

В контекста на водене на вътрешна регионална политика, близка до гражданите и ориентирана към постигане на относително равностойни условия на живот в отделните региони на страната, най-добре биха съдействали настоящите райони на ниво 2.

Статутът на българските райони в рамките на Европейския съюз (ЕС), определя българските райони от ниво 2 за териториални единици, те не представляват административно-териториални единици, но ЕС възприема българските райони като региони и за Република България представителството на регионално ниво, на основание на ЗРР, се реализира чрез Регионалните съвети за развитие (РСР), чийто председател е демократично избран. Чрез своите председатели РСР могат директно да контактуват с ЕС, да изказват мнения, становища и т.н.

Заседанията на Регионалните съвети за развитие се провеждат съгласно чл. 53, ал.1 от Правилника за прилагане на Закона за регионалното развитие (ППЗРР)⁵, а организацията на заседанията се осъществява от Секретариата на съответния Регионалния съвет за развитие⁶ съгласно чл. 53, ал. 3 от Правилника за прилагане на Закона за регионалното развитие.

Към РСР се учредяват Регионални координационни комитети (РКК) съгласно чл.19, ал.1 от ЗРР и чл.58, ал.1, ал.2, ал. 3 от ППЗ-

⁴ Европа 2020 Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж, Европейска комисия, Брюксел, 3.3.2010.

⁵ Приет с ПМС №216 от 02.09.2008 г., обн. ДВ бр.80 от 12 септември 2008 г.

⁶ Секретарят на Регионалния съвет за развитие в Североизточен район е отдел „Стратегическо планиране и координация на регионалното развитие в Североизточен район - Варна“ на Главна дирекция „Стратегическо планиране на регионалното развитие и административно-териториално устройство“ в Министерството на регионалното развитие и благоустройството.

РР, с цел да осигурява ефективна и ефикасна координация и взаимодействие при изпълнение на операциите по оперативните програми, съфинансирани от фондовете на Европейския съюз, на територията на съответния район, да обсъжда резултатите от изпълнението на тези операции и да изготвя обобщени справки, подпомагащи оценката на въздействието на оперативните програми, върху развитието на района.

Ролята на Регионалните съвети за развитие и на Регионалните координационни комитети като обществено-консултативни органи за провеждане на държавната политика за регионално развитие все повече ще нараства, тъй като приносят на регионите в изпълнение на националните цели за развитие до 2020 г. ще нарастне.

Акцент в разработването на документи за стратегическо планиране и програмиране на регионалното развитие за следващият планов период 2014-2020 г., ще бъдат “идентичността, сравнителните предимства, специфичният профил и потенциал за развитие на българските райони, въздействието на фондовете на Европейския съюз за подпомагане на развитието, както и интегрирането на глобалните екологични въпроси в процеса на регионално и местно планиране на развитието”⁷.

Планове за регионално развитие на шестте района от ниво 2 ще бъдат разработени в периода 2012 – 2013 г. и следва да бъдат приети от Министерския съвет в срок една година преди началото на периода на тяхното действие. Те ще интегрират предвижданията на секторните политики, като ще търсят най-благоприятните им териториални измерения. Съдържанието им, определено в ЗРР, следва да бъде разширено с анализи, прогнози и предвиждания за териториалното и урбанистично развитие, в отговор на залегалите в новите европейски документи принципи и подходи, изискващи засилване на териториалните измерения на сближаването⁸.

Регионалните планове за развитие следва да се разработят както

⁷ Методически указания за разработване на Национална стратегия за регионално развитие на Република България (2012-2022), Регионални планове за развитие на районите от ниво 2 (2014-2020), Областни стратегии за развитие (2014-2020) и Общински планове за развитие (2014-2020), м. септември 2011 г., одобрени със Заповед № РД-02-14-2402/22.11.2011 г. на Министъра на регионалното развитие и благоустройството.

⁸ Национална стратегия за регионално развитие 2012-2022, приета с решение на МС №696 от 24.08.2012 г.

в съответствие с предвижданията на настоящата Национална стратегия за регионално развитие 2012 – 2022, така и с останалите политики и секторни стратегии, които имат структуроопределяща роля, с актуализираните документи за изпълнение и оценките на регионалните планове на районите и на областните стратегии. Освен с основните документи на ЕС като Стратегия „Европа 2020“, разработването на регионалните планове за развитие следва да бъдат съобразени и с препоръките и на други важни политически и стратегически международни и общностни документи като Териториалния дневен ред на ЕС 2020, Региони 2020 – оценка на бъдещите предизвикателства за регионите в ЕС (2008 г.), Лайпцигската харта за устойчиви градове (2007 г.) и др. Основните постановки от тези важни документи на ЕС ще се пренесат чрез приоритетите за развитие на страната до 2020 г. в стратегическите документи - Националната програма за реформи 2012-2020 г. и Националната програма за развитие “България 2020”. До края на 2012 г. ще бъде одобрена и Национална концепция за пространствено развитие 2013-2025 г.

В специфичните насоки за разработване на РПР на райони от ниво 2 на Националната стратегия за регионално развитие 2012-2022 г. са систематизирани насоки в регионален контекст. Североизточният район е определен с добър потенциал за бъдещо социално-икономическо развитие. Характерно е, че на него се пада, най-големият относителен дял в постигането на целите на Стратегия Европа 2020 по отношение на възобновяеми енергийни източници (ВЕИ), интегрираната морска политика и консолидираните приоритети на програмата за Черноморския регион. Сферите с потенциал за развитие са следните:

- Транспортна инфраструктура – развитие на пътната и ж.п. инфраструктура на европейските транспортни коридори; утвърждаване на Пристанище Варна като основен логистичен и дистрибуторен център за връзка между Общоевропейските транспортни коридори VII, VIII, IX и ТРАСЕКА; изграждане на АМ „Черно море“;
- ВЕИ - използване на потенциала на района за изграждане на инсталации за производство на енергия от възобновяеми енергийни източници, особено на ветрогенератори в крайбрежните територии, както и насърчаване и преориентиране на регионалната икономика към енергоефективни продукти и системи;
- Иновации и научно-технологично развитие - внедряване на

системи за управление на качеството, стимулиране на екологично чисти и енергоспестяващи производства, стимулиране на продуктови и технологични иновации;

- Природно и културно наследство, туризъм - преодоляване на сезонността на морския рекреативен туризъм и осигуряване на целогодишна натовареност на туристическата база, вследствие уникалните културно-исторически паметници, историко-архитектурните комплекси и природни дадености;

- Териториално развитие и сближаване - град Варна е с национално и транснационално значение според европейската класификация на урбанистични ядра (FUA) и ще играе ролята на “европейска порта”. Варна има потенциали да попадне в бъдеще в категорията на градове с общоевропейско значение (MEGA);

- Качество на живот - обвързване на науката с образованието и бизнеса;

- Развитие на информационно-комуникационните технологии - Въвеждане на широколентов достъп до интернет в публичните институции, предприятията и домакинствата;

- Опазване на околната среда - изграждане и разширяване на пречиствателни съоръжения за отпадни и питейни води, канализационни и водоснабдителни мрежи; Депониране, обезвреждане и рециклиране на битови и промишлени отпадъци и рекултивация на замърсени територии.

За представената на фиг. 1 поредица от важни стратегически документи за държавната политика на регионално развитие, които ще окажат съществено значение върху развитието на районите, може да се даде следното кратко описание:

Националната програма за развитие: България 2020 е рамков документ, който „определя визията и общите дългосрочни цели на националните политики за период от 10 години за всички сектори на държавното управление, вкл. техните териториални измерения”⁹. Тя отправя ясни послания към районите, а именно – създаване на условия за балансирано регионално развитие и подкрепа за центровете на икономически растеж – големите областни градове на основата на интегриран подход;

Европа 2020: Национална програма за реформи 2012-2020 г.

⁹ <http://www.government.bg/>

- в програмата са идентифицирани приоритетни мерки за засилване действието на основните фактори за растежа и за постигане на националните цели, които ще бъдат приложени в краткосрочен план и ще подкрепят по-бързото възстановяване на българската икономика;

Национална концепция за пространствено развитие 2013-2025 г. - концепцията ще послужи за по-добро съответствие, координация и допълване на дейностите, реализирани по линия на различни секторни политики на една и съща територия, на основата на което ще се засили териториалният фокус и същевременно ще осъществи координация на териториално ниво на оперативните програми за следващия програмен период;



Фиг. 1. Връзки между документите за стратегическо планиране и програмиране на регионалното развитие

Европа 2020 Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж - това е стратегически документ на Европейската комисия за възстановяване от икономическата и финансова криза, и за превръщане на Европа в интелигентна, устойчива и приобщаваща

икономика с високи нива на заетост, производителност и социално сближаване;

Региони 2020 – оценка на бъдещите предизвикателства за регионите в ЕС (2008 г.) – документа е перспективен анализ за предизвикателствата, пред които ще са изправени регионите на ЕС през 2020 г., както и техният „индекс на уязвимост“, съответстващ на степента на уязвимост на регионите, произтичаща от въздействието на глобализацията, демографията, изменението на климата и енергийната зависимост.

Териториалния дневен ред на ЕС 2020 и Лайпцигската харта за устойчиви градове (2007 г.) – двата документа се ангажират „да използват инструментариума на интегрираното развитие на градските райони и свързаното с това управление за прилагането му и за тази цел да създадат необходимата рамка на национално равнище.“

В тази група на актуални стратегически документа влизат още:

Национална жилищна стратегия на Република България; Националната стратегия за развитие на инфраструктурата на Република България и план за действие за периода 2006–2015 г.; Националната стратегия за развитие на научни изследвания 2020 г.; Националната стратегия за насърчаване на малките и средни предприятия в България 2007–2013 г.; Националната стратегия за промоция на производството на биологични плодове и зеленчуци в България; Националната програма за рибарството и аквакултурите 2007–2013 г.; Националната енергийна стратегия 2020 г.; Иновационни стратегии на основата на интеррегионалното и трансграничното сътрудничество; Националната стратегия за насърчаване на развитието на клъстерите за периода 2007–2013 г.; Националната стратегия за устойчивото развитие на туризма 2009–2013 г.; Стратегия за децентрализация 2006–2015 г. и др.

Всичко това подсказва, че регионалните планове за развитие на районите ще имат много важна и отговорна задача през следващият планов период да подават необходимата информация, превеждайки приоритетите на Стратегия “Европа 2020”, през Националната програма за реформи 2012–2020 г., Националната програма: България 2020 и Националната стратегия за регионално развитие 2012–2022 г. до договора за партньорство с ЕС.

Възможности за финансиране на проекти със средства от европейските фондове, съществуват пред почти всички български райони

при условие, че прилагат интегрирания подход и преодолеят секторната изолираност. Освен това промените в политиката за градско развитие ще предложат възможност на много български градове, останали извън обхвата на безвъзмездната помощ по Оперативна програма Регионално развитие за изработване на Интегрирани планове за градско възстановяване и развитие, и за проекти в областта на устойчивото градско развитие, базирани на иновативни идеи в градските пространства.

Въз основа на направения кратък анализ на стратегическите документи в регионалната политика на Република България можем да направим следните препоръки:

- Да се укрепи аналитичния капацитет на стратегическите екипи на органите на централната и териториалната изпълнителна власт;
- Да се утвърди последователността и зависимостта между различните видове планове и стратегически документи, за да се избегне хаотичност при тяхното изготвяне и реализиране;
- Да се задълбочи процесът на децентрализация, за да получат градовете и регионите по-голяма финансова самостоятелност;
- Да се създаде благоприятна среда за развитие на третичният сектор, за да може да поеме освободената работна ръка от другите два сектора. Така чрез самонаемането ще се намали безработицата;
- Да се извърши промяна в административно-териториалното деление, като районите от ниво 2 станат административно-териториални единици, така трите равнища няма да бъдат подчинени на държавата, а ще са пълноправни институционални органи, което в дългосрочен план ще доведе до балансирано регионално развитие.

По-думите на Мерцедес Бресо, председател на Комитета на регионите, задачата на политиката е да открие уникалните активи на региона и да ги надгражда, с цел да се изпълнят целите на стратегическото развитие. За тази цел регионите имат нужда от разработване на солидно, реалистично виждане за своето икономическо и социално бъдеще и да формулират по-широк, по-интегриран и по-ефективен политически микс.¹⁰

¹⁰Официален вестник на ЕС, Брюксел, 12 октомври 2011 г.

PLANNING IN IN THE BULGARIAN REGIONAL POLICY

Filiz Arifova, Ph.D.

Varna District Administration

Abstract: Planning is the main function of the administrative government, it leads to further development of various strategic documents designed to achieve long-term and short-term goals. This fact indeed forms the scientific interest for a brief analysis of strategic documents in the Bulgarian regional policy. From this analysis we will be able to derive the current problems and opportunities.

Keywords: planning, regional policy, region, strategy.

ИЗИСКВАНИЯ КЪМ ДОГОВОРИТЕ ЗА ФАСИЛИТИ МЕНИДЖМЪНТ СЪГЛАСНО БДС № ЕН 15221-2

*Адв. д-р Бисерка Маринова
Софийска адвокатска колегия*

Ключови думи: *стандарт, мениджмънт, фасилити услуги, договори.*

I. ЦЕЛИ, ПРАВНА СИЛА И ПРИЛОЖНО ПОЛЕ НА БДС ЗА ФАСИЛИТИ МЕНИДЖМЪНТ.

Стандартите за израз на необходимостта да се създадат единни критерии за качество на стоки, услуги и процеси, което да гарантира:

- защита на потребителите;
- безопасност;
- засилена социална отговорност;
- оптимално съхраняване на околната среда.¹

Стандартите за услуга „определят изискванията, на които трябва да отговаря една услуга, за да бъде осигурена нейната пригодност за използване по предназначение“.²

Свободното движение на стоки и услуги, особено в рамките на Европейския съюз, налага да се уеднаквят изискванията и спрямо фасилити услугите.

Приетите през 2006г европейски стандарти по различни аспекти на фасилити мениджмънта имат статута на български стандарти от 28 април 2009 г.

Съгласно определянето на термина, съдържащо се в т. 2.5. от ЕН 15221-1:2006 ”Подпомагане на управлението. Част 1: Термини и определения”, под фасилити мениджмънт следва да се разбира „интеграция на съоръжение за управление за поддържане и развитие на договорените услуги, които подпомагат клиент и да се подобри ефективността на основната дейност”.

Дефиницията за фасилити мениджмънт, приета от Управител-

¹ Вж. повече за приемането и правната сила на стандартите в бр. 2/2011г на БДС Компас, издание на Българския институт за стандартизация.

² Дефиницията е публикувана в сайта на Българския институт за стандартизация: <http://www.bds-bg.org/>

ния съвет на Българската фасилити мениджмънт асоциация, е значително по-детайлизирана и включва в термина: „Интеграция на процеси в рамките на една организация за предоставяне и развитие на договорени услуги, които служат за подпомагане и подобряване на ефективността на основната дейност на организацията“. Фасилити мениджмънта е обхваща всички дейности по поддръжката и управлението на непроизводствените активи на всяка една компания - почистване, безопасност, сградни инсталации, BMS системи, CAFM системи, телекомуникации, ОВК, енергийна ефективност, паркинг системи, пожарна безопасност и др.”³

Договорите за фасилити мениджмънт по необходимост имат за предмет различни видове услуги и условията за предоставянето им. Сферата на тези услуги според европейския стандарт са две големи групи:

1. пространство и инфраструктура, включваща примерно услугите по:
 - а) осигуряване на пространство/настаняване/;
 - б) осигуряване на работна среда;
 - в) техническа инфраструктура;
 - г) почистване;
2. хора и организация, включваща примерно услугите по:
 - а) гарантиране на здравословни, безопасни и сигурни условия на средата;
 - б) гостоприемност на работното пространство, осигуряващо удобство;
 - в) предоставяне на информация и комуникация;
 - г) логистика.

Указанията за разработване на договори за подпомагане на управлението, които са обект на регламентацията от европейския стандарт EN 15221-2:2006 „Подпомагане на управлението. Част 2”, не представлява никакво задължително съдържание, нито изчерпва възможностите заинтересованите страни да включват и други клаузи. Целите, които този стандарт си поставя, са насочени към улесняване на трансграничното договаряне между клиента и предоставящата услуги организация. Това се постига чрез идентификация на различните типове договори за фасилити мениджмънт, посочване на основните

³ Източник: <http://www.bgfina.bg/>

права и задължения на страните, за да се избегнат възможните недоразумения, произтичащи от неясни правни квалификации и да се минимализират споровете.

Приложното поле на Указанията на практика обхваща всички случаи на предоставяне на услуги по фасилити мениджмънт в рамките на Европейския съюз, независимо от типа на услугата и работната среда. В стандарта се подчертава, че дадените препоръки са най-подходящи за използване при подготовка на договори между клиент и външен доставчик на услуги по фасилити мениджмънт. При съответно отчитане на спецификите Указанията могат да бъдат прилагани и в случаите, когато предоставящия услугата е в структурата на клиента или става въпрос за т.н. Services Level Agreements /SLA/.

II. ВИДОВЕ СПОРАЗУМЕНИЯ ЗА ФАСИЛИТИ МЕНИДЖМЪНТ.

При избор на типа на договор за фасилити мениджмънт е необходимо да бъдат взети под внимание различни обстоятелства, от които зависят конкретните потребности на клиента:



На тази основа се различават два основни типа споразумения при фасилити мениджмънта:

- договори, включващи степен на отговорност за определяне на цялостната стратегия за фасилити мениджмънт в съответствие със стратегията за основна дейност – на стратегическо, тактическо и операционно ниво;
- договори, които са ограничени единствено до тактическо и оперативное ниво.

III. ОСНОВНИ ХАРАКТЕРИСТИКИ НА СПОРАЗУМЕНИЯТА ЗА ФАСИЛИТИ МЕНИДЖМЪНТ

Указанията за разработване на договори в разглежданата сфера на услуги посочват необходимостта в този процес да се направят уточнения, които по несъмнен начин показват общата воля на клиента и компанията, предоставяща фасилити мениджмънт.

На първо място следва да се определи *време за подготовка на споразумението*, което трябва да е пропорционално на размера, сложността и комплексността на предоставяните услуги. Задължително е да се определят очакванията на всички заинтересовани страни, за да бъдат те разписани в конкретни разпоредби от договорите впоследствие.

Необходимо е още преди да се пристъпи към подписване на споразумение за фасилити мениджмънт услуги, да има *яснота за взаимните ползи от договора*, като всяка от страните по него трябва да има изготвен анализ относно своя финансов интерес.

Успешен фасилити мениджмънт е немислим без *информиране за стратегическите цели на клиента*.

Познаването на *вътрешно-фирмената култура и процеси* са допълнително условие за взаимноизгодно сътрудничество в хода на изпълнението на споразумението. От гледна точка на *комуникацията* между страните е важно те да определят към кои лица и структури ще се насочва информацията в процеса на осъществяване на мениджмънт услугите, особено в случай, че споразумението е дългосрочно.

IV. ЗАДЪЛЖИТЕЛНИ КОМПОНЕНТИ НА ФАСИЛИТИ МЕНИДЖМЪНТ СПОРАЗУМЕНИЯТА

Несъмнено спецификите в предоставяните услуги от гледна точка на техния вид, обхват, сложност и продължителност, дават своето отражение върху съдържанието на всеки един договор. Указанията, съдържащи се в разглеждания стандарт, дават типизирани най-важните клаузи, без които едно споразумение за фасилити мениджмънт не би могло да изпълни своето предназначение като регулатор на отношенията между страните. Те са задължителни елементи на договорите за фасилити мениджмънт независимо от вида на предлаганите услуги и тяхното конкретизиране в предмета и условията следва да се направи при изготвяне на всяко отделно споразумение.

IV.1. Общи клаузи в споразуменията.

1. Срокове в договора.

Препоръчително е да се определи *достатъчно дълъг период на действие* на споразумението, за да се проявят максимално характеристиките за фасилити мениджмънта преимущества. Извън случаите, когато предметът е свързан с публичноправни субекти или дейности, практиката е показала, че оптималният срок на фасилити мениджмънт споразуменията е минимум три годишен. Срещат се и договори без определен срок на действие, в които са подробно разписани правопораждащите факти, въз основа на които може да се стигне до прекъсване на договорното правоотношение.

Яснотата в отношенията между страните изисква да се определят начините и срокът на *предизвестие при едностранно прекратяване на споразумението*.

Необходимо е да се изготви *график*, съдържащ срокове за изпълнение на насрещните задължения на страните, както и отчитането на изпълнението им.

2. Определяне на клаузи за екзюзивност.

Посочването на видовете услуги, за предоставянето на които изпълнителят получава изключителни права, трябва да залегне в съдържанието на договора.

3. Управление на предоставяните на клиента фасилити мениджмънт услуги.

В това отношение се прилагат два подхода:

- извършване на услугите за сметка на клиенти, при което доставчикът на услугите действа като пълномощник на клиента /препоръчван метод при договарянето/;
- запазване на правомощията на клиента да извършва някои от елементите фасилити услугите, като доставчикът действа само като агент/представител въз основа на конкретни инструкции на клиента.

4. Възможности за наемане на подизпълнители.

Конкретният обем и видовете услуги, в които се допуска компанията по фасилити мениджмънт да ползва външни ресурси за изпълнение на договора чрез подизпълнители, трябва да бъде точно специфицирано. Във всеки случай обаче, отговорността на доставчика, подписал договора за фасилити мениджмънт като страна, остава единствено задължен спрямо клиента и носи отговорност в пълен

обем за действия или бездействия на подизпълнителя.

5. Разпределяне на отговорността за управлението между заинтересованите страни.

В тази връзка според конкретните обстоятелства е възможно да се договори преминаване на активи и персонал от страна на клиента към доставчика на услугата или обратното. Задължително е да се формулират нивото на автономност и оперативна самостоятелност, като се посочат приложимите стандарти и вътрешнофирмена политика. Тези усложнения следва да бъдат подробно идентифицирани с цел избягване на възможни недоразумения в хода на изпълнение на споразумението.

6. Задължения и отговорности, свързани с комуникацията и взаимното информиране.

Изключително важно е страните да формулират цялата процедура за подаване и актуализиране на информация между тях. Определянето на срокове или етапи за периодични доклади от различен характер и съдържание спомага за яснота какво е състоянието на изпълнение или неизпълнение на договорните отношения. Тези изисквания се изпълняват още по-стриктно, ако се предвидят неустойки, което се препоръчва в стандарта.

7. Приложимо правно регулиране.

Определянето на нормативната основа, която е приложима към споразумението, е от особена важност при международни договори за фасилити мениджмънт.

8. Посочване на стандартите на клиента.

Осъществяването на фасилити услугите трябва да бъде в съответствие към действащите в страната на клиента стандарти, съотнесими към даден вид услуга. Неизпълнението на това изискване може да има изключително неблагоприятни последици за извършваната основна дейност на клиента, включително до преустановяването ѝ от съответните наблюдаващи органи и налагането на имуществени санкции в тази връзка.

IV.2. Принципи при изготвяне на споразуменията.

Независимо от конкретното съдържание на договорите за фасилити мениджмънт, в тях трябва да се създадат условия за изпълнение на няколко важни изисквания, създаващи гаранции за ефективността им:

1. Гъвкавост.

Степента на предвидени изменения от възприетите в договора процедури или условия следва да се бъде съобразена с очакваните промени в средата и продължителността на договора. За справяне с непредвидени ситуации е необходимо да се предвидят методология и подход, чрез които да се решават събития или конфликти, които не са били предмет на регламентация в договора. При необходимост може да се опише начинът за сключване на допълнения или промени в клаузите на подписаното споразумение с оглед настъпилите промени.

2. Критерии за изпълнение на договорените фасилити услуги.

Тази част от споразумението е от голяма важност за отношенията между страните. Посочването предварително на критерии за степен на отговорност за определяне на цялостната стратегия за управление на съоръжението в съответствие със стратегията за основна дейност и съответно – кога те се смятат за изпълнени /key performance indicators/, са условие да се стигне до взаимно съгласие за степената на изпълнение на задълженията от страна на доставчика. Санкцията от неизпълнение е свързана с неблагоприятни финансови последици и възможност в някои случаи за предсрочно прекратяване на договора от страна на клиента.

3. Процедури за отчитане и одит.

В споразумението следва да бъдат посочени обемът, валидността и тестването на различните услуги, както и необходимата документация, свързана с това. Препоръчва се да се договори и одит.

4. Осигуряване на условия за постоянно подобряване, иновации и прилагане на най-добрите практики.

Посочените в Указанията механизми са необходими за постигане на целите на фасилити мениджмънта. В споразуменията следва да намерят място методологията за прилагането им, както и обвързване с финансовите въпроси между страните, които да мотивират поведението им в тази насока.

5. Подмяна на активи и дейности по проекти.

Всички въпроси, свързани с необходимостта от подмяна на материални активи, следва да бъдат предмет на договаряне между страните.

В тази сфера е най-тясна връзката между фасилити мениджмънта и управлението на проекти /project management/.

V. СТРУКТУРА НА ФАСИЛИТИ МЕНИДЖМЪНТ СПОРАЗУМЕНИЕ.

В Указанията за изготвяне на договори за фасилити менидмънт е разработена подборна структура, съдържаща основните елементи на споразуменията. Въпреки, че имат препоръчителен характер, практиката показва, че липсата на договореност по някои от посочените клаузи води до непълнота на споразумението и оттам – основа за неизпълнение и съдебни спорове. Самостоятелни части на споразуменията са т.н. „общи положения” и съдържанието, свързано с определяне на типа /нивото/ на фасилити мениджмънт споразумението. В една примерна структура на договор за фасимлити мениджмънт, изготвена съгласно стандарта, следва да намерят място клаузи по следните въпроси:

1. Идентификация на страните и целите на споразумението

Тук се посочват: а/ пълно наименование на договора; б/ страни и представителство; в/ преамбюл, дефиниращ общото намерение на страните; г/ описание на организацията и общата среда заедно с поставените цели.

2. Съдържание и основни изисквания към извършваните дейности.

Този раздел съдържа: а/ описание на предмета на предоставяните фасилити услуги; б/ влияние на фасилити усугите върху основния процес; в/ общи условия, които съдържат терминологични уточнения на услугите съобразно приложимите стандарти.

Очевидно водеща роля при определяне предмета на договора имат потребностите на клиента, като той следва да специфицира обема, който възлага на конкретния изпълнител и изискванията, които смята за неотменими.

3. Общи разпоредби, допринасящи за изясняване нормативната основа на споразумението и взаимната воля на страните.

Дават се *дефиниции* на основните термини, използвани в споразумението, като по възможност ес правят препратки към действащи европейски или международни стандарти.

В тази част от споразумението се изясняват важни *правни въпроси*, свързани с дейността по фасилити мениджмънт и действието на договора: а/ приложимото законодателство; б/ юрисдикцията при решаване на възникнали спорове; в/ имащи отношение нормативни

актове и стандарти; г/ приложими данъчни правила; д/ официален език на договора.

Документацията на споразумението включва изброяване на всички приложими между клиента и доставчика на услугата документи, включително различни приложения и спецификации.

Задължително се идентифицира каква е йерархията на документацията, за да има възможност в случай на констатирано впоследствие противоречие, да се стигне до правилното тълкуване на волята на страните.

Неразделно условие за коректни партньорски отношения е спазването на *клауза за конфиденциалност*, която трябва да уточнява кои обстоятелства не подлежат на разгласяване и в какъв период. Отделно се посочват фактите, представляващи *класифицирана информация*, както и осигурените мерки за нейното законосъобразно съхраняване и използване.

За да се гарантират интересите на договарящите, необходимо е да се направи *уточняване на съществуващи вещни права и права на интелектуална собственост*.

Специфицира се кои от посочените категории права, свързани с изпълнението на споразумението за фасилити мениджмънт, са обект на защита и доколко е допустимо използването им за целите на договора.

Уточнява се методологията, чрез която следва да се действа с оглед решаване на възникнали проблеми, пречещи на реалното изпълнение на договореностите, включително в случаите на *форс-мажор*. Задължително се посочва кои факти и обстоятелства следва да се приемат за непреодолима сила и какви са последиците при настъпването ѝ.

В споразумението следва да се посочи има ли ограничения за възлагането на определени процеси или услуги на трети лица-контрагенти на основния доставчик; коориднацията и отговорността при *отношения с подизпълнители*.

Яснотата в съдържанието на задълженията предвижда да се регламентират конкретните задължения на компанията, извършваща фасилити мениджмънт в сферата на *охраната, здравеопазването и сигурността*, като се държи сметка за *социалната отговорност, опазване на околната среда и етичната политика*.

Така се постига спазване на съответните правни разпоредби в

по-обща нормативни актове, например Закона за защита на потребителите. Според чл. 72 от този закон доставчикът на услуги /вслучая – компанията, предоставяща фасилити мениджмънт/ е длъжен да оцени и удостовери съответствието им с нормативно установените изисквания за безопасност, като при неспазване на това задължение подлежи на сериозно санкциониране съобразно чл. 212 от същия нормативен акт.

4. Задължения на клиента и на доставчика на услуги.

Това са два взаимосвързани елемента но договорните отношения, които при подробно описание очертават очакваното сътрудничество и насрещно изпълнение на страните.

В Указанията, съдържащи се в стандарта, са дадени полезни маркери за съдържанието на тези задължения, които естествено подлежат на адекватно изменение в зависимост от предмета на предоставяните услуги.

5. Финансовите отношения по споразумението са свързани с определяне на начина за *констатиране на изпълнението и на неизпълнението*. Договарящите трябва да са уточнили *цените, методологията за формирането и изменението им*, както и срокове за плащанията. Стимулираща роля за спазване на задълженията има формулирането на случаи на дължими *неустойки и обезщетения*, както и уточняване на обема на носене на отговорност спрямо трети лица. Въпросите за понасяне на *риска и застраховането* също следва да са регулирани в споразумението.

6. Заключителни разпоредби.

В Указанията на стандарта се обръща внимание на необходимостта да се конкретизират различни хипотези на прекратяване на споразумението и свързаните с тях процедури и последствия. Предвиждат се конкретни действия, свързани с това прекратяване, които да осигурят адекватна инмекция, необходимото прехвърляне на оборудване, софтуер и документация, така че да се гарантира непрекъснатост на процеса на осъществяване на услугите.

В ЗАКЛЮЧЕНИЕ, запознаването с указанията за изготвяне на споразумения за фасилити мениджмънт неизбежно налага изводът, че не по-малко значение за ефективно предоставяни услуги от добрите практики имат „добри” договори. Подробните клаузи ограничават вероятността за несъответствие на желаното с изразеното в текста,

като по този начин са допълнителна гаранция за постигане целите на договора и осуетяване на спорове между страните.

REQUIREMENTS FOR FACILITY MANAGEMENT CONTRACTS ACCORDING TO BDS N EN 15221-2

*Attorney Biserka Marinova, Ph.D.
Sofia Bar Association*

Abstract: The report examines the scope of the standard BDS EN 15221-2 and the purposes of the guidelines for drawing up contracts for effective facility management. There are described the minimum required clauses in facility agreements, procedures for signing and updating a contract; the mechanisms for avoiding disputes. Discussed are various forms of contracts by type of facility management.

Keywords: standard, management, facility services, contracts.

СДЕЛКИ С ТРУДНО ЛИКВИДНИ ИПОТЕКИРАНИ ИМОТИ. РОЛЯТА НА АГЕНЦИЯТА ПРИ РЕАЛИЗАЦИЯТА НА ПРОБЛЕМНИ КРЕДИТИ

*Елена Парова, Христо Цветков, Деница Георгиева
Агенция за недвижими имоти „ЯВЛЕНА“*

Ключови думи: ипотекиран имот, кредитор, пазарен анализ, сделка, агенция за недвижими имоти.

1. Въведение и общи определения по темата

1.1. Ипотека – ограничено вещно право върху определен недвижим имот, което се учредява с цел обезпечаване на определено вземане и придобиване на право от кредитора на предпочитително удовлетворение от цената на ипотекирания имот.

1.2. Ипотекиран имот – недвижим имот, върху който има учредено вещно право с цел обезпечаване на определена парична сума, в полза на кредитна институция.

1.3. Кредитор – страна по дадено кредитно правоотношение, която осигурява заем на парични средства за определен период от време, срещу поемането на определени задължения към нея. Кредитор може да бъде кредитна институция, друга институция или физическо лице.

1.4. Процедура по продажба на ипотекиран имот – редът от действия и процедури, които трябва да се предприемат при извършване на покупко-продажба на даден ипотекиран имот.

Това са термини, с които се сблъскваме при вземане на решение за инвестиция в недвижим имот и необходимост от допълнително финансиране от кредитна институция. Най-често на българския пазар на недвижими имоти това са случаите, при които се предприема крачка за покупка на собствено жилище.

Трудно обаче може да бъде предвидено в дългосрочен план (20-25 години срок на кредита) каква ще бъде доходността на кредитоискателя във времето и достатъчна ли ще бъде тя за покриване на месечните вноски по кредита, дали лихвите по кредитния продукт ще останат относително стабилни през периода на неговото изплащане

и дали при евентуална последваща продажба ипотекираният имот ще защити цената си.

Според информация и вътрешни наблюдения на авторите се наблюдава нарастване на дела на клиентите, които се допитват до услугите на агенция за недвижими имоти относно продажба на собствени жилища, чиито стойности към днешна дата се оказват недостатъчни за покриване стойността на взетия за покупката им кредит.

Целта на настоящия доклад е да опише как агенцията за недвижими имоти може да помогне в такъв тип сделки, които стават все по-актуални към днешна дата.

2. Ипотечните кредити преди и сега (бум на ипотечното кредитиране)

2.1. Статистика – реализирани сделки с учредена ипотека за периода 2005-2009г.

Годишна база	Вписани ипотеки				
	2005	2006	2007	2008	2009
София	14 289	18 554	21 924	18 717	7 230
Пловдив	4 276	5 143	5 991	5 361	2 623
Варна	5 022	6 064	7 362	6 428	2 402
Бургас	2 880	3 116	3 886	3 240	1 221
Стара Загора	2 421	2 730	2 969	2 579	1 232
общо за 5-те града	28 888	35 607	42 132	36 325	14 708
Общо за страната	64 287	83 835	96 151	79 473	32 404

Източник: Агенция по вписванията

Авторите са избрали да анализират гореспоменатите 5 града, т.к. по техни наблюдения обемът на ипотеките за жилищния сегмент в наблюдаваните населени места е винаги над 45% от общия обем за страната.

2.2. Статистика – равнище на цените на имотите за периода 2005-2009 г.

Годишна база	Цена евро/ кв.м. жилищна площ				
	2005	2006	2007	2008	2009
София	625	686	927	1 191	889
Пловдив	441	481	584	778	587
Варна	613	673	901	1 082	929
Бургас	576	627	737	881	753
Стара Загора	397	468	585	723	525
Общо за страната	377	433	558	697	548

Източник: НСИ

За периода 2005-2008 г. се наблюдава: нарастване равнището на цените на кв.м. жилищна площ, нарастване броя на сделките като цяло за страната, нарастване броя на сделките с учредена ипотека. След 2009 г. се отчита рязък спад и по трите показателя, като за последните две години (2011-2012) – той е със затихващ темп.

Най-голям обем реализирани сделки с учредена ипотека е регистриран през 2007 г., като през същата година са отчетени и едни от най-високите ценови стойности на кв.м. жилищна площ, които достигат своя пик през следващата – 2008 г.

Според информация и вътрешни наблюдения на авторите се наблюдава нарастване на дела на клиентите, които се допитват до услугите на агенция за недвижими имоти относно продажба на собствените си жилища, закупени с кредит през периода 2005-2008 г. Причините за продажба са различни: смяна на жилището, поради промяна в местоживеенето, неудовлетворение от типа строителство, типа и големината на жилището, излишен актив, затруднение в изплащането на вноските по кредита. Стойностите на закупените имоти, отнесени към днешна дата, често са с над 30% редукция на цената, спрямо 2008 година, без да се взема предвид моралното и физическо овехтяване през периода на ползването им. Същевременно, поради краткия срок между усвояването на ипотечен кредит и сегашния момент, към днешна дата делът на остатъчното задължение по него е твърде го-

лям, като понякога дори надвишава моментната пазарна цена на имота. Така стойността на имота днес се оказва по-голяма от размера на остатъчното задължение по кредита, което е сигнал за собствениците да започнат да търсят възможни варианти за реализация на имота, особено когато изпитват затруднение при изплащането на кредита по него.

2.3. Обобщение: кредитите, отпуснати през този период се характеризират с:

- голямо остатъчно задължение, поради краткия срок за погасяване на кредита от усвояването му до днешна дата;
- различия в условията на кредитиране (такса предсрочно погасяване, реструктуриране, лихвени проценти);
- цените на имотите преди-днес. По-ниски стойности с 20-200% към днешна дата - спрямо началото на периода на спад през 2008 г.

3. Ролята на агенцията за недвижими имоти при сделки с трудно ликвидни ипотекирани имоти

3.1. Координира цялостния процес по покупко-продажба на имота. При такъв тип особени сделки, агенцията влиза в ролята на модератор на целият процес на покупко-продажба, като: съветва възложителя относно предстоящите процедури и действия, необходими документи и др.; координира и синхронизира действията между страните по сделката; следи за спазване на зададените от възложителя срокове за реализация на обекта; съдейства за постигането/ договарянето на добра пазарна цена на сделката; отговаря за прехвърляне на собствеността върху имота към купувача, без вещноправни тежести и възбрани.

3.2. Изготвя доклад съдържащ:

- SWOT-анализ на обекта: очертават се положителните и отрицателните страни на имота, възможностите, които предоставя и рисковете по предлагането му, възможности за реализация.
- Анализ за пазарна стойност на реализация на обекта (Оптимална и минимална стойност за реализация на обекта): диапазонът от пазарни стойности, при който би могла да бъде реализирана продажбата му, към момента на изготвяне на доклада. Тези стойности се извеждат на база SWOT-анализа на обекта и са съобразени с текущото предлагане на подобни, конкурентни на имота, оферти в района, съпоставени с реално сключени/ осъществени сделки за сходни имоти

за последните три месеца от датата на възлагане на доклада.

- Пазарна стратегия за продажба на имота: определяне на първоначална офертна цена за ускорена продажба на имота, начин на предлагане/ офертиране на имота пред потенциални клиенти, таргет групи от потенциални купувачи.

Възложител на продажбата може да бъде както собственика на имота /ипотекарният длъжник/, така и самата банка, при условие, че има разписано споразумение за доброволна продажба между банката и ипотекарния длъжник.

3.3. Съветва и консултира страните в процеса на преговори – детайлизира и разяснява особеностите за всеки един от етапите на самата сделка, като координира задълженията на страните в процеса по реализация на покупко-продажбата.

3.4. Умения за договаряне – ключов момент за страните по сделката. Ролята на агенцията за недвижими имоти е да постигне възможно най-добрата адекватна пазарна цена за продажба на имота, към днешна дата, като „адаптира“ от една страна продавача към цените „днес“ и ограничи от друга спекулативния натиск на купувача.

3.5. Изготвя проектодоговор на предварителен договор за покупко-продажба, съобразен с конкретния казус/ спецификата на сделката. Подготвя договорно споразумение между продавача (ипотекарния длъжник) и банката-кредитор за освобождаване на имота от ипотека при евентуална сделка.

3.6. Помага в събирането на необходимата документация по сделката.

3.7. Познава изискванията на купувачите – смекчава проблемите при продажба на такъв тип имоти. Агенцията е този участник в сделката, който отговаря за спазването на зададените условия и поетите задължения между страните, като гарантира на купувача, че в края на сделката ще закупи имот, чист от вещо-правни тежести.

4. Начини на реализация на ипотекирани имоти

4.1. Покупко-продажба

- пазарната цена на имота надвишава стойността на остатъчното задължение по кредита. Имотът може да бъде обект на сделка и без да се изисква изрично съгласие за неговата продажба от страна на банката-кредитор.

- пазарната цена на имота е по-малка от стойността на ос-

таващото задължение по кредита. В този случай е необходимо изричното съгласие / становище от страна на банката-кредитор относно възможността въпросният имот да бъде освободен от ипотека и да бъде обект на последваща покупко-продажба. Решаващо значение при вземане на решението са пазарният анализ за имота и историята на кредитната експозиция на клиента.

4.2. Публична продан: Това е най-крайната мярка, която може да предприеме дадена банка-кредитор. Представява вид принудително изпълнение, служещо като средство за осребряване на недвижимото имущество на даден длъжник. Този вид особена сделка се осъществява и приключва по реда на ГПК с едностранен акт на съдебния изпълнител.

Публичната продан допълнително натоварва стойността на имота, тъй като провеждането и изпълнението на самата процедура по съдебно производството е свързано с множество разходи, които се калкулират допълнително към обявената за продажба стойност на имота и съответно към задълженията на кредитора.

Честа практика е и участието на самата банка на публична продан на обявен от нея недвижим имот, т.е. банката участва като наддава за тези имоти, при които началната цена е в размер значително по-малък от размера на дълга на кредита, към датата на стартиране на продажбата. Целта е удовлетворяване в пълен размер на задължението към нея и покачване цената на придобиване на недвижимия имот.

4.3. Компромиси от страна на кредиторите.

- Преструктуриране на кредит. С цел да запазят своите клиенти и да намалее делът на „лошите кредити“, банките предлагат различни варианти на преструктуриране на кредита, доколкото това е възможно, спрямо кредитната експозиция и финансовата обезпеченост на клиента.

5. Етапи на покупко-продажбата

5.1. Определяне на оставащото задължение по кредита, ведно с лихви, банкови такси и разходи по заличаване на ипотека, към момента на възлагането. Симулация на същото за последващ отчетен период.

5.2. Възлагане на агенция изготвянето на пазарен доклад.

5.3. Взимане на решение за продажба/ отказ от продажба на имота. На база направените проучвания за имота, по отношение

цена, срокове и начини на реализация, възложителят и банката определят възможността за продажба на имота.

- Ако пазарната цена, на която би могла да се реализира продажбата на имота, надвишава стойността на оставащото задължение по кредита, то ипотекарният длъжник възлага имота за продажба на агенция. В процеса на самата сделка, след разписване на предварителен договор между страните, се изисква от банката документ-референция за размера за оставащото задължение по кредита, към евентуалната дата на финализиране на сделката. При конкретизиране на дата за изповядване на покупко-продажбата, агенцията уведомява банката-кредитор за дата на настъпващото кредитно събитие, за да бъдат предприети съответните процедури по погасяване на кредита и заличаване на ипотеката в уговорените срокове.

- Ако пазарната цена на имота е по-малка от стойността на оставащото задължение по кредита, се разработват възможни варианти за реструктуриране на кредита:

- а) Прехвърляне на ипотеката върху друг имот;

- б) Реструктуриране в потребителски кредит до размера на оставащото задължение;

- в) Рефинансиране от друга банка;

- г) Отказ от възлагане на имота за продажба;

5.4. Разписване на (ексклузивен) възлагателен договор за продажба. Разписването на такъв тип договор дава основание на агенцията да започне работа по разработена от нея стратегия за продажба на имота, както и да отправи официално запитване към банката-кредитор относно становището на последната за продажбата на имота.

5.5. Преговори с купувач. Агенцията разяснява на купувача особеността в процеса на работа по самата сделка, процедурите, през които се преминава, задълженията на продавача (ипотекарният длъжник) и банката-кредитор, предвидените срокове за финализиране на покупко-продажбата.

5.6. Сключване на предварителен договор, съобразно договорените условия по сделката. С разписването му страните поемат задължението, че в бъдеще ще бъде сключен окончателен договор (под формата на нотариален акт), с който да се прехвърли правото на собственост или да се учреди вещно право върху недвижимия имот. Конкретизират се сроковете за финализиране, срокове за покриване

на кредита и заличаване на ипотеката, начини на разплащане между страните (продавач-купувач, продавач-банка), задълженията и отговорностите на страните по сделката.

5.7. Сключване на споразумение между банката-кредитор и ипотекарният длъжник (собственикът на имота). В споразумението се описват договорените между продавача и купувача условия по сделката и че сумата от продажната цена на имота ще постъпи по сметка на банката за погасяване на кредита, а остатъкът от задължението ще бъде погасено по начин, удовлетворяващ и двете страни по споразумението.

5.8. Нотариално оформяне на сделката: изготвяне на проект за нотариален акт, който се съгласува със страните, юриста на агенцията, юриста на банката и нотариуса по сделката.

5.9. Изповядване на сделката: подписване на нотариален акт за покупко-продажба между страните пред нотариус.

5.10. Вписване на сделката в съответната Служба по вписванията

5.11. Въвод във владение – предаване на владението на новия собственик на имота.

5.12. Преструктуриране на кредита.

5.13. Заличаване на ипотека.

Заклучение:

Целта на доклада е да опише как агенцията за недвижими имоти може да допринесе в сделки с ипотекирани имоти, които стават все по-актуални към днешна дата.

Докладът се отнася до тези ипотекирани имоти, чиито собственици изпитват затруднение в изплащането на кредитите си към банката и имат намерение да се освободят от тях чрез продажба им. Решението за покупко-продажба на имота се взема от кредитоискателя, съобразявайки се с остатъчното му задължение по кредита, но в голяма част от случаите стойността на имота към днешна дата е под размера на остатъчното задължение и освен продавач и купувач, при евентуална продажба на имота, е важна и позицията на банката (особено когато собственикът няма средства или имоти, с които да обезпечи евентуалното остатъчно задължение след продажбата на ипотекирания си имот).

DEALS WITH HARDLY LIQUID MORTGAGED PROPERTY. THE BROKER'S ROLE IN THE REALIZATION OF PROBLEM LOANS

*Elena Parova, Hristo Tsvetkov, Denitsa Georgieva
„YAVLENA“ Real Estate Agency*

Abstract: The report refers to these mortgaged properties, whose owners have difficulties to pay their loans to the bank and plan to get this responsibility off themselves, by selling them. The decision for the sale is taken by the owner, bearing in mind their residual debt. In many cases it appears that the proportion of this residual debt of the loan is too high, and sometimes even exceeds the current market price of the estate. The purpose of this report is to describe how the Real Estate Broker can help in this type of deals that are often the case during the last few years.

Keywords: mortgaged property, creditor, market analysis, deal, real estate consultant.

ОСНОВНИ ТЕНДЕНЦИИ НА ПАЗАРА НА ЖИЛИЩНИ ИМОТИ

Гл. ас. Николинка Игнатова

Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: жилищни имоти, пазар, цени, търсене, предлагане.

В условията на международна икономическа криза от съществено значение са основните тенденции на пазара на жилищни имоти в Р България като саморегулираща се система от икономически и юридически отношения, които възникват между юридическите и физическите лица по повод тяхната покупко-продажбата, отдаването им под наем, наемане, замяна, оценяване, застраховане, управление и др.

Пазарът на жилищни имоти като система включва в себе си елементите на търсенето и предлагането на тези имоти, които имат специфични черти, но са свързани и си взаимодействат помежду си и с околната среда, с цел реализацията на сделките с жилищните имоти. Връзката между търсенето и предлагането на жилищни имоти се осъществява посредством цените.

Предлагането на пазара на жилищни имоти обхваща количеството жилищни имоти, които собствениците като физически или юридически лица са съгласни да продават или отдават под наем по пазарна цена (наемна пазарна цена) с цел получаване на приходи или доходи. Изменението на предлагането зависи от количеството свободна земя, която е в регулация и може да бъде застроена с жилищни имоти, от равнището на цените на строителните материали, от достъпността на факторите на строителството, а именно: суровини, материали, машини, работна сила и др. Съществено влияние оказва съотношението между разходите за строителство и цената на жилищните имоти, цените на стоките, свързани с тях, влиянието върху разходите на прилаганите нови технологии и др.

Приходите¹ от дейността на жилищното строителство на предприятия намалява за анализирания период от 5 755 млн.лв. през 2008 г. на 2 707 млн.лв. през 2011 г., т.е. абсолютното им намаление

¹ Всички данни в изследването са от НСИ

е с 3 048 млн.лв. и относително с 53%. По-голям относителен дял от 91% заемат приходите от новото строителство и подобренията на съществуващите жилищни имоти спрямо този от 9% на приходите от поддържане и текущ ремонт на жилищните имоти.

Направените разходи за придобиване на дълготрайни материални активи в сектор „Строителство” намаляват от 3 921,7 млн. лв. през 2008 г. на 1 147 млн. лв. през 2011г., т.е. абсолютното им намаление е с 2 774,7 млн.лв. и относителното със 71% (с 3,4 пъти е намалението).

Броят на предприятията в сектор „Строителство” намаляват от 21 654 през 2008 г. на 20 372 през 2010 г., т.е. абсолютно намаляват с 1282 бр. и относително с 6%. Разходите за възнаграждения в този сектор намаляват за анализирания период от време от 1 416 009 хил. лв. 1 187 270 хил. лв., т.е. абсолютно намаляват с 228 739 хил.лв. и относително с 16%. Заетите лица в строителството намаляват от 259 137 бр. на 182 361 бр., т.е. абсолютно намаляват с 76 776 бр. и относително с 30%.

Броят на жилищата в страната нарастват от 3 767 000 през 2008 г. на 3 899 750 през 2011 г., т.е. абсолютно се увеличава жилищният фонд със 132 750 бр. и относително с 4%. По-голям относителен дял на жилищния фонд е в градовете, който за анализирания период нараства от 62% на 66%. По-малък е относителния му дял в селата, който за анализирания период намалява от 38% на 34%. Жилищната площ се увеличават от 154 795 000 кв.м. на 216 468 792 кв.м., т.е. абсолютно се увеличава с 61 673 792 кв.м и относително с 39,8%.

Въведените в експлоатация новопостроени жилищни сгради нарастват от 2 926 броя на 2 961, като броят на жилищата в тях намаляват от 20 924 на 14 012 броя за анализирания период от време 2008/11 г. Общо площта в жилищните сгарди намалява от 1 635 299 кв. м. на 1 028 925 кв. м., т.е. абсолютното намаление е с 606 374 кв.м. и относителното с 37%. Полезната жилищна площ намалява за анализирания период от време от 1 028 975 кв.м. на 725 401 кв.м., т.е. абсолютното намаление е с 303 574 кв.м. и относителното с 30%.

Средната полезна площ на едно новопостроено жилище в България намалява от 78,2 кв.м. през 2008 г. на 73,4 кв.м. през 2011 г., а през първото тримесечие на 2012 г. средната му площ намалява на 55,7 кв.м.

Средносписъчния брой на наетите лица по трудово правоотношение в строителството намаляват от 202 188 на 130 528 за анализи-

рания период от време 2008/2011 г. Абсолютното намаление на наетите лица е с 71 660, а относителното с 35%.

Приетите лица по трудово и служебно правоотношение в сектор „Строителство” намаляват от 185 641 лица през 2008 г. на 99 690 през 2011 г., т.е. абсолютно намаляват с 85 951 и относително с 47%. Напусналите лица в сектор „Строителство” намаляват от 163 568 лица през 2008 г. на 127 649 лица през 2011 г., т.е. абсолютно намаляват с 35 919 лица и относително с 22%.

Средната месечна работна заплата на наетите лица в сектор „Строителство” през 2008 г. е 442 лв., която нараства на 627,6 лв. през 2011 г. За анализирания период от време абсолютното нарастване е със 185,6 лв., а относително с 42%.

Коефициентът на икономическа активност на населението намалява от 53,8% през 2008 г. на 51,3% през 2011 г., което се дължи на забавения темп на намалението на населението, които са навършили 15 и повече години – 5,6%, спрямо този темп на работната сила – 6,5%.

Коефициентът на заетост на населението намалява от 50,8% на 45,7%, което се дължи на изпреварващия темп на намалението на заетите лица спрямо този на навършили 15 и повече навършили години от населението.

Коефициентът на безработица се увеличава от 5,7% на 11,3%, който се дължи на темпа на нарастване на безработните с 86% и на темпа на намаляване на работната сила със 7%.

Предлагането е **нееластично** по отношение на цената, защото строителството на жилищни имоти като технологичен процес е продължителен в рамките на 2-3 години. Възстановяването на равновесието при дефицит на този пазар не може да се постигне само с изменението на равнището на цената.

Търсенето на жилищни имоти отразява желанието и платежоспособността на физическите и юридически лица да закупят или наемат жилищен имот и отразява закупените или наетите количества жилищни имоти. Търсенето зависи от равнището на цените на жилищните имоти и тези на стоките и услугите, които ги съпътстват, от доходите на населението, от достъпа до ипотечни кредити, от структурата на населението, от миграцията, от естествения прираст, от мотивацията и предпочитанията на населението и др.

Общият доход средно на домакинство в левове се увеличава от 8 686 лв. на 9 251 лв. за анализирания период от време 2008/11 г., т.е.

абсолютното увеличение е с 565 лв. и относителното с 6,5%. Общият доход средно на лице в левове се увеличава от 3 502 лв. на 3782 лв., т.е. абсолютното увеличение е с 280 лв. и относителното с 8%. Най-голям относителен дял в структурата му заема работната заплата, чийто относителен дял нараства 51,9%. Работната заплата нараства от 1 816 лв. на 1 960 лв., т.е. абсолютно с 144 лв. и относително със 7,9%. Причините за нарастването ѝ се дължи на нарастването на обществената производителност на труда и на нарастването на индекса на потребителските цени. Средната пенсия като източник на доход нараства в структурата му от 23,2% на 30,1% за периода 2008/11 г. Тя се увеличава от 811 на 1 140 лв., т.е. абсолютно с 329 лв. и относително със 40%. Останалите 18% от общия доход на лице се формират от: предприемачество, собственост, обезщетения за безработни, семейни добавки за деца, други социални помощи, домашно стопанство, продажба на имущество, други приходи.

Лихвените проценти при жилищните кредити в левове се понижават от 9,09% през 2008 г. до 7,45% през 2012 г., в резултат на което лихвите, падащи се на 100 лв. жилищни кредити намаляват съответно с 1,64 лв. Всяко намаляване на лихвените нива на жилищните кредити предопределя намаляване на разходите на домакинствата и разширява възможността им за покупка на жилище.

Механичният прираст на населението (-876; -15729; -24190 ; -4795) е отрицателен, бележе тенденция на нарастване и се дължи на по-бързите темпове на нарастване на изселелото се население от страната (100%; 127%; 116%; 56%) спрямо темповете на нарастване на населението, което се е заселило в страната ни (100%; 115%; 112%; 61%).

Налице е отрицателен естественят прираст на населението (-4,3%; -3,5%; -4,6%; -5,1%), който за анализирания период от време 2008/2011 г. нараства. Той се дължи на по-бързите темпове на нарастване на смъртността на населението изразено в %-нти (14,5; 14,2; 14,6; 14,7) спрямо темповете на нарастване на раждаемостта на населението (10,8; 10,7; 10; 9,6).

Търсенето на жилищни имоти е **нееластично** спрямо цената. Те са стоки с **дълготрайна употреба** над 50 г., в резултат на което ценовата еластичност на търсенето в краткосрочен период е по-голяма, отколкото в дългосрочен. Жилищните имоти са **скъпоструващи стоки**, чието средно равнище на цената на кв.м. жилищна площ за

страната намалява от 1 363 лв. през 2008 г. на 905 лв. през 2011 г. През последните години средното равнище на цената им в страната ни бележи тенденция на абсолютно и относително намаляване съответно с 464 лв. и с 33%, което се дължи на увеличената безработица, на намаляване на доходите на населението, на намаляване на приходите от различните сектори на икономиката като следствие от настъпилата международна икономическа криза.

Според мястото на стоката в **потребителските приоритети** жилищните имоти са стока от първа необходимост и са ценowo нееластични. **Малкият брой** количества на възможния начин на използване на жилищните имоти предопределя по-ниската ценова еластичност според теорията за еластичността на търсенето от цените. Възможни са два начина за използване на жилищните имоти: с цел живеене, т.е. използване на потребителските им свойства като стоки или с цел инвестиции, т.е. като средство за увеличаване на доходите, посредством отдаването им под наем. В структурата на разходите на домакинствата тези за жилища, вода, електроенергия и горива за битови нужди са 14.3%, които са вторият по-големина относителен дял, но **незначителен** по своя размер, което определя нееластичното търсене от цената.

Еластичността на търсенето на жилищни имоти в зависимост от изменението на дохода в краткосрочен период е по-голяма, отколкото в дългосрочен, защото е дълготрайна стока.

При наличието на излишък на пазара на жилищни имоти, равнището на цената може да се понижи до определена степен, до себестойността на строителството с цел да доведе до равновесие между търсенето и предлагането. Пазарното равновесие може да се постигне чрез реструктуриране на пазарната среда или чрез въздействието на икономическите регулатори. При излишък на пазара на жилищни имоти трябва да се увеличат притока на чуждестранни инвестиции, достъпът до жилищни кредити, да се ограничи строителството и др.

Цената на жилищния имот е икономическа категория, която се проявява при размяната, като реализира еквивалентен обмен и изразява отношения между купувач и продавач, наемател и наемодател чрез механизма на покупко-продажбата и този на отдаване под наем и наемане, гарантирайки възпроизводството му.

Цената като **паричен израз на стойността** на жилищния имот може да се отклонява от нея и до определена степен да балансира нарушеното съответствие между търсенето и предлагането. Стойност-

та представлява парите, които хипопотичен купувач би заплатил за жилищен имот, ако се продава на пазара. В условията на изпреварващо търсене на жилищни имоти спрямо тяхното предлагане цената се повишава до равнището, до която клиентът (купувачът) е готов да заплати. С такова нарушение се характеризира новото монолитно строителство в кв. Изток, кв. Докторска градина, кв. Лозенец в град София през периода 2006/2007 г. С цел балансиране на съотношението между търсене и предлагане, което е $2.15\%:1.15\%^2$, се повишава равнището на офертни продажни цени на жилищните имоти на зелено от 1 640 на 3 000 евро на кв.м. жилищна площ. Причините за изпреварващото търсене спрямо предлагането се дължат на предшестващия и съответстващия период на присъединяването на РБългария в Европейския съюз, когато очакванията на инвеститорите са за повишаване на цените на жилищните имоти.

В условията на **изпреварващо** предлагане спрямо търсенето на жилищните имоти, какъвто е пазарът в РБългария за периода 2008/2011 г., цената им се понижава до определено равнище, но не по-малко от себестойността на жилищния имот. За този подпериод от време средната продажна цена на кв.м. жилищна площ, на основата на изповядваните сделки в страната според НСИ, намалява от 1 363 лв. на 905 лв., т.е. абсолютно с 458 лв. и относително с 34%. Верижните индекси на пазарните цени на жилищни имоти формират тенденция на намаляване (100 % ; 78.6 %; 89,9%; 93,9%)³ за анализирания период от време.

Причините за това се дължат на настъпилата световна стопанска криза, чиито последствия са намаляване на покупателната способност на населението, увеличаване на безработицата на населението. България заема последно място по реален коригиран брутен разполагаем доход на глава от домакинствата⁴ в рамките на Европейския съюз, който е 7 180 евро през 2010 г. при 19 359 евро средно за съюза и 21 145 евро средно за европейската зона. Най-големият брутен разполагаем доход на глава от домакинствата е в Норвегия, който е 25 652 евро, следван от този в Австрия – 22 896 евро. Това показва, че в РБългария средният доход на глава от домакинствата е със 63% по-малък от този на Европейския съюз, с 66% по-малък от този на

² www.imot.bg, 23.05.2007 г.

³ www.nsi.bg

⁴ Приложение No1 ([www. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/))

европейската зона и 3,57 пъти по-малък от този в Норвегия.

Един от показателите, характеризиращи конкурентноспособността на жилищните имоти е равнището на цената на кв.м. площ, който е различен в зависимост от размера на жилищата, тяхното местоположение, начина на изпълнение на строителството им и други фактори.

На пазара на недвижими имоти в гр. София най-високо равнище на цената на кв.м. жилищна площ (860 –1266 е/м²) са в централната градска част, кв. Ив. Вазов, кв. Изток, кв. Лозенец, кв. Яворов, Медицинска академия, където преобладаващо е ниското и средното застрояване, новопостроени сгради.

Друга обособена зона са южните и източни квартали. Относително високи равнища на цените на кв.м. жилищна площ (800-1150 е/м²) за тези жилищни имоти, които са в близост до паркове и центъра, с изградена инфраструктура, намиращи се в южните и източни квартали: Бели брези, Стрелбище, Г. Делчев, Изгрев, Гео Милев, Бъкстон, Борово, Павлово, Симеоново, Бояна, Дианабад, Студентски град, Слатина, Редута, Мусагеница, Младост 1, Младост 1А, Младост 2, Зона Б5, Зона Б18, Зона Б19.

Трета обособена част са квартали в периферията на града, с относително по-ниски равнища на цените (650-800 е/м²), като Княжево, Г. Баня, Овча Купел 1-2, Люлин, Младост, Кр. Поляна, Западен парк, Сухата река, Малинова долина, Х. Димитър, Дружба и др.

Четвърта обособена зона са квартали в периферията на града, с най-ниски равнища на цените (400 – 650 е/м²) - Бенковски, Илиянци, Орландовци, Свобода, Надежда, Толстой, Обеля, Гара Искър, Левски;

Най-ниско е равнището на цената на кв.м. жилищна площ в кв. Бенковски (408 евро), което варира по отношение на монолитните и панелни жилища, както и по отношение на едно-, дву-, три- и многостайните жилища.

Верижите индекси на средното равнище на цените на жилищните имоти според НСИ бележат тенденция на намаляване за периода 2008/2011 г. (100%; 78,6%; 89,9%; 93,9%) под влияние на всички разгледани по-горе фактори, влияещи между отделните години.

Таблица 1

Средни офертни продажни цени на жилищни имоти в евро на кв.м.⁵

Квартали в гр. София	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г. ⁶
Център – тристайни ап. (е/кв.м.)	1793	1364	1280	1174	1113
Яворов – едностайни ап. (е/кв.м.)	1758	1550	1098	1055	1076
Иван Вазов – двустайни ап. (е/кв.м.)	1952	1550	1358	1184	1134
Иван Вазов – тристайни ап. (е/кв.м.)	1982	1757	1385	1184	1115
Захарна фабрика – едностайни ап. (е/кв.м.)	1150	776	660	571	487
Обеля 2 – двустайни ап. (е/кв.м.)	906	694	624	556	481
Люлин 5 – тристайни ап. (е/кв.м.)	822	760	605	543	509

За периода 2008/2012 г. равнището на цената на кв.м. жилищна площ при едностайните апартаменти при монолитното строителство намалява в кв. Яворов в гр. София от 1 758 евро на 1 076 евро, като абсолютното намаление е със 682 евро, а относително с 39%. Базисните (100%; 88%; 62%; 60%; 61%) и верижните индекси (100%; 88%; 79%; 85%; 94%), разкриващи влиянието на постоянно въздействащите и на случайните фактори за анализирания период от време формират тенденция на намаляване.

За периода 2008/2012 г. равнището на цената на кв.м. жилищна площ при едностайните панелни апартаменти намалява в кв. Захарна фабрика в гр. София от 1 150 евро на 487 евро, като абсолютното намаление е със 663 евро, а относително с 58%. Базисните (100%; 67%; 57%; 50%; 58%) и верижните индекси (100%; 67%; 85%; 87%; 85%), разкриващи влиянието на постоянно въздействащите и на случайните фактори за анализирания период от време формират тенденция на намаляване. За същият период от време намалява равнището на цената в евро на кв.м. жилищна площ при едностайните апартаменти във всички квартали на столицата. Причините за това се дължат на намаляване на покупателната способност на населението, на увеличаване на безработицата, на ниското жизнено равнище на населението, на увеличаване на лихвените нива на жилищните кредити, които ограничават възможността за покупка на жилище.

⁵ www.imoti.net

⁶ Данните са за първите три тримесечия през 2012 г.

За анализирания период равнището на цената на кв.м. жилищна площ при двустайните апартаменти намалява най-бързо в кв. Иван Вазов от 1 952 евро на 1 134 евро, т.е. абсолютно намалява с 818 евро, а относително със 42 %. Базисните (100%; 79%; 70%; 61%; 58%) и верижните индекси (100%; 79%; 88%; 87%; 96%), разкриващи влиянието на постоянно въздействащите и на случайните фактори за анализирания период от време формират тенденция на намаляване. За същият период от време намалява равнището на цената на кв.м. жилищна площ при двустайните апартаменти във всички квартали на столицата.

За периода 2008/2012 г. равнището на цената на кв.м. жилищна площ при двустайните панелни апартаменти намалява в кв. Обеля 2 в гр. София от 906 евро на 481 евро, като абсолютното намаление е със 425 евро, а относително с 47%. Базисните (100%; 77%; 69%; 61%; 47%) и верижните индекси (100%; 77%; 90%; 89%; 87%), разкриващи влиянието на постоянно въздействащите и на случайните фактори за анализирания период от време формират тенденция на намаляване.

За периода 2008/2012 г. равнището на цената на кв.м. жилищна площ при тристайните апартаменти монолитно строителство намалява в кв. Иван Вазов от 1 982 на 1 115 евро, т.е. абсолютното намаление е с 867 евро, а относителното с 44%. Базисните (100%; 89%; 70%; 60%; 56%) и верижните индекси (100%; 89%; 79%; 85%; 94%), разкриващи влиянието на постоянно-въздействащите и на случайните фактори за анализирания период от време формират тенденция на намаляване. За същият период от време намалява равнището на цената на кв.м. жилищна площ при тристайните апартаменти във всички квартали на столицата.

За периода 2008/2012 г. равнището на цената на кв.м. жилищна площ при тристайните панелни апартаменти намалява в кв. Люлин 5 в гр. София от 822 евро на 509 евро, като абсолютното намаление е със 313 евро, а относителното с 62%. Базисните (100%; 92%; 74%; 66%; 62%) и верижните индекси (100%; 92%; 80%; 90%; 94%), разкриващи влиянието на постоянно-въздействащите и на случайните фактори за анализирания период от време формират тенденция на намаляване.

Базисните (100%; 76%; %; 71%; %; 65%; 62%) и верижните индекси (100%; 76%; 94%; 92%; 95%) на средното равнище на цената на кв.м. жилищната площ при тристайните апартаменти в центъра на

гр. София формират тенденция на намаляване за периода 2008/2012 г. под влиянието на постоянно и случайно въздействащите фактори.

С увеличаване на броя на стаите на жилищата, които са обект на покупко-продажба цената на кв.м. жилищна площ намалява при равни др. условия, при един и същи начин на строителство, извършено на една и съща територия – община, квартал. Така например при монолитните жилища в кв. Иван Вазов, гр. София цената на кв.м. жилищна площ намалява при двустайните с 42% а при тристайните с 44%.

От гледна точка на качество на предлаганите жилища, като един от показателите характеризиращи тяхната конкурентноспособност на пазара на недвижими имоти е цената им, съответстваща на тяхното качество. Изпреварващо е равнището на цената на кв.м. жилищна площ при монолитните жилища спрямо това на панелните жилища. Причините за това се дължат от една страна на по-високото качество на монолитните жилища спрямо панелните жилища по отношение на акумулиращата способност на топлина (топлоизолация), на хидроизолация, на звукоизолация, както и привлекателността им по отношение на техния интериорен и екстериорен дизайн. От друга страна съществен фактор за определяне на равнището на цената на кв.м. жилищна площ е тяхното местонахождение, състоянието на инфраструктурата на територията (общината), на която се намира жилищната сграда, отдалечеността от центъра на населеното място, коефициент на плътност и на интензивност на застрояване, етажност на жилищните сгради, близост до паркове и зелени площи, процент на озеленяване, жилищен стандарт (25-30 m^2 /жител за гр. София) и др. Така например по-малко е равнището на цената на кв.м. жилищна площ в кв. Лозенец (1 090 евро) спрямо същото в кв. Ив. Вазов (1 115 евро) поради по-голямата плътност и интензивност на застрояване, независимо, че по-всички останали горенаписани критерии за разположение на жилищните сгради съвпадат.

На пазара на жилищни имоти в гр. Пловдив най-високо е равнището на цената на кв.м. жилищна площ в обособената зона в централната градска част, кв. Каменица 1, кв. Каменица 2, чиито равнища на цените през 2012 г. варира от 550 до 650 e/m^2 .

Друга обособена зона с по-ниски равнища на цените от 450 до 550 e/m^2 са кв. Тракия, кв. Въстанически, кв. Смирненски, кв. Кършияка, кв. Захарна фабрика, кв. Гагарин.

Трета обособена зона с равнища на цените от 350 до 450 е/м² са кварталите Прослав и Коматево.

В четвърта обособена зона е кв. Изгрев, чиито офертни цени на едностайните, двустайните и тристайните жилища се предлагат за продажба от 250 до 350 е/м².

За анализирания период от време цената на кв.м. жилищна площ в идеален център на гр. Пловдив при едностайни жилища намалява от 936 евро на 628 евро, т.е. абсолютно с 308 евро, относително с 33%. При двустайните жилища равнищата на цените намаляват от 976 на 647 евро, т.е. абсолютно намаляват с 329 евро и относително с 34%. При тристайните жилища равнищата на цените намаляват от 973 на 656 евро, т.е. абсолютно намаляват с 317 лв. и относително с 33%

На пазара на жилищни имоти в гр. Варна най-високи са офертните продажни цени в обособената зона от кварталите: Морската градина и Гръцката махала, чиито равнища варират между 1000 и 2000 е/м² през 2012 г.

Друга обособена зона с по-ниски равнища на цените от 800 до 1150 е/м² са кв. Тракия, кв. Чайка, кв. Победа, кв. Трошево, кв. Младост, кв. Възраждане, кв. Изгрев.

Трета обособена зона с равнища на цените от 750 до 950 е/м² са кварталите: Аспарухово, Галата, ВИНС, Чаталджа, Тракия, Окръжна болница, Нептун, Спортна зала, Дружба, Кайсиева градина, Владиславово, Нов хлебозавод, Автогара, Техникум, Винаца, Бриз.

В четвърта обособена зона е кв. Хр. Ботев, чиито офертни цени на едностайните, двустайните и тристайните жилища се предлагат за продажба от 700 до 750 е/м².

За анализирания период от време цената на кв.м. жилищна площ в центъра на гр. Варна намаляват от 1573 на 854 е/м², т.е. абсолютно с 719 евро, относително с 44 %. При двустайните жилища равнището на цената намалява от 1303 на 909 евро, т.е. абсолютно намалява с 394 евро и относително с 31%. При тристайните жилища равнището на цената намалява от 1449 на 844 евро, т.е. абсолютно намалява с 605 евро и относително с 42%.

Най-високи са офертните продажни цени на жилищните имоти в гр. Бургас в кварталите: Лазур, Братя Миладинови и централна градска част, чиито равнища варират между 650 и 800 е/м² през 2012 г.

Друга обособена зона с по-ниски равнища на цените са кв. Въз-

раждане, Зорница, Изгрев, П.Р.Славейков, , чиито равнища варират между 550 и 750 €/m² през 2012 г. Трета обособена зона са кварталите Акациите, Крайморице.

В четвърта обособена зона са кв. Меден рудник и кв.Победа, , чиито равнища варират между 450 и 550 €/m² през 2012 г.

За анализирания период от време цената на кв.м. жилищна площ при едностайните апартаменти в центъра на гр. Бургас намаляват от 1133 на 661 €/m², т.е. абсолютно с 472 евро, относително с 42%. При двустайните жилища равнището на цената намалява от 1 140 на 782 евро, т.е. абсолютно намалява с 358 евро и относително с 32%. При тристайните жилища равнището на цената намалява от 1 101 на 848 евро, т.е. абсолютно намалява с 253 евро и относително с 23% .

Най-високо е равнището на цените за монолитното строителство в гр. София, гр. Варна и гр. Бургас при тристайните жилища, което се изменя от 1 100 евро на 2000 евро в зависимост от годината на въвеждане на жилищната сграда в експлоатация.

Най-бързо намаляват равнищата на цените в централната градска част на гр. Варна с 42% , следвани от тези в гр. София с 38% при тристайните жилища.

Най-високо е равнището на цената при отдаване на жилищата под наем в гр. Варна, съответно 67,47 евро кв.м. в Лк Тракия при тристайните жилища. При едностайните жилища най- високо е равнището на цената при отдаване на жилищата под наем в гр. София – 8,36 €/m² Най-ниско е е равнището на цената при отдаване на жилищата под наем при едностайните апартаменти в кв. Нептун на гр. Варна – 0,3 €/m².

В съответствие с класификацията на сградите съгласно ЗУТ, в големите градове като София, Пловдив, Варна, Бургас преобладават от трета и от четвърта категория жилища, във средните и малките градове от четвърта и пета категория жилища, а в селата от пета категория жилища.

KEY TRENDS IN THE RESIDENTIAL MARKET

Chief Assist. Prof Nikolinka Ignatova
University of National and World Economy – Sofia

Abstract: This report contains an analysis of the factors of demand, supply and prices of residential real estate market. Analyzed are the operating income and the costs incurred for acquisition of fixed assets in the Construction sector, the number of companies in this sector, housing, newly constructed residential buildings, the employment rate of the population, economic activity, unemployment, average wage levels, mortgage rates, employees, prices in big cities and more. For that purpose, comparative and statistical analysis is applied, using data from the National Statistical Institute.

Keywords: residential property, market, prices, demand, supply.

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПРИЛОЖЕНИЕ НА ЕВРОПЕЙСКИ ПРАКТИКИ ЗА ИНВЕСТИРАНЕ В НЕДВИЖИМИ ИМОТИ ЗА БАЛНЕОЛОГИЯ И СПА ТУРИЗЪМ

Ас. Стелина Спасова
Икономически университет – Варна

Ключови думи: проекти за балнеология и СПА туризъм, европейски практики, инвестиции в недвижими имоти.

1. Актуалност на темата

“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.

Последните пет години в областта на балнеологията и СПА туризма бяха направени сериозни инвестиции (над 8 милиарда лева). Средствата бяха изразходвани за изграждане на съвременни, високо категорийни балнео и СПА центрове. Една част от тях получиха знаци за качество EUROPE SPA MED и EUROPE SPA WELLNESS на Европейската СПА асоциация¹, чийто единствен член за България е Българският съюз по балнеология и СПА туризъм.

Научният интерес към темата, произлиза от обстоятелството, че минералните извори са едно от най-големите природни богатства на България, което обаче не се използва пълноценно. Инвестициите в недвижими имоти за балнеология и СПА туризъм биха могли да осигурят висока възвращаемост на инвеститорите, както и да допринесат за диверсифициране на туристическия продукт на страната ни.

Целта на автора на настоящия доклад е да се изследват добрите европейски практики в областта на инвестициите в недвижими имоти за балнеология и СПА туризъм и на тази основа да се дадат препоръки за стимулиране на инвестициите и развитието на този сектор у нас.

¹ www.wellness-audits.eu – Европейски институт за Уелнес и СПА одит

2. Състояние на инвестициите в недвижими имоти за балнеология и СПА туризъм в България

Данните за туризма в България през 2011 година посочват 4,5% ръст в броя на чуждестранните туристи посетили България през периода януари-ноември 2011г. спрямо същия период на 2010г. Отчетено е увеличение от 5,7% при посещенията с цел почивка и ваканция. Приходите от международен туризъм за периода януари-октомври 2011г. възлизат на 2 646,9 млн. евро, което е с 3,8% повече в сравнение със същия период на 2010г.²

Като причини за развитие на балнеологията и СПА туризма в България биха могли да се посочат следните:

- България има ресурс за развитие на целогодишен туризъм – отход 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

- Съществуващата балнеолечебна база е остаряла и има нужда от инвестиции за реновация и модерно оборудване, за да може да отговаря материалната база на потенциала от минерални води в страната ни

- Търсенето за СПА туризъм в България е нараснало 3 пъти за последните 5 години

- В световен мащаб търсенето за СПА с цел пътуване е нараснало 2 пъти от 2004 година насам

- В СПА столицата на Балканите – Велинград³ 30% от приходи-те на общината са от балнеология и СПА туризъм

- През XIX-XX век балнеологията в България бележи голям напредък благодарение на комбинацията от многовековни традиции при използването на лечебните свойства на климата и минералните води, и трансфера на западноевропейски знания и технологии. Днес, инвестициите в съвременни балнео, СПА и уелнес центрове в България са основани на дългогодишен научен опит, добрите европейски практики и съвременните технологии.

² Дирекция „Маркетинг, реклама и информация в туризма”, Министерство на икономиката, енергетиката и туризма

³ На 7.07.2009г. Велинград официално получи приза „СПА столица на Балканите” от Международната асоциация на хотелиерите и ресторантьорите

- СПА туризмът заема 0, 25% от БВП на страната ни и второ място по привлечени чуждестранни туристи след морския туризъм у нас. За СПА и уелнес туризма данните са 39,4%, а за балнеолечебния туризъм 12,8% ръст на чуждестранните туристи.⁴

Посоченото показва, че балнеологията и СПА туризма се развиват в положителна насока, както в България, така и по света. Това е една печеливша инвестиция, която осигурява висока възвращаемост и целогодишна заетост на недвижимия имот.

България е на второ място в Европа след Исландия по брой на минерални извори. В нашата страна има почти всички видове минерални води, които се срещат по света. Съчетанието от благоприятен климат, минерални води и красива природа са причина много хора да потърсят балнеолечебните курорти за ваканцията си като комбинират лечението с почивка и отдих. По известни балнеолечебни курорти у нас са: Велинград, Хисаря, Наречен, Вършец, Кюстендил, Костенец, Сапарева баня (с най-горещите минерални води), Сандански, София, Поморие, Павел баня. В наши дни, това богатство обуславя инвестициите в изграждането на нови имоти в СПА курорти и развиването им в модерни рехабилитационни или ваканционни комплекси.

Към момента СПА и уелнес услугите у нас се използват от над 150 хил. души годишно, и то при условие че едва 5% от наличните минерални извори са каптирани и използвани за целите на балнеологията или СПА туризма.

В България има 25 СПА дестинации, в които има минерални находища и комплекси за настаняване и почивка. Най-много хотели има във Велинград, следват Хисаря, Девин и Сандански.

В това отношение в Източна Европа първенството държат Чехия и Унгария с курортите Карлови Вари и езерото Хевиц. И двата се отличават с лечебните свойства на водите и имат своята дългогодишни традиции в лечението. Списъкът може да се продължи с европейски страни с традиционно развит СПА туризъм като Германия, Франция, Италия, Белгия и Великобритания. Ако прибавим и страните от Югоизточна Азия като Тайланд и Индонезия, които през последните години се утвърдиха като законодатели в СПА модата, възможностите сякаш стават безкрайни.

⁴ Данните са от изследване на агенция за маркетингови проучвания „Ноема”, поръчано от Българския съюз по балнеология и СПА туризъм за 2011 година

Под СПА дестинации се разбират такива, в които има минерална вода и тя се използва за балнеолечебни цели. Освен това, всяка дестинация е специализирана в лечението на различни заболявания, според типа на водата, която извира в района.

СПА и балнеотуризмът са с целогодишна заетост и могат да увеличат приходите от туризъм. Въпреки това, все още най-голям относителен дял от легловата база в нашата страна е разположена по Черноморието – 56.8%, намираща се в 43.3% от хотелите в страната. На планинските комплекси се пада дял от 9.8%, на градските хотели във вътрешността на страната – 28.8%. В балнеолечебни комплекси и селища се намира едва 4.6% от легловата база в страната.

На фона на общия ръст на легловата база през последните години, броят на разкритите легла в балнеолечебните почивни домове постепенно намалява. (вж. Табл. 1) Пикът е бил достигнат в края на 90-те години на миналия век, когато туризмът е бил приоритет за държавата и балнеологията е била в своя разцвет. Тогава е бил най-голям броят и на почивните домове, предлагащи профилактика и лечение чрез ресурса на минералната вода. За 20 години почти 3 пъти е намалял броят на почивалите лица в тези курорти.

Таблица 1

Балнеолечебни почивни домове

Година	Почивни домове	Максимално разкрити легла		Почивали лица	Реализирани леглодни
		Общо	В т.ч. целогодишни		
1	2	3	4	5	6
1980	90	8521	6373	121 400	⁵
1985	114	18 381	7410	269 080	3 357 392
1990	74	9267	5973	155 016	1 882 776
1995	46	4882	4374	78 381	696 558
1999	38	4305	3764	69 636	406 358
2000	30	4130	3770	57 753	328 284
2001	28	3145	2965	49 510	458 179
2002	20	2367	2367	37 258	272 887
2003	18	1231	1209	26 829	173 432
2004	19	1219	1209	52 934	204 840
2005	22	1527	1519	41 132	248 182

Източник: НСИ

⁵ За 1980 г. липсва информация за броя на реализираните леглодни

По данни на НСИ за 2005 година⁶ броят на балнеолечебните почивните домове, в т.ч. целогодишни е най-голям в Пловдивска област – 11. Общо за страната са разкрити 1527 легла. След тази година НСИ не публикува информация за броя на почивните домове в балнеолечебните ни курорти.

В четирите основни СПА дестинации в България – Велинград, Девин, Сандански и Хисаря има общо 52 хотела с минерална вода с обща леглова база от 4841 легла. Ако включим и всички останали хотели в тези дестинации леглата стават 9468.⁷ (вж. Табл. 2)

Таблица 2
Леглова база в основните 4 СПА дестинации

Дестинация	Брой хотели с минерална вода	Леглова база	Леглова база в другите хотели	Общо брой легла
1	2	3	4	5
Велинград	20	1500	1600	3100
Сандански	10	1183	253	1436
Хисаря	12	1158	1374	2532
Девин	10	1000	1400	2400
Общо	52	4841	4627	9468

Източник: www.spa359.com

Това обяснява до голяма степен запълването на капацитета на хотелите при забележителното развитие на СПА туризма, за сметка на други сектори по време на криза. Търсенето надвишава многократно предлагането и, макар цените да са значително по-високи от тези в стандартните хотели, не се забелязва отлив на туристи. Напротив, интересът и търсенето за СПА хотели нараства, в сравнение с изминалите години.⁸ За сравнение може да се посочи, че след като бе обявен за СПА столица на България, заетостта в хотелите във Велинград се е увеличила с над 35%.

СПА курортите са посещавани предимно от туристи от България и по-малко чужденци, за разлика от морските ни дестинации.

⁶ Липсва информация за балнеолечебните почивни домове по области в страната след 2005 г.

⁷ Данните са за 2011 година

⁸ по данни на Google Trends

Това се дължи може би на неактивната реклама на балнеотуризма и СПА продукта ни извън граница. Липсата на актуални данни и статистическа информация за потребителя също забавя развитието на сектора. Освен това България не присъства на Европейската карта на здравните пътувания.

Цените в СПА хотелите в България варират средно от 50 до 150 лв. за двойна стая, като, разбира се, могат да бъдат и по-високи, според удобствата, които хотелът предлага. Важно е и местоположението. Най-евтино е в Шипково, Чифлик и Вършец, а най-скъпо във Велинград, Старозагорски бани, Девин и морските курорти – Поморие, Св. Константин и Елена и Златни пясъци. Във Велинград цените варират в широки граници, но там подобно на Добринище и Хисаря могат да се посетят и обществените минерални бани и басейни. За по-дълъг престой обикновено цената е с по-голяма отстъпка.

В базовата цена на нощувката в голяма част от СПА хотелите се включва ползването на СПА помещенията в комплекса – басейн, сауна, парна баня, релакс стая, фитнес и други. Понякога се добавя и закуска. В тези случаи дори туристите да не могат да отделят средства за допълнителни СПА услуги – масажи, терапии за лице и тяло, те ще могат да се възползват от благоприятното въздействие на минералната вода в басейна или парната баня. Към основната цена за нощувка могат да се закупят и преференциални СПА пакети, които почти всеки хотел формира индивидуално. Те включват няколко масажа и разкрасителна или анти стрес процедура, като пакетната цена се ползва с отстъпка от тази на рецепция.

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.

3. Сравнителен анализ на инвестициите в балнеолечебни и СПА курорти у нас и в чужбина

Приходите от СПА и уелнес туризъм в света са 1,9 трилиона долара. Основният генератор на този процес е възрастното население. Според проучвания на икономисти, човек в трудова възраст посещава лекарски кабинет 2 пъти годишно, а възрастен човек - 17 пъти годишно. Възрастното население в ЕС наброява 80 млн. души. От тях 20 млн. търсят медицински услуги извън страната си, в рамките на

ЕС. В цял свят най-добрият медицински клъстер е в Тайланд.

В Германия например оборотът от СПА услуги е около 40 млрд. евро годишно. Не е чудно, че бумът на СПА и балнеотуризма предизвика значителен ръст на инвестиции за реновация и преоборудване на хотели, както и изграждането на нови, специално предназначени за тази цел. В Испания например напълно са реставрирани старите арабски бани, построени преди 500 години. В Унгария това е един от най-бързо развиващи се видове туризъм, който се подкрепя от инвестиции за преоборудване и модернизиране на съществуващата база.

Няма страна в Европа, която да притежава такива природни богатства като България и да не ги развива, богатства, които да не носят доходи на своя народ. И то във времето, когато здравния туризъм в Европа е туризъм номер едно на застаряващото население на континента достигащо вече повече от половината му жители.

Колкото и странно да звучи, Финландия е страната с най-добре развита балнеология и здравен туризъм в Европа. Студената с тежък северен климат страна, притежава огромни количества прясна (не минерална) вода в стотиците си езера, което е второто по важност природно богатство след горите, изгради съвременна балнеология. Разви я като държавна поръчка, като добре предварително планиран стопански отрасъл, с основна задача да отговори на социалната политика на държавата - рехабилитацията и възстановяването на населението си, но и същевременно се насочи към международен туризъм.

Сега Финландия разполага със стотици балнеолечебни хотели и бази с богато технологично оборудване, в които развива успешно международен туризъм и носи всяка година 10 милиарда евро приходи. И най-важното успешно убеди и най-консервативните туристи, че балнеология може да се прави и от обикновената вода. Когато страната реши да започне строителство в този нов отрасъл, тя беше с еднакъв брутен национален продукт с България - през 1985 г около 10 милиарда долара. За последните 17 години Финландия умножи десетократно БНП и той достигна 135 милиарда долара сега. Балнеологията и балнеолечебния туризъм имат съществен дял в него. В действителност България има дадености, вътрешни сили и голям потенциал да развие балнеолечебния туризъм така, че да стане страна на здравния туризъм номер едно на Европа, да посреща милиони туристи, да владее нейните най-добри валутни пазари, а делът на този вид туризъм да заема не по-малко от 20% от brutния национален

продукт.

Европа понастоящем отчита около 180 милиона СПА ношувки годишно в сравнение с около 110 милиона в Съединените щати и 130 милиона в Япония. Тази статистика показва изключително важната роля, която играе СПА секторът в Европа. Поради ред причини, този факт за съжаление не се дооценява и се пренебрегва там, където здравно-осигурителните компании едва отпускат средства на здравните курорти. Подчертаването на този факт е важна задача на Европейската СПА асоциация (ЕСПА).

Като пример за бенчмарк можем да посочим последния проект на най-старата и легендарна международна фирма за СПА консултинг „Аспен Ресорт Интернешънъл/ Aspen Resort International”⁹, която понастоящем се занимават с най-авангардните и нестандартни проекти в СПА индустрията. Един от последните им проекти е хармоничен комплекс около водата на индианско светилище, за която се вярва, че събира енергия на предците на племето. Аспен е и една от компаниите с най-висок екологичен стандарт и стратегическа насоченост към неутрален въглероден отпечатък на продуктите и услугите си.

С нарастващата популярност на СПА процедурите и релаксиращите и лечебни терапии се наблюдава и тенденция на повишено предлагане и съответно организиране на СПА почивки. Поради наличието на много минерални находища, с разнообразна по своя състав и температура минерална вода, в почти изцяло незастроени дестинации в България, не е необичаен интересът на чужди и местни инвеститори именно към модерни СПА комплекси. Съдейки по глобалните тенденции, тези инвестиции са добре обосновани.

С увеличението на броя на потребителите на балнеолечебния туризъм се увеличава и нуждата от качество на предлагането. За да се поддържа адекватно равнище на пазарната динамика, българския балнеолечебен туризъм се нуждае от инвестиции за обновление на базата в хотелските комплекси.

Първите стъпки в тази насока вече се правят. Създадени са Национална асоциация за СПА и уелнес туризъм в България (НАСТ), Българско сдружение за балнеология и СПА туризъм, Български съюз по балнеология и СПА туризъм. Пет български хотела получиха

⁹ www.aspenresortsinternational.com - официален сайт на фирмата

престижния сертификат на Европейската СПА асоциация. България прави и първите стъпки по въвеждане на стандартите на ЕСПА.

Държавата се опитва да увеличи ефективното използване на минералните води и за целта вече прехвърли повечето от 66-те находища за стопанисване от местните власти, които имат право да отдават изворите на концесия.

В страните от Европейския съюз, притежаващи минерални ресурси, водеща роля и отговорност в разработването и управлението на териториалния потенциал от минерални води и земна топлина имат съответните общини и териториални общности.

Над 90% от водолечебно - оздравителните (СПА) центрове и предприятията на бутилиращата промишленост в Италия се развиват и управляват от сдружения на стопански субекти, създадени със закрила и участие на съответните общини.

Бързото развитие на СПА индустрията в Тайланд поражда необходимостта от въвеждане на определени правила, така че през 2004 г. се въвежда сертифициране. Приема се национална сертификационна система, за която отговаря Министерството на образованието. Първи се сертифицират хотелите със СПА центрове, а впоследствие и дневните СПА, чийто брой значително нараства. В основата на обучението на специалисти за СПА индустрията е залегнало взаимодействието на три държавни структури - Министерството на образованието, Министерството на здравето и Министерството на труда, с които асоциацията работи в тясно взаимодействие.

Сходна е законодателната уредба и практика във Франция, Германия, Испания, Унгария и други богати на минерални води и геотермална енергия страни.

Безспорно, хората, които отговарят за здравните курорти и СПА центровете, трябва да работят заедно със съответните общински власти и регионалните служби с цел укрепване и по-нататъшно развитие на този икономически сектор. Това е още по-важно, като се има предвид, че здравните курорти и СПА обектите често са разположени в икономически по-слаби райони или места. Съвместната дейност и сътрудничеството между професионалните асоциации, частни и обществени инвеститори и отговорни лица са от особена важност.

Дори и днес, когато всички ние сме изправени пред предизвикателствата на икономическа криза, представителите на сектора на СПА туризма в България очакват увеличение на приходите през тази

година и са оптимисти за развитието му.

Финансовата и икономическа криза има специфично отражение в контекста на СПА пазара: при вече създадените СПА центрове и изградени комплекси в действителност криза няма, тъй като потреблението на европейския пазар не само не е намаляло, а се е увеличило (данните са за европейския пазар). В същото време обаче, с намаляването на инвестициите в цял свят, се бавят и множество проекти за изграждане на СПА центрове и съоръжения. Съществуващите СПА центрове от своя страна - тъй като имат ресурсен капитал, го реинвестират в доразвиване на бизнеса.

България е открояна като изключителна СПА дестинация с огромен потенциал, но и с плашеща липса на инфраструктура. Страната ни беше заявена от Европейските професионалисти в бранша като една от водещите дестинации в Европа по отношение на подходящи условия и потенциал на пазара.

Заклучение

Анализът на инвестициите в недвижими имоти за балнеология и СПА туризъм в България, и сравнението с добрите европейски практики в тази област дават основание да посочим следните *изводи и препоръки* :

- България се нуждае от изграждане на нов, обединен икономически и стопански сектор: балнеология и оздравителен туризъм. До сега в България е съществувала балнеология, като по-тясно понятие, без особена икономическа връзка с туризма, само като социален и обслужващ сектор в системата на здравеопазването, на базата на съвсем друга икономическа основа. Новите икономически обстоятелства в България поставят на преден план необходимостта от нов икономически отрасъл, като съчетание на балнеология и туризма, поставен изцяло на фундаменталните основи на пазарното стопанство. Този отрасъл, при използване на всичките възможности на пазарната система, ще има огромен стопански ефект в страната, защото зависи изключително от нейните собствени сили – уникалните ѝ природни богатства — минералните извори и калонаходища.

- България изпитва остра нужда от свой собствен инфраструктурен модел на балнеологията и оздравителния туризъм като стопански сектор, използвайки местните традиции и световни тенденции, както и богатия ресурс от специалисти в страната - балнеолози, курортоло-

зи, проектантите, технолозите и строителите. Инфраструктурният модел би могъл да има два важни елемента: национален – с обща единна идея за страната и индивидуален, касаещ всеки природен източник, зависещ от особеността на природните богатства, техните специфични и индивидуални качества, дебитата на изворите и вида на тяхната собственост – държавна или частна. Инфраструктурният модел трябва да бъде подкрепен с финансова разработка за развитие на стопанския сектор и неговия бъдещ относителен дял в БВП на страната. Тя е необходима, за да се направи аргументирана обосновка на развитието на стопанския сектор пред световните и европейски финансови институции за финансирането му;

- Необходимо е и създаването на национален инвестиционен фонд за развитието на балнеологията и оздравителен туризъм на територията на страната. Той ще насочи в правилна посока средствата за обновяване на старите балнеолечебни бази, както и строителството на нови по конкретни проекти;

- Ако обединим медицината, уелнес и СПА структурите в България, това е начинът да имаме на 100% извършване на услугата.

- Необходимо е спешно да бъде изготвена национална стратегия за развитие на страната ни като СПА дестинация, съвместно между бизнеса, държавата, обществеността, културния и неправителствения сектор. Една от малкото услуги, чието потребление не е намаляло в условията на икономическа криза е именно сферата на СПА услугите.

OPTIONS FOR IMPLEMENTATION OF EUROPEAN PRACTICES FOR INVESTMENT IN REAL ESTATE FOR BALNEOLOGY AND SPA TOURISM

Assist. Prof. Stelina Spasova
University of Economics – Varna

Abstract: The report presents European practices in the field of investment in real estate for balneology and SPA tourism. There is compared development on investments in Bulgaria and other countries with developed SPA sector.

Keywords: projects for balneology and SPA tourism, European practices, real estate investments.

РОЛЯТА НА ТЕХНИЧЕСКАТА ИНФРАСТРУКТУРА ЗА УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ НА ГРАДСКАТА ТЕРИТОРИЯ

Ас. Румен Велев
Икономически университет – Варна

Ключови думи: техническа инфраструктура, устойчиво развитие, градска територия.

Въведение

Градовете са двигателите на икономиката и служат като катализатор за творчеството и иновациите в света.¹ Около 70 % от населението на ЕС живее в урбанизирани територии и тези райони създават 67 % от БВП на ЕС. На тях се дължи 80% от потреблението на енергия. Това са и местата, където постоянните проблеми, като безработица и бедност са най-тежки. На тази основа провежданите политики по отношение на техническата инфраструктура на градовете имат по-широко значение за ЕС като цяло.

Във връзка с посоченото, интерес за теорията и практиката представлява състоянието на техническата инфраструктура – нивото на изграденост; възможностите за рехабилитация и усъвършенстване.

Целта на автора на настоящото изследване е да изследва някои теоретични въпроси за ролята и значението на техническата инфраструктура за устойчивото развитие на градската територия и на тази основа да се предложат насоки за нейното подобряване.

1. Същност на устойчивото развитие на техническата инфраструктура

Новият модел за устойчив град² трябва да се основава върху интегриран подход за модернизация на градовете, който да е новаторски в духа на Лайпцигската харта, отчитайки екологичните, социалните и икономическите аспекти. От една страна този модел трябва да

¹ Sustainability Forum Sofia 2012: Global Green Growth – Beyond Buildings, 14.09.2012

² Г-н Spyridon Spyridon, Докладчик, (Гърция, ЕНП) „Ролята на градското обновление за бъдещето на развитието на градските райони в Европа“, 22 април 2010 г.

е концентриран върху контрола на пространствено разширяване на градовете чрез витализацията на наличния градски жилищен фонд и на социалната инфраструктура. От друга страна трябва да се работи и в посока подобряване на екологичната ефективност на градовете, подобряване и рехабилитация на елементите и мрежите на техническата инфраструктура и популяризиране на по-устойчиви видове обществен транспорт.

За нуждите на изследването се приема, че *„Устойчивото развитие в областта на териториалното устройство е баланс между икономическо, социално и екологично развитие.“*³

Предложенията на Европейската комисия за политиката на сближаване за периода 2014–2020 г. имат за цел да подпомогнат създаването на интегрирани градски политики за подобряване на устойчивото градско развитие с цел да се засили ролята на градовете в контекста на политиката на сближаване.

Европейските градове са изправени пред важни предизвикателства в контекста на икономическата криза и климатичните промени. За да се отговори на тези предизвикателства, от съществено значение е да бъде намерен интегриран подход, който да гарантира устойчивото градско развитие. Много европейски градове решават тези предизвикателства чрез местни инструменти за наблюдение или процеси в рамките на „Дневен ред 21“.

Едни от най-важните документи, които определят посоката на развитие на страните членки на Европейския съюз, са стратегиите от Лисабон, Гьотеборг и Лайпцигската харта. България като страна членка на ЕС е необходимо да се развива съобразно изискванията в тези документи синхронизирайки политиката си с тази на общността. Тя трябва да спомогне утвърждаването на ЕС като организация образец за динамична икономика, способна на устойчив икономически растеж и осигуряваща повече и по-добри работни места и социално сближаване, гарантирайки екологично и съобразено с околната среда развитие на урбанизираните територии.

Градовете предлагат значителни предимства за гражданите и фирмите не само като икономически катализатори и центрове на обмен и търговия, но и като средища за укрепване на индивидуалните свободи, на творчество, на научни изследвания, иновации и високи

³ Калинков, К.- Устойчиво управление на градовете // Урбанистика / - Варна; Изд. „Геа –принт“ - Варна 2010.

технологични постижения. От друга страна, градовете са изправени пред проблеми, които са причинени именно от промени в начина на живот и демографското развитие, но още по-често от неподходящи модели на градско развитие. Градското обновление е в центъра на вниманието на местните и регионалните власти в ЕС, стремящи се да осъществят устойчиво развитие, което да съчетава модерна инфраструктура, инвестиционна привлекателност за фирмите и чиста и здравословна околна среда.

Незадоволителното състояние на физическата среда и благоустройството в българските градове в редица случаи ограничава тяхното развитие. Разрастването на градовете обикновено е свързано с нуждата от допълнителни ресурси като вода, енергия, и др., чиято експлоатация нарушава околната среда и води до все по-голям екологичен натиск (замърсяване на въздуха и водите, отпадъци, замърсяване на почвата, ерозия) в района на градовете и техните околности. Състоянието на мрежите и съоръженията на техническата инфраструктура и благоустройството не удовлетворява адекватно градските нужди и затруднява правилното функциониране на градовете. Износени, остарели и недоизградени са мрежите за водоснабдяване и канализация. Благоустройството и рехабилитацията на елементите на техническата инфраструктура, е една от най-слабите страни на населените места в страната. Необходими са сериозни усилия в тази област, което е от спешно и първостепенно значение за българските градове.

Тази задача може да се постигне, чрез рехабилитация на мрежите и съоръженията на техническата инфраструктура като основа за развитие на градската територия.

Понятието „техническа инфраструктура” в настоящия доклад се приема *„като съвкупност от материално-технически мрежи и съоръжения на четири системи: транспортна; енергийна; водостопанска и съобщителна.”*⁴ Най-голям проблем е липсата на устройственое планиране, поради факта, че по-голямата част от населените места нямат общи устройствени планове, а повечето от тези, които имат, са с изтекъл прогнозен период.

Следователно, може да се направи извода, че това е малка част от устройствената ни реалност и че се изоставя много от постигането

⁴ Вж. Ковачев, Ат. Териториално устройство София-Москва,Изд.“Пенсофт“, 2009, с.248

на крайната цел – развитие на техническата инфраструктура с оглед подобряване на жизнената среда. Постигането на по-висок жизнен стандарт на населените места и по-висок комфорт на обитаване е важно условие за процеса, който ще направи градовете по-привлекателни за инвестиции, което ще отвори много нови работни места и ще върне средствата, направени за благоустрояване на градовете.⁵

Посоченото ни дава основание да считаме, че за да се постигне устойчиво и интегрирано градско развитие е необходимо подобряване на мрежите и съоръженията на техническата инфраструктура на градовете.

Най-добри резултати от тези инвестиции се постигат, когато те се концентрират върху следните въпроси: интегрирано градско планиране и ефективно използване на земята за строителство на ползването на земята, пространственото развитие на града и транспорта; позитивна синергия в инфраструктурата: например рехабилитираната водопреносна инфраструктура води до икономии на енергия заради по-ниски нужди от електричество за подаване на вода; интегрирано управление на комуналните услуги, например използването на калта от пречистването на водите за наторяване, изгарянето на органичните отпадъци за биогаз и т.н.; чрез технологични решения като комбинирани електро и топлоцентрали; синхронизиране на политика, инвестиционно планиране и регулации. Като „двигатели“ на европейската икономика градовете ще играят ключова роля в устойчивото развитие. Потенциалът на градовете за повишаване на ефективност при използването на енергия и ресурси, както и при управлението на отпадъците и транспортните системи е огромен и устойчивата политика ще доведе до драстично намаляване на разходите по време на жизнения цикъл.

Различните измерения на градския живот – екологично, икономическо, социално и културно – са взаимно интегрирани. Устойчивото градско развитие може да бъде постигнато само чрез прилагането на интегриран подход. Мерките за физическо градско обновяване трябва да се съчетават с мерки за подобряване на образованието, икономическото развитие, социалното приобщаване и опазването на околната среда. В тази насока постигането на силни партньорства между местните власти, гражданското общество, местната икономика

⁵ <http://stroitelstvo.info/show.php?storyid=934342> Европейският съюз очаква от нас устойчиви градове

ка и различните равнища на управление е задължително предварително условие за това.

Този подход е особено важен предвид сериозните предизвикателства, с които се сблъскват европейските градове в момента – от специфичните демографски промени до последствията от икономическата стагнация върху създаването на работни места и социалния напредък, и ефектите от изменението на климата. Мерките срещу тези предизвикателства ще са от решаващо значение за постигане на целите за интелигентно, устойчиво, приобщаващо общество, залегнали в стратегията Европа 2020.⁶

При изработване на интегрираните планове за развитие на градовете следва да се анализират всички градски системи, да се дефинира пространствената структура, да се приоритизират и определят зоните за намеса, включително да се вземе предвид влиянието на хоризонталните връзки между градовете в даден регион и да се използват като потенциал за развитие на проекти с надобщинско значение.

Възможните финансови източници за реализация на интегрираните планове са:

- структурните и Кохезионния фонд на ЕС,
- общинския и държавния бюджет,
- частни инвестиции и
- финансовия инструмент JESSICA.

Тридесет и шест общини – центрове на агломерационни ареали, са бенефициенти по отворената схема «Подкрепа за изработване на интегрирани планове за градско възстановяване и развитие» на ОП «Регионално развитие». Отпуснатият финансов ресурс е на стойност 21 500 000 лв., от които 18 275 000 лв. са от Европейския фонд за регионално развитие (85%), 2 150 000 лв. съфинансирани от националния бюджет (10%) и 1 075 000 лв. собствен принос на общините (5%). Процедурата стартира през 2010 г.

Разработването и съгласуването на интегрираните планове за градско възстановяване и развитие трябва да приключи до юли 2013 г. Времевият хоризонт за тяхното прилагане е 2014 - 2020 г. и съвпада със следващия програмен период на ЕС. Максималният размер на безвъзмездната финансова помощ (95% от стойността на проекта) за седемте големи града: София, Пловдив, Варна, Бургас, Стара Загора,

⁶ Европа 2020 Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж Брюксел, 3.3.2010 г.

Русе и Плевен, е 950 000 лв., а за останалите 29 средноголеми града – 475 000 лв.⁷

На равнище населено място мрежите и съоръженията на техническата инфраструктура са благоустройствени. Те се явяват последни разклонения на националната техническа инфраструктура и захранват всички отделни обекти на материалната и нематериалната сфера. При разработването на устройствените планове на административно-териториалните и териториални единици и комплекси се извършва поучване на състоянието на техническата инфраструктура по капацитет и локализация на обектите и съоръженията въз основа на данни от кадастъра и експлоатационните дружества съобразно видовете подсистеми. Съществуващото състояние се отразява в опорния план в съответен мащаб. Задължително се изработват схеми, в които се отразяват количественото и пространствено развитие на подсистемите на техническата инфраструктура. Те са следните:

1. Транспортна инфраструктура;
2. Енергийна инфраструктура;
3. Водна система;
4. Екологична инфраструктура;
5. Информационна и комуникационна система.

2. Характеристика на техническата инфраструктура като фактор за устойчивото градско развитие

Транспортна инфраструктура. Достъпността на градовете оказва значително влияние върху качеството на живот, околната среда и икономическата активност. Тя е важен фактор за развитието на прилежащите територии на големите градове. В тази връзка качеството на мрежата от общински пътища в рамките на градските агломерационни ареали е от огромно значение.

Подобряването на транспортния достъп чрез осъвременяване на транспортната инфраструктура има силен социален ефект. Състоянието на пътната мрежа е един от съществените фактори, който затруднява интеграцията на регионите помежду им и в европейското пространство, ограничава мобилността на работната сила, намалява достъпа до различни видове услуги и задълбочава различията между отделните райони, последица от които е изостаналост в развитието

⁷ „Интегрираните планове – път към устойчивото развитие на градовете“
⁸ <http://stroitelstvo.info>.

на периферните региони на страната. Една от целите на приоритетната ос 2 е да подпомогне обновяването и развитието на републиканската/държавна и местна пътни мрежа, за да има по добра пътна достъпност между различните региони, както и във вътрешността на градските зони.

Съществен принос към качеството на живота и на околната среда може да се направи от устойчив и достъпен градски транспорт, с координирани връзки към транспортните мрежи. Особено внимание се отделя на управлението на трафика и транспортните възли, включително инфраструктурата за велосипедисти и пешеходци. Градският транспорт трябва да бъде съвместен с различните изисквания на жилищния фонд, работната зона, околната среда и обществените места.

Развитият градски транспорт допринася за ограничаване на моторизирания транспорт и осигурява повече пространство за пешеходците в градовете. От една страна това води до намаляване на парниковите емисии в атмосферата, а от друга води до развитие на т.н. зелен транспорт.

Класическа стратегия в зеления транспорт е намаляване използването на лични автомобили. Това е постигнато в Лондон, като след въвеждането на такса „задръстване“ дневните пътувания с автомобили в централните райони са съкратени с 15%; в Сингапур със същия подход е постигнато намаляване на прираста на пътуванията с лични МПС. В много градове от Третия свят – Богота, Истанбул, Лагос, Йоханесбург – с въвеждане на скоростен автобусен транспорт чувствително са намалени въглеродните емисии на човек от населението. Паралелно въведените стандарти за автомобилните въглеродни емисии се оказват допълнителен инструмент за подобряване качеството на градския въздух.⁸

Друг важен елемент на техническата инфраструктура е енергийна мрежа. Потребността от електроенергия за населените места и най-вече за градовете е около 80% от общото производство. От тях за задоволяване на комунално-битови потребности се използват около 20%, с останалите 60% са за производствени нужди. Консумацията на електроенергия зависи от големината на населените места и от

⁸ Зеленият град, Градът като фактор за устойчиво развитие, <http://mittag.wordpress.com/green-city/>

концентрацията на стопански функции и дейности.⁹

Енергийните мрежи са в сърцевината на енергийната ни система. Без устойчиви и стабилни енергийни мрежи не е възможно постигането на устойчиво развитие. В рамките на идните десетилетия енергийните системи определено ще трябва, да преминават през дълбоки преобразувания с големи предизвикателства но и възможности. Във всеки един бъдещ вариант на развитие, енергийната инфраструктура ще играе ролята на катализатор. От една страна е необходимо да се насърчава икономията на енергия. А от друга е нужно да се намали търсенето на енергия, посредством повишаването на осведомеността, образованието и промените в поведението на гражданите. Това би могло да стане посредством подкрепа за разработването на нови технологии, които да могат да гарантират по-ефективно потребление на ресурсите и по-голям икономически растеж, конкурентоспособност и заетост. Намалването на потреблението, когато произтича от повишаване на ефективността на процесите и икономии на енергия, може да се разглежда като показател за развитие, а не за рецесия. Този показател би могъл да е от полза за икономиката. Необходимо е да се определят по-амбициозни мерки за енергийна ефективност и стратегии, които да гарантират оптимално съотношение между разходите и ефективността. Трябва да се действа по аспекти, които биха могли в кратки срокове да допринесат значително за икономии, като например повишаването на енергийната ефективност на сградите и по-устойчивата мобилност. Всичко това води до разтоварване на енергийната инфраструктура.

Акцента може да се постави върху разпределителната мрежа на енергия от възобновяеми източници, произведена на местно равнище от децентрализирани и разнообразни ресурси като вятърна, водна, слънчева енергия и енергия от биомаса. Тази задача може да се постигне когато разпределителната инфраструктура стане по-интелигентна (интелигентни мрежи) и се превърне в предпоставка за ефективна конкуренция, което може да доведе до реални ползи за крайните потребители. Важно е да се засили ролята на информационните и комуникационните технологии (ИКТ) като фактори, улесняващи усвояването на иновациите, разпространители на информацията

⁹ Калинков, К. и Калчев, Р. – Комунално стопанство и благоустройство// Учебник // - Варна; Изд. "Наука и икономика" на Икономически университет-Варна, 2007, с. 20-21.

и решения за потреблението на енергия в стратегически сектори като устойчива мобилност, интелигентни инфраструктури за разпределение (*smart grid*) и сгради с ниско въздействие върху екологичното състояние на градската среда.¹⁰

Република България е страна с недостатъчно развита екологична инфраструктура. Това ограничава способността на страната да посрещне предизвикателствата пред конкурентноспособността на икономиката след присъединяването към ЕС. Съществуващата инфраструктура за опазване на околната среда често не отговаря на съвременните стандарти и нормативни изисквания. Тези обстоятелства допринасят и за намаляване способността на страната да привлича външни инвестиции в икономиката, което влияе отрицателно върху общото развитие и качеството на живот на населението.

Значителна част от съществуващите в страната депа за битови отпадъци не отговарят на изискванията на националното и европейското законодателство. Предвид потенциалния риск от тях, от първостепенна важност е те да бъдат рехабилитирани, с цел обезпечаване на бъдещата им експлоатация или да бъдат закрити и изградени съответни нови съоръжения. Чрез програмата за прилагане на директива 1999/31/ЕС за депониране на отпадъците съществуващите депа за битови отпадъци са предвидени за затваряне и последваща рекултивация, с оглед възстановяване и опазване на околната среда.

Голям е и броят на нерегламентираните сметища и стари замърсявания с отпадъци в страната. Това налага незабавно предприемане на мерки за тяхното постепенно почистване, саниране и рекултивация. С оглед избягване на повторно замърсяване, закриването на нерегламентираните сметища трябва да бъде координирано с мерките за разширяване на системите за организирано събиране и транспортиране на отпадъците и изграждането и въвеждането в експлоатация на новите регионални съоръжения за обезвреждане на битови отпадъци. Нужно е насърчаване на населението да събира разделно своите отпадъци с цел реализиране на концепцията за „зеления град“.

Инфраструктурата в зеления град приема формата на затворени цикли, в които отпадъците от някои сектори се рециклират и повторно използват в други сектори. Затворените цикли в градския мета-

¹⁰“Енергийна пътна карта за периода до 2050 г.“, Докладчик: г-н Ugo Cappellacci (IT/ЕНП), президент на автономен регион Сардиния, проектостановище на Комитета на регионите, 97-а пленарна сесия, 8 – 10 октомври 2012 г.

близък обикновено представляват връщане на вода и материали в точката и в състоянието, от които са били взети за ползване. В природата цикличната организация е типична: говорим за кръговрат на водата, на въглерода, на азота в природата. В градовете същият принцип може да се наподобява, когато например органичните отпадъци се вкарват обратно като почвени добавки за градските паркове, градини и ферми. Или когато в дъждовни периоди оттичащата се вода се насочва за пълнене на градски водохранилища. За постигането на това виждане е необходима перфектно изградена канализационна инфраструктура в градовете.

Канализационните системи в населените места осигуряват събирането, отвеждането и пречистването на битови, дъждовни и промишлени отпадъчни води и заустването им в съответния водоприемник. Те имат важно значение за поддържането на благоприятна и здравословна жизнена среда, опазване на водните ресурси от замърсяване и поддържане на екологичното равновесие.

По степен на изграденост на канализационната мрежа и пречиствателните станции за отпадъчни води в населените места има значително изоставане спрямо развитието на водоснабдителните системи. Общо за страната са изградени 9 013 км канализационна мрежа и външни колектори, 321 983 броя канализационни отклонения за включване на потребителите и отвеждане на отпадъчните води. Броят на населените места с изцяло или частично изградена канализационна мрежа е 277, от които 167 са градове.

При тенденцията от нарастването на водопотреблението, дефицитът от вода ще расте и ще се превърне в много сериозен социален, икономически и екологичен проблем за страната, ето защо събирането, отвеждането и пречистването на отпадъчните води придобива изключително важно значение.

Над 20 % от изградените канализационни мрежи са физически и морално амортизирани и се нуждаят от реконструкция, а в някои случаи от цялостна подмяна. Неефективното функциониране на канализационните мрежи води до висока инфилтрация и ексфилтрация, замърсяване на водни обекти, както и до аварийни ситуации и наводнения на потребители.

Необходимо е изграждане на адекватни канализационни системи и на съоръжения за пречистване на отпадните води, както и рехабилитация на водоснабдителните мрежи, доколкото това е и пред-

варително условие за устойчивото развитие и растеж на общините в България.

Преструктурирането на икономическите сектори (вкл. закриване на водоеми и нерентабилни производства), постепенното нарастване на цените на водата, в съчетание с процесите на засушаване, поддържат тенденция към общо намаляване на водовземането.

Загубите на вода от националната водопреносна мрежа достигат 61,6 % за 2004 г., а в мелиоративните системи – 62 %. Водоснабдителната мрежа се характеризира със сравнително висока степен на амортизация.

Техническата инфраструктура, особено водоснабдителните, канализационните и другите мрежи, трябва да се подобряват още в ранен етап и да се адаптират към променящите се нужди, за да отговорят на бъдещите изисквания за висококачествен живот в градска среда.¹¹

Пример как решаването на един проблем повлиява позитивно и на друг, като общият икономически резултат е положителен, дава Токио. След като са инвестирани допълнително 60 млн. долара годишно за борба с течовете по водопреносната мрежа, постигната е икономия на вода от 172.4 млн. долара годишно – но и 16.7 млн. долара допълнителна икономия на електроенергия, но това води също така и до намаляване на парниковите емисии. Тоест тук трябва да се търси кумулативния ефект. За постигането на този ефект е необходимо внедряването на информационни и комуникационни технологии от ново поколение.

Информационните и комуникационни технологии (ИКТ) предлагат нови възможности, като оказват влияние върху териториалното разпределение на икономическите дейности. С тяхна помощ могат да се преодолеят „барьерата на разстоянията” и проблемите на отдалечените региони, типични за много периферни територии. Възможностите на съвременната широколентова инфраструктура предлагат предимства за бизнеса, потребителите на публични услуги и домакинствата. ИКТ са основният фактор за развитие на бизнеса, такъв, какъвто е възможен той днес. ИКТ са и основната движеща сила на съвременната индустрия и предпоставка за нейната висока производителност и конкурентоспособност. Те са източник на ино-

¹¹ Устойчивите градове генерират проспериращи общества
<http://stroitelstvo.info/show.php?storyid>

вазиите, а колкото една икономика е по-иновативна и ориентирана към използването на ИКТ, толкова е по-вероятно тя да е и по-конкурентна. Отдалечените територии, които имат лоши пътни и информационно-комуникационни връзки, в повечето случаи нямат достъп и до енергийни ресурси.

Заклучение

На основание на изложеното могат да се посочат следните основни изводи и препоръки:

1. Препоръчително е местните власти да фокусират своето внимание върху изграждането и рехабилитацията на мрежите и съоръженията на техническата инфраструктура, които са основа за икономическата привлекателност на урбанизираните територии.

2. Целесъобразно е повишаване на административния капацитет на градовете, с оглед на възможностите, които предоставя ЕС за финансиране на инфраструктурни проекти.

3. Да се положат усилия в посока намаляване на вредните въздействия върху околната среда. За този процес важна роля играе модерната техническа инфраструктура.

4. Внедряването и използването на високи технологии е важен елемент при постигане на интегриран подход за развитие на техническата инфраструктура.

5. Най-слабите страни на населените места в страната са благоустройството и рехабилитацията на елементите на техническата инфраструктура

В заключение ще добавим, че големите инвестиции в техническата инфраструктура, направени в даден период от градските власти, предопределят развитието на градската територия за години напред и значително повишават нейната инвестиционна привлекателност. Необходимо е да се увеличи взаимодействието между, планиране на техническата инфраструктура и градоустройство, за да се създадат привлекателни, ориентирани към потребителите обществени места и да се получи висок стандарт на жизнената среда.

ROLE OF INFRASTRUCTURE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF URBAN AREA

Assist. Prof. Rumen Velev
University of Economics – Varna

Abstract: The report presents the role of infrastructure sustainable development of urban area. Cities are the engines of the economy and serve as a catalyst for creativity and innovation in the world. Around 70% of the EU population lives in urban areas and these areas create 67% of EU GDP. They accounted for 80% of energy consumption. These are places where the persistent problems such as unemployment and poverty are most severe. On this basis, the policies regarding the technical infrastructure of the cities have a wider significance for the EU as a whole. The weakest of the settlements in the country are public works and rehabilitation of the elements of the technical infrastructure. The study identified measures that are urgent and essential to Bulgarian cities.

Keywords: technical infrastructure, sustainable development, urban area.

ИНСТИТУЦИОНАЛНА СТРУКТУРА НА ПАЗАРА НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

Ас. Надя Гилина

Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: институционална структура, „пазар на недвижима собственост”, институционални субекти на пазара на недвижими имоти.

I. Въведение

Отношенията на собственост се явяват фундаментални за всички икономически системи на обществото и определят ефективността за функционирането на всички икономически порядки, образуващи институционалната основа на стопанските процеси. Проблемите, свързани с определянето и развитието на отношенията на собственост имат непосредствена връзка с актуалните въпроси, възникващи в различните сектори на стопанството в хода на икономическото развитие и най-вече със сферата на операциите с обекти на недвижимата собственост. В последните години ситуацията в сектора с операции, свързани с недвижими имоти, нагледно показва, в какво може да се изрази несъвършенството на системата от институции както базови, така и комплементарни тези, които определят нормите, правилата и процедурите по включване в стопанските обороти на обекти на недвижимата собственост.

Специфичността на недвижимата собственост като икономическа категория се състои в това, че от една страна, тя влиза в състава на средствата за производство (например здания и съоръжения с административно, производствено, складово, търговско предназначение) и се явява основа за организациите и за осъществяване на стопанската дейност, за развитието на различни стопански субекти. От друга страна, недвижимата собственост обхваща обекти, необходими за поддръжката на живот на индивидите и използването им за лично потребление (къщи, апартаменти, вили, гаражи).

При извършване на сделки с недвижимата собственост, тя може да действа както в качеството си на потребителско, така и на инвестиционно благо, което определя и нейната природа като икономически

актив. Поради тази двойственост се формира цял набор от мотиви за притежаването на недвижимата собственост от различните стопански агенти и на всеки от тези мотиви съответства определена комбинация от фактори, влияещи на взимането на решение относно придобиването на право на собственост.

Част от факторите, определящи взимането на решение за придобиване на недвижимата собственост са:

- Динамика на получаваните от неговото използване парични потоци;
- Количество и качество на придобитите в резултат на транзакцията права, свързани с недвижимите обекти, както и оценка на възможните комбинации на тези права;
- Величина на транзакционните разходи, свързани с оформянето на сделката;
- Инвестиционна привлекателност на обекта на сделката;
- Степен на ликвидност на придобитата недвижимата собственост (наличието на алтернативни варианти за използване на обекта на недвижимата собственост и лесното извличане на допълнителен доход);
- Размер и методите на данъчно облагане;
- Необходимост от непосредствено управление на обекта на недвижимата собственост и процедурите по контрол;
- Възможни рискове от икономически и неикономически (форсмажорен) характер.

В научната литература се срещат различни трактовки на понятието „пазар на недвижимата собственост“.

Според Дж. Фридман и Н. Ордуей „пазарът на недвижимата собственост е определен набор от механизми, посредством които се предават правата на собственост и свързаните с тях интереси, установяват се цени и се разпределя пространството между различни конкуриращи се варианти на ползване на земята“¹. По-разширена е трактовката на Г. М. Стериик, който определя пазара на недвижимата собственост като „сектор на националната икономика, който представлява съвкупност от недвижими обекти и икономически субекти, опериращи на пазара, видове дейности на пазара и меха-

¹ Фридман Дж., Ордуей Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. М.: Дело, 2001. С. 5

низми, обезпечавачи функционирањето и развитието на пазара²²
От позицијата на институционалната теорија пазарът, на който протича обмен, се разглежда „като механизъм на предавање на правото на сопственост“²³.

II. Институционална структура на субектите на пазара на недвижими имоти

Особено важно в икономико–теоретичен аспект е да се обърне внимание на тоа, че в процесот на осъществявање на стопанските сделки, в кои се вклучени недвижими објекти на сопственост, икономическото съдржание и юридическата същност се оказват најтесно сврзани: без съответното правно оформление сделките с недвижима сопственост просто не можат да се состојат. Цјалата система на правни институции како формални, така и неформални придобива особено значење в сравнение с другите пазари, при тоа в случај тоа влијае не само врху процесот на извршување на трансакцијата, но и врху последващото исползување на недвижимата сопственост.

Всъшност, за да можеме да кажеме за недвижимата сопственост, че е објект на икономическо отношение, т.е. за да ја разгледаме в качеството ѝ на икономически актив, треба да ја анализираме како единство от физически и юридически карактеристики, вклучени в стопанската дейност.

Сделките с објекти на недвижима сопственост предпологаат не физическото предавање на стоката от рџка на рџка, а прехода на правото на сопственост, пълно или частично, в други рџце. Вџв врџзка с тоа, при осъществявање на стопанските операции с недвижима сопственост особено важен е количественит и качествениит анализ на обменяните права, а също и отчитането на информацијата за възможните дополнителни задџлжения на новиит сопственик.

Ето зашто при трансакциите с недвижима сопственост, освен продавач и купувач, се предполога наличието и на трета страна, упълномощена да узаконява съответните процедури и да следи за правомощијата и легитимноста на тяхното провеждане. Тази страна в съвременните общества се јавява дрџжавата, която чрез система от формални институции, сврзани с регистрацијата на правата, учествува

²² Стерник Г.М. Системный подход к анализу структуры рынка недвижимости // Научный электронный журнал „Проблемы недвижимости“. 2000. № 1.

²³ Менар К. Экономика организаций. М. 1996, С. 26.

в процесите по възникването на права върху недвижими имоти, тяхното разпределение, обмен или отчуждаване.

Освен това, недвижимата собственост като икономически актив, може да възникне само в резултат на държавна процедура по регистрация на обекта и оформяне на всички съпътстващи права: при възникване на право на собственост и други вещи права, ограничаване на тези права (ипотека, залог), прехвърляне на част от правомощията и отчуждаване, всички тези права подлежат на държавна регистрация⁴. Следователно, включването на обектите на недвижимо имущество в пазарният оборот и използването им за стопански цели може да стане единствено в съответствие с тези процедури. Системата от формални държавни институции също оказва влияние върху потенциалния състав на субектите на пазара на недвижими имоти, определя възможностите за използване на обектите на недвижимата собственост, структурата и пълнотата на притежаваните права.

Пълноценното функциониране на пазара на недвижими имоти предполага динамично взаимодействие между указаните страни, олицетворяващи основните субекти на пазара. От гледна точка на структурата на субектите, в сектора на недвижимата собственост се открояват: купувачи, продавачи, държавни и професионални организации. В разгърнат вид структурата на субектите на пазара на недвижими имоти е представена на фиг. 1.

Държавните органи и организации на пазара на недвижими имоти изпълняват регулираща роля. Държавните и обществени институции на всички нива като специфични участници на пазара обезпечават икономическо-правните отношения между всички субекти на пазара на недвижими имоти. Специфичната природа на държавата като участник на пазар се определя от това, че:

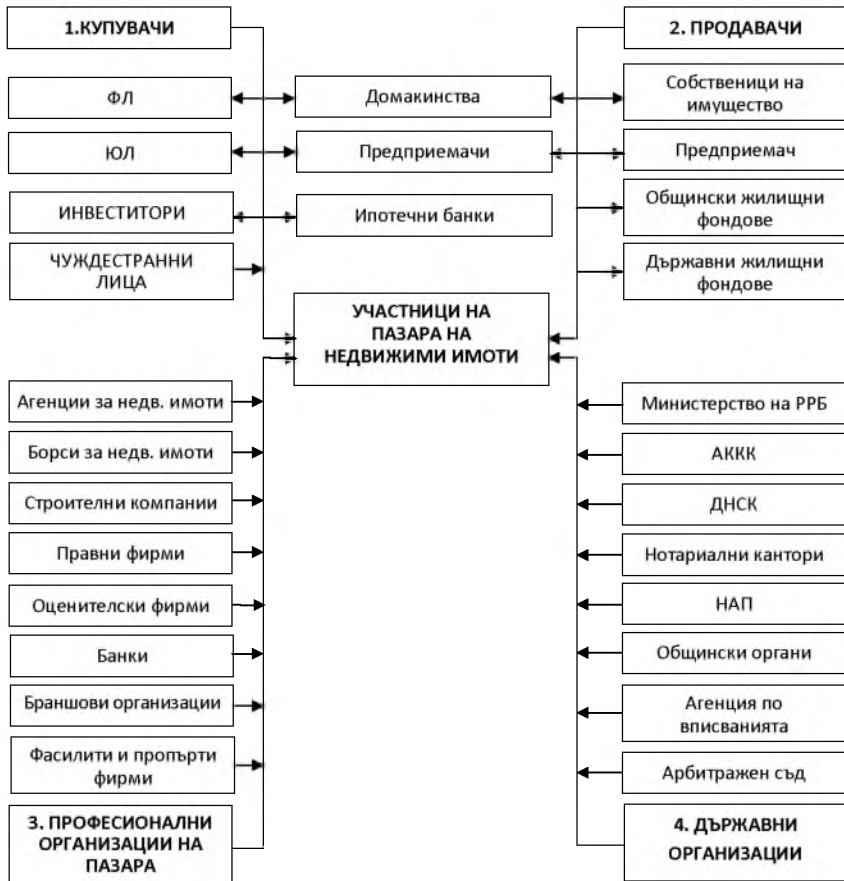
първо, тя самата се явява собственик и в този смисъл има права и задължения като всеки друг собственик;

второ, държавата определя „правилата на играта” на пазара, установявайки и изисквайки изпълнението на определени норми и процедури;

⁴ ЗАКОН ЗА ЗАДЪЛЖЕНИЯТА И ДОГОВОРИТЕ, ДВ. бр.50 от 30 Май 2008г., „чл. 18. Договорите за прехвърляне на собственост или за учредяване на други вещни права върху недвижими имоти трябва да бъдат извършени с нотариален акт” и ПРАВИЛНИК ЗА ВПИСВАНИЯТА, ДВ. бр.22 от 28 Февруари 2008г., „чл. 3. (1) Подлежат на вписване само актове, които са извършени по нотариален ред или са с нотариално заверен подпис”

трето, държавата се явява главен и единствен, регистратор на правото на собственост, както и негов гарант;

четвърто, тя е единственият и безспорен арбитър в имуществените и юридически спорове между собственици и други лица.



Фиг. 1. Субекти на пазара на недвижими имоти

Правомощията по управление на пазара на недвижими имоти са разпределени между различни държавни и общински структури: Министър на регионалното развитие и благоустройството, Национална агенция за приходите (НАП), Агенция по вписванията, Дирекция за национален строителен контрол (ДНСК), Агенция по геодезия, картография и кадастър(АККК) и други организации, имащи в дейност-

та си такива функционални отговорности.

Функционирането на пазара на недвижима собственост предполага взаимодействието на участниците му с определена обкръжаваща среда, преди всичко с ипотечни кредитори, брокери (посредници), оценители, браншови организации и други професионални участници на пазара на недвижима собственост. Те могат да се групират в три направления от институции, които имат активно участие във формирането на структурата на пазара на недвижими имоти:

1. Институции за правово обезпечение на пазара на недвижими имоти.

Формират се на базата на сътрудничество между законодателната и изпълнителната власт с обществените, производствените и научно-изследователските институти на пазара на недвижими имоти.

2. Институции за организационно развитие на пазара на недвижими имоти.

Това основно са специфични институции от инфраструктурата на пазара на недвижими имоти, изпълняващи функции по генерирането на нови видове дейности на пазара, възпроизвеждащи добри практики и еталонни системи за отношенията на участниците. Сред тях са: Национално сдружение недвижими имоти (НСНИ), Международна федерация за недвижими имоти (ФИАБЦИ) – България, Българска фасилити мениджмънт асоциация (БФМА), Асоциацията на българските оценители (АБО) и др.

3. Институции за технологическо обезпечение на пазара на недвижими имоти.

Създаването на системи за електронен обмен на информация (на основата на действащите вече системи), които да отчитат и особено-стите на предметната област.

III. Заключение

Институционалната структура на пазара на недвижими имоти е съвкупност от организации, подкрепящи установяването на технология на дейността и норми за отношенията на пазара на недвижими имоти. Така както в пазарните системи ключов постулат в отношенията между участниците се явява свободата на избор, на характера и формата на взаимодействието им, така в основата на институционалната структура на пазара на недвижими имоти е заложена индивидуалната мотивация на участниците, а именно – техният стремеж да

получат минимално евтин достъп до необходимия им ресурс. Минимизацията на транзакционните разходи на участниците в пазарните процеси води до еволюционно развитие на институционалната структура на пазара на недвижими имоти. Като се вземат предвид изначално определените пазарни принципи на взаимодействие е необходимо да се постигне висока ефективност и качество на набора от институции в структурата на пазара на недвижими имоти.

INSTITUTIONAL STRUCTURE OF THE REAL ESTATE MARKET

Assist. Prof. Nadya Gilina

University of National and World Economy – Sofia

Abstract: Systems of institutions (both basic and complementary) are those that establish standards, rules and procedures for the commercial use of immovable property. In real estate transactions, unless a buyer and a seller suggest the presence of a third part - the State, through a system of formal institutions is authorized to validate appropriate procedures to ensure the power and legitimacy of the reforms. The functioning of the real estate market requires the interaction of the participants with specific environment, especially with a wide range of professional organizations that are actively involved in shaping the institutional structure of the real estate market. A functioning real estate market requires dynamic interaction between the main institutional subjects.

Keywords: institutional structure, real estate market, institutional subjects of the real estate market.

ИНВЕСТИЦИОНЕН ПОТЕНЦИАЛ И РЕГИОНАЛНИ АСПЕКТИ В РАЗВИТИЕТО НА ПАЗАРНАТА ИНФРАСТРУКТУРА ЗА ТЪРГОВИЯ НА ЕДРО С НАЛИЧНИ ХРАНИТЕЛНИ СТОКИ И ЦВЕТЯ

Докт. Бойко Дойчинов
Икономически университет – Варна

Ключови думи: физическа пазарна инфраструктура, пазар на едро за търговия с налични хранителни стоки и цветя, пазар на производителите, регионално развитие, инвестиционен потенциал.

В изследването се представят състоянието и тенденциите в развитието на системата за хранителен маркетинг и спецификата при реализацията на едро на налични хранителни стоки и цветя, в това число и на плодове и зеленчуци. Извършен е сравнителен анализ на процеса на създаване на пазарни структури в новите страни членки на ЕС, като се отчитат някои аспекти в националното и регионалното им развитие и техния инвестиционен потенциал.

С оглед очертаване на глобалните тенденции в развитието на структурите за реализация на едро на плодове и зеленчуци са отчетени спецификите на отделни страни и региони. За целта е извършено изследване на избрани пазари за търговия на едро в световен мащаб, с оглед групирането им, като са използвани следните критерии:

1. Ролята на централната и местна власт при изграждането на пазарни съоръжения;
2. Броя и спецификата на пазарите на едро в съответните страни;
3. Състояние и разположение на пазарните съоръжения в производствените райони и големите консумативни центрове на съответните държави;
4. Съществуването на държавни и/или общински регулации за търговията на едро на тържищата и пазарите на производители;
5. Специализация и разпределение на дейностите по маркетинговия канал за реализация през различни структури, като първична търговия на едро, вторична търговия на едро, комисионери, брокери/ агенти и др;
6. Наличие на допълнителни услуги предлагани на пазарите на

едро - информационно обслужване, данни за движение на цените и др.;

7. Наличие на изследователски звена извършващи предварителни проучвания, системни анализи и препоръки относно връзките между социално-икономическите условия и развитието на маркетинговата система за търговия на едро с плодове и зеленчуци.

На базата на горепосочените фактори е изведен комплексен критерий чрез който са диференцирани и класифицирани следните държави с функциониращи пазари на едро, разпределени в няколко категории:

Група I – Япония и Холандия, където системата за търговия на едро с пресни плодове и зеленчуци е най-добре развита;

Група II – Филипини и Тайланд, където маркетинговата система за търговия на едро е доминирана от действието на строги правителствени регулации;

Група III – Индонезия и Парагвай, където системата за търговия на едро е все още развиваща се и няма ясно определени граници между търговията на едро и дребно;

Група IV – Франция, Германия, Великобритания и САЩ, където се наблюдава намаляване на ролята на звената за търговия на едро с плодове и зеленчуци под натиска на веригите супермаркети;

Група V – страните от Централна и Източна Европа, като тук могат да бъдат обособени три подгрупи:

1. Страните с изградена пазарна инфраструктура за търговия на едро – Полша, Унгария;

2. Страните, в които продължава изграждането на модерна система за съхранение и реализация на пресни плодове и зеленчуци – България, Румъния, Сърбия и др.

3. Страни с бързоразвиващи се пазари – Русия, Украйна.

Група VI – Китай, Индия и Бразилия, където има голяма концентрация на потребители, държавна подкрепа и бързо развитие на многообразни структури за реализация на едро на плодове и зеленчуци.

Група VII – Кувейт, Катар и Турция, където се наблюдава процес на бърза модернизация в маркетинговата система за търговия на едро.

Основна роля в изграждането и модернизирането на пазарната инфраструктура за реализация на едро на плодове, зеленчуци и други бързоразвиваеми стоки в страните от Централна и Източна Европа / Група V/ има Европейска банка за възстановяване и развитие, като

дейността и е фокусирана в следните направления:

1. Стимулиране развитието на пазарните условия;
2. Създаване на по-ефективни условия за търговия с пресни продукти;
3. Създаване на нови бизнес възможности за производителите, частните търговци, посредниците, транспортните компании чрез изграждането на конкурентна среда;
4. Въвеждане на международните стандарти за качество на храните;
5. Изграждане на обективни условия за съхраняване и развитие на публичния сектор и обществения интерес чрез противопоставяне на монополите;
6. Сътрудничество между публичния и частния сектор при финансиране на големи инфраструктурни проекти в сектора.

До момента с подкрепата на ЕБВР са реализирани 9 национални проекта за 120 млн. долара, като следва да се определи нивото на успех на тези проекти в три категории:

1. Успешни проекти – пазар на едро в Будапеща, Унгария, завършен 1996 г. и включващ модернизация и разширение на съоръжението;
2. С потенциал за развитие:
 - Тържище във Варшава, Полша, завършено през 1999 г., инвестицията е на стойност 12 млн. долара. Заетостта на пазара постепенно нараства, като бавно се противопоставя на конкуренцията на частните пазари на едро в околността.
 - Пазарът на едро в Букурещ, Румъния е конструиран заедно с шест събирателни центрове в региона, като нивото на заетост е сравнително добро. Положителен ефект от дейността на тържището е налагането на хигиенните и качествени стандарти за търгуваните продукти;
3. Проекти със забавяне в изпълнението:
 - Ереван, Армения, открит 1998 г., проекта е изпълняван в две фази – реконструкция на съществуващи сгради и изграждане на нови.
 - Минск, Беларус, където е извършена реконструкция и реорганизация на бившата зеленчукова база, която е отворена през август 1996 г.

Инвестиционни намерения и реализация на проекти за изграж-

дане на пазари на едро има и в Хърватска, Грузия и Украйна, които са разработвани и с подкрепата на Европейската инициатива и други донорски програми, но също се наблюдава известно забавяне в изпълнението на проектите.

В Югоизточна Европа има инвестиционен потенциал за създаване на нови и модернизация на съществуващи пазарни инфраструктури за реализация на едро на налични нетрайни стоки. По примера на страните от Югозападна Европа – Португалия, Испания, Италия и др. следва по-активно да се търсят възможности за финансиране по европейски и други програми, чрез които да се търси кохезия в развитието на посочените структури и в новите страни членки на ЕС. Съществува прозорец на възможностите за България, Румъния и страните в процес на преговори за присъединяване към ЕС, като са в ход и редица инвестиционни намерения и проекти за модернизация и развитие на пазарните съоръжения на Балканите, като напр. разширението на пазара на едро в Белград, Сърбия. Друг пример от региона за активна експортно ориентирана политика е новоизграденото от турски инвеститори пазарно съоръжение в Южна Русия, което осигурява директна реализация на прясна продукция на руския пазар.

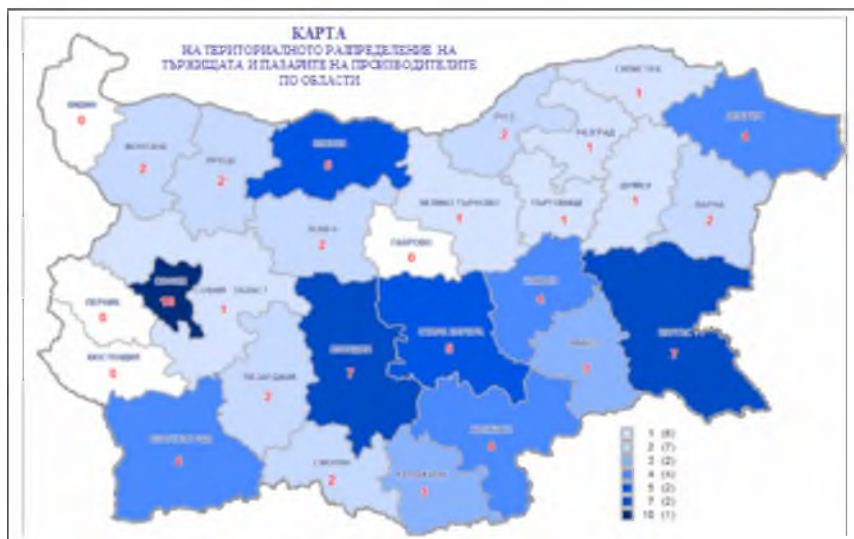
През 1993 г. беше подписан Меморандум между Правителството на Р България и ЕБВР за изграждане на двустепенна система за маркетинг на бързоразваляеми продукти, която включваше създаване на нови и рехабилитация на съществуващи тържища и пазари на производители. През изминалия период по тази програма успешно бяха изградени и в момента функционират пазарни структури в Сливен, Хасково, Пазарджик, Плевен и София.

В следващите години по Програмите САПАРД и ФАР бяха създадени пазари на едро и в Кърджали, Бургас, Вълчи дол, Раковски и др.

Към настоящия момент по данни на Държавната комисия по стоковите борси и тържищата на територията на страната функционират 70 лицензирани стокови тържища и 10 пазари на производители, като най-голяма е концентрацията им в областите Софийска и Бургаска.

Динамичното развитие на пазарните структури в Бургаска област е особено симптоматично, като се отчита производствения потенциал в Югоизточен район за планиране, съчетан с концентрация на потреблението в активния туристически сезон. В същото време съществува дисбаланс в териториалното разпределение, като в Севе-

роизточна България структурите за реализация на едро са значително по-малко.



Програма за развитие на селските райони и Стратегията за развитие на СИР 2007-2013 г. са финансовата и институционална рамка, които дават възможност за създаване на система от пазари на производители в Североизточна България, като посочените по-долу проекти са на различни етапи на проучване и изпълнение.

1. Проект за изграждане на пазар на производители с агробизнес център в с. Старо оряхово, община Долни чифлик, област Варна

Пазарното съоръжение ще бъде изградено върху терен разположен на главен път Варна – Бургас. Локализацията е избрана поради добрите традиции в производството на плодове и зеленчуци в региона, разположението на селото в тила на новоизграждащите се курортни комплекси в Шкорпиловци и Камчия, както и близостта до областния център Варна.

Пазарът ще бъде изграден върху терен от 24 дка, като застроена-та площ се предвижда да бъде 5 дка. На тържището ще има складови помещения и пунктове за изкупуване, пакетиране, замразяване и обработка на селскостопанска продукция

Създадената организация на производителите на зеленчуци „Камчийски лонгоз“ в с. Старо оряхово, общ. Долни чифлик ще бъде оператор на пазарното съоръжение.

На територията на общината от четири години функционира и частен пазар на производителите в с Пчелник, който е с много добър потенциал за развитие.

2. Пазар на производителите в гр. Шабла, област Добрич

Създаването на пазар на производителите е подкрепено с решение на Общински съвет - Шабла взето на редовно заседание на 5.09.2006 г.

През 2006 г. в общините Генерал Тошево и Шабла бяха регистрирани и кооперации на производителите на плодове и зеленчуци, като организацията от Шабла закупи сграда, която да бъде ремонтирана и модернизирана, и която да заработи като пазар на производителите.

Мотивация при вземането на тези решения е разположението на общинския град в район с перспектива за развитие на туризма, потенциал за производство на агро-продукция, както и близостта до границата с Румъния, което превръща пазарните съоръжения в бази с експортна ориентация, обслужвайки туристическия поток, както в граничните черноморски общини в България, така и в Румъния.

3. Рехабилитация и модернизиране на пазар на производителите в гр. Суворово, област Варна

Пазарът е открит през 1988 год. Пазарът работи веднъж седмично – в събота. Търговците разполагат стоката си на подвижни маси или директно на земята.

През 2006 г. Варненска Търговско – Индустриална Камара и „Поларис Консултинг“ ЕООД разработиха и изпълниха проект по Програма ФАР – Публично - частно партньорство „Предпроектни проучвания за изграждане на пазар на производителите с агро-бизнес център в гр. Суворово“.

След реконструкцията на пазара съоръжението ще разполага с: производствено хале за манипулация на продуктите с площ около 800 кв. м., административна сграда и заведение за хранене, агроаптека, сектор за търговия на дребно със застроена площ 850 кв. м.

4. Проект за изграждане на пазар на производителите с агро-бизнес информационен център в гр. Нови пазар, област Шумен

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.

Общата площ на предвидения терен е 9 дка., на които 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. Планира се изграждането на цех за заготовка, пакетиране, етикетирание и палетизация на плодове и зеленчуци с площ 545 кв.м.; склад за съхранение с хладилно и пазарно оборудване с РЗП 491 кв.м., административна сграда, заведения за хранене.

5. Пазар на производителите за реализация на селскостопанска продукция в Община Бяла, Варненска област

Община Бяла е традиционен център за отглеждане на грозде, лозаро-винарска промишленост и риболов. Доставките на тези продукти, които обезпечават реалното функциониране на пазара на едро в общината ще осигурят удължен сезон на реализация на тези типични за района на община Бяла продукти. Съгласно виждането на ръководството на общината, изразено в стратегията, е целесъобразно изграждането на общински пазар за продукцията, който да осигурява доставка и реализация от два съседни големи града – Обзор и Бяла. До момента реализацията на гроздето и рибата се осъществява директно на плодово-зеленчуковите тържища във Варна и Бургас, което оскъпява продукцията.

Предвиденият терен се намира в гр. Бяла. Според предварителния проект обектът е разделен на 5 зони:

- зона I: пазар за селскостопанска продукция – в тази зона са разположени две островни групи от сергии за продажба на открито на плодове и зеленчуци;

- зона II: павилиони за хранителни стоки, плодове и зеленчуци – тази зона съдържа типизирани павилиони, разделени на няколко групи;

- зона III: паркинг – определени са 21 броя парко места и помещения за КПП;

- зона IV: павилион за услуги, администрация, охрана на пазара и санитарни възли – състоящ се от 2 едноетажни павилиона и 4 две-

тажни павилиона, съдържащи 4 магазина на I-во ниво, 2 помещения на разположение на общинска администрация – на II-ро ниво;

- зона V: площадно пространство с паркови елементи.

За тази цел през 2010 г. община Бяла взе решение и възложи предварително проучване и проектиране на обект „Пазар на производителите за реализация на селскостопанска продукция”.

В редица общини в Североизточна България – Каварна, Вълчи дол, Аврен (Приселци) и др., общинските власти също заявяват интерес за изграждане на нови и лицензиране на съществуващите пазарни съоръжения на техните територии.

Законовата и нормативна уредба са съществен фактор, уреждащ институционалната среда за създаване и успешно функциониране на пазарните структури и търговията на едро с налични нетрайни храни и цветя на тях. Законът за стоковите борси и тържищата (ДВ, бр. 93 от 1.11.1996г., последни изменения ДВ, бр. 77 от 09.10.2012 г.) урежда нормативната уредба за функциониране на пазарите на едро в Република България.

С последните промени в ЗСБТ, в сила от 09.10.2012 г., в чл. 36 се позволява продажбата на собствена продукция от мястото на производството, както и търговия в търговски обект, представляващ магазин или вериги от магазини за самообслужване за продажба на едро и дребно на храни и нехранителни стоки, където търговията се извършва от името и за сметка на едно лице и сградите и съоръженията представляват комплексен обект.

В чл. 3в Законът указва, че самостоятелен обект е място, което е обособено като склад за търговия на едро с налични храни и цветя, където търговията с храни се извършва от името и за сметка на лице, регистрирано по чл. 12 от Закона за храните, а търговията с цветя - от името и за сметка на търговеца.

С промените в чл. 52 се изисква стоките, предназначени за продажба на стоково тържище, да се придружават от документи за произход и за съответствие с изискванията за безопасност.

Чл. 55 определя, че на стоковото тържище и на пазара на производителите се допуска извършването на сделки само с налични храни и цветя, приети на територията им, и на местата, определени за продажби, както и че сделките се извършват само от търговци, регистрирани при условията и по реда на Търговския закон или на Закона за кооперациите, или от физически лица, регистрирани по Закона за

подпомагане на земеделските производители, или от лица, регистрирани по съответното законодателство на държава - членка на Европейския съюз или на друга държава - страна по Споразумението за Европейското икономическо пространство.

Предвид важноста на пазарите на едро и пазарите на производителите като фундаментални елементи на физическата пазарна инфраструктура следва да се разшири тяхната дефиниция надхвърляйки по-тясното определение за пазарни съоръжения в посока осигуряване на допълнителни услуги като маркетингова, информационна и др.

В тази връзка освен необходимостта от изграждане на съвременна пазарна инфраструктура в отделните производителни райони, следва да бъде активизирана и дейността по създаване на информационна система на локално ниво, която да отразява състоянието на производството и предлагането на продукцията в достъпна за местните производители форма. Като следващ етап се предвижда координация на регионалната информационна система с националната, а предвид реалното стокодвижение, и със страни от Балканите и Централна и Източна Европа.

Важността от осигуряване на устойчивост на хранителния маркетинг на регионално ниво е особено необходима поради следните причини:

1. регионалното развитие ще бъде по-устойчиво когато публичните инвестиции в модерна пазарна инфраструктура и съоръжения осигурява реален дял в местния икономически растеж и социално развитие;

2. адекватната маркетингова система за пресни храни предполага такава териториална концентрация на пазарните съоръжения, която да не води до пренебрегване на част от крайните потребители и доставчици за сметка на други от гледна точка на достъпа. Тази грешка се допуска в следствие на изграждане на пазарна инфраструктура при водещ критерии ниска цена на достъпните терени разположени в ниско стойностни райони;

3. комплексността и възможността за равнопоставен достъп до системата за осигуряване на хранителни продукти е критерии, характеризиращ качеството на градския живот ;

4. осигуряването на безопасност на храните за консуматорите с ниски и средни доходи е особено важен показател за устойчивото развитие на градовете.

Основни изводи и препоръки от опита при изпълнението на проектите за изграждане на модерни пазарни съоръжения за търговия на едро с налични храни и цветя в страните от Централна и Източна Европа:

1. Пазарите на едро могат да функционират успешно, ако има институционална и правна рамка за тяхното развитие. Регионалните и централни власти следва да създават условия за постигане на качествени и хигиенни стандарти.

2. Правителството следва да осигури защита на регламентираните тържища, като предотврати появата и функционирането на нелегитимните такива.

3. Частните оператори, групите производители и наемателите следва да бъдат включени в цялостния процес на планиране и изграждане на съоръжението, а също така и да имат възможност да инвестират. Съществен момент е при планиране на пазара на едро да бъде извършено предварително проучване и отчетена спецификата на потребителското търсене.

4. Целесъобразно е поетапно изграждане на пазарите на едро с цел включване при различните фази на допълнителни услуги и разширяване на обемите, с оглед пазарната компания да може да отговори на негативни конюктурни фактори и тенденции.

5. Подлежат на оптимизиране структурите за пазарна реализация на едро в посока скъсяване на канала за дистрибуция. Съгласно промените в Общата селскостопанска политика на ЕС се очаква акцент и стимулиране на т. нар. «къси канали» през следващия програмен период.

6. Следва да се преодолее териториалната диспропорция на пазарните структури в посока стимулиране на локалните бази и създаване на мрежови структури и клъстери.

7. Добрият опит по имплементирането на проект за изграждане на пазари на едро за плодове, зеленчуци и цветя следва да бъде използван и в търговията на едро и с други налични нетрайни храни, напр. риба.

8. Създаването и оптималното развитие на пазарните съоръжения са важна предпоставка за изпълнение на националната експортна стратегия за стимулиране на износ не на суровини, а на хранителни продукти с добавена стойност, което може да бъде обезпечено при развитие на мрежа от пазари на едро и пазари на производители със

съответното оборудване за първична обработка и преработка.

9. В процеса на реструктуриране и създаване на нови пазари на едро е подходящо да се използва както добрия исторически опит в тържищното и борсовото дело в България, а така също и адаптацията към променящата се външна и вътрешна среда.

10. Развитието на пазарните структури за търговия на едро дават импулс за създаване на малки и средни предприятия и фирми от секторите на производство и търговия на дребно, кетъринг, хранене и др. същевременно тяхното състояние и стимулирането на МСП в сферата на търговията ще поддържат една добра целева група от клиенти за пазарните съоръжения за търговия на едро.

Необходимостта от съвременна пазарна инфраструктура ще играе все по-рашеваща 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 налагат нова ценова политика и увеличават заетостта, в това число и на ниско квалифицирани кадри.

INVESTMENT POTENTIAL AND REGIONAL ASPECTS IN THE DEVELOPMENT OF THE MARKET INFRASTRUCTURE FOR WHOLESALE TRADE WITH FRESH PRODUCTS AND FLOWERS

*Ph.D. student Boyko Doychinov
University of Economics – Varna*

Abstract: In the study are presented the current situation and trends of the development of the market infrastructure for wholesale trade with fresh products and flowers, including fruit and vegetables. It has been made a comparative analysis of the process of creating market structures in the new members of EU, reporting some aspects of the national and regional development and the investment potential.

Keywords: physical market infrastructure, wholesale markets for fresh products and flowers, producers markets, regional development, investment potential.

THE ANALYSIS OF INFLUENCE OF FDI ON INCOME DISTRIBUTION – BASED ON FACTOR MODEL

Ph.D. student Shi Yizhe
Sofia University “St. Kliment Ohridski” – Sofia

Keywords: FDI, income distribution, specific factor.

I. Introduction

The enlarged income distribution gap of China has attracted the attention of the world in recent years. According to official statistics, Gini coefficient of China increases to 0.40 in 1994 from the 0.33 of 1980 and then 0.46 in recent years. Current income distribution gap has exceeded India and Ethiopia and the matter of income distribution gap has gradually become an important restriction of China's economic development and social stability. For that, domestic and overseas scholars have made analysis and research from different angles.

Author has analyzed the influence of foreign direct investment (FDI) on income distribution basic on the model of specific factors. The short-term relation between foreign capital as a specific factor and unfair income has been validated showing that FDI really has influence on unfair income distribution to a certain extent. The internal cause lies in the technical advantage of foreign capital. With enlarged technical spillover effect and human capital, income distribution should tend to shrink. When a new technology appears, the capital containing it is in possession of the monopolistic advantages resulting in further expansion of income gap. Seeing from long-term, the influence of foreign capital on income distribution fluctuates.

II. Specific factor model

The so called specific factor refers to the kind of factor which is only applicable to one department rather than others within a short term. The short-term and long-term mentioned here is not defined by time, but the mobility of production factors. Under long-term conditions and supposing production factors are homogeneous, the production factors can be shared by different departments due to homogeneity. That means under long-term conditions, production factors may flow freely between departments.

Model of specific factor is mainly applied to explain the influence of changed price of commodity produced by one department on the income distribution of two departments within a short term.

Hypothesis of specific factor model: a country produces two products (x, y) with capital and labor; returns of scale are constant; labor is homogeneous and can flow freely between two departments; total labor amount is fixed and workers are sufficiently employed; capital is a specific factor, which cannot be shared by two departments; investment of each department is constant; all commodity markets and factor markets are entirely in competition.

As we know, price of production factors is determined by the product of marginal value of each production factor. While market price is constant, the price of two production factors is determined by their own marginal material products. As capital is constant, marginal labor productive power of two departments only rests with labor input. Given the premise that commodity price is constant, labor reward is in reverse proportion with labor input. When two departments have the same labor reward, the distribution of labor between 2 departments reaches to equilibrium. Due to various reasons of trade, if P_x (the price of x) rises, when labor reward of X department exceeds Y department, labor is transferred to x department from Y department. According to the rule of marginal return, when P_y rises, it will finally reach to a new balance. The result is that after trade, the income level of this country will rise, but the extent of increase will be lower than the extent of increased commodity price. The return for owner of specific factor is a different case. With the flow-in of labor, x department has increased marginal productivity of capital, so actual income of X department is increased. The case is opposite for Y department. Due to flow-out of labor, marginal productivity of capital decreases and income is lowered down. This is how specific factor model functions on income distribution.

III. Verification of theory of income distribution and empirical facts

1. Explanation of theory

According to theory of FDI, multinational corporations usually have some kind of monopolistic advantages and are superior to some enterprises in developing countries in technical level and operation efficiency. The technical advantages of foreign-funded enterprises are mainly represented

in advanced machines and management. Host countries of investment make regulated regulations for the entry of foreign capital, which restricts foreign capital from accessing to all fields. Meanwhile, due to “internal” production of foreign capital, the flow of domestic capital is also limited.

Usually, when FDI enters the export industry of one country, it will promote the export of this industry and lower down the export of other industries. Rybczynski theorem also indicates that the entry of direct investment will assemble the factors of other industries in current industry and increase the output and export of industry. This principle has been proved in China. According to statistics, the proportion of export/import amount of foreign-funded enterprises in total export/import amount of the whole country increases to 57.43% in 2004 from the 4.04% in 1986. There is also the trend of further expansion.

Due the unique characteristic of FDI and lower labor cost in China, products are highly competitive in overseas and domestic markets. Compared with domestic capital, they can obtain a higher price. Even though the price is the same, foreign-funded enterprises can still have higher profit due to lower cost. As most foreign capitals come from developed countries, they will continue to adopt the salary system of parent companies. The labor income of foreign-funded departments will be higher than that of domestic capital. According to model of specific factor, labor will transfer from foreign-funded departments until the labor income of both departments is equal. At this time, capital return of domestic-funded departments will be lowered down.

The basic model with foreign capital and domestic capital as specific factors is as follow:

Premise: 1) one country produces 2 products with 2 production factors (the product of domestic department D and foreign-funded department F); 2) scale returns are constant; 3) labor is homogeneous and can freely flow between 2 departments; 4) total labor amount is constant and workers are sufficiently employed, namely $\bar{L} = L_X + L_Y$ (unemployed population can be regarded as newly-added population); 5) capital is a specific factor and cannot be shared by two departments due to limitation of technology and policy; 6) investment of each department is constant; 7) all commodity markets and factor markets are fully open to competition.

According to premise, the production functions of two products can be expressed as follow:

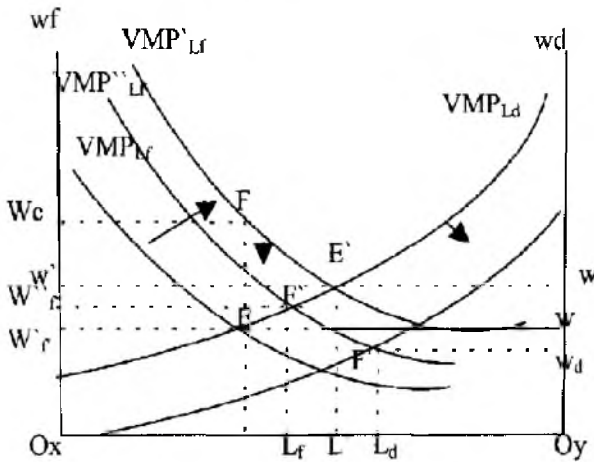
$$F=f(K_f, L_f)$$

$$D=f(\bar{K}_d, L_d)$$

As shown in fig 1, under the condition of complete competition, if capital efficiency is equal, balance point lies in E and the factor return of two departments is separately:

$$w_f = P_f \cdot MP_{L_f}, r_f = P_f \cdot MP_{K_f}$$

$$w_d = P_d \cdot MP_{L_d}, r_d = P_d \cdot MP_{K_d}$$



1) Empirical inspection of specific factor return. As the concrete data of profit of foreign-funded department is hard to be accessed, we analyzed the profit-gaining status of foreign-funded department by the proportion of production value of foreign-funded enterprises in total production value and tax of foreign-funded enterprises in total revenue.

Data of table 1 reflects the tax preference for foreign-funded enterprises; on the other aspect, it can be seen that the proportion of production value created by foreign capital is increasing. Meanwhile, tax also follows the same trend. We can say that the income of foreign-funded department is increasing. On the contrary, the proportion of domestic-funded department is decreasing. This fits the analysis of specific factor model on income of specific factors.

Table 1 proportion of production value of foreign-funded enterprises and revenue from 1992 to 2002

Year	Foreign-funded production value/total production value (%)	Tax of foreign-funded enterprises/total revenue (%)
1992	7.09	4.25
1993	9.15	5.71
1994	11.26	8.51
1995	14.31	10.96
1996	15.14	11.87
1997	18.57	13.16
1998	24.00	14.38
1999	27.75	15.99
2000	22.51	17.50
2001	28.05	19.02
2002	33.37	20.52

Data source: website of statistical department of PRC (www.stats.gov.cn)

2) Empirical inspection of labor salary

Table 2 average salary of industries in some areas from 2001 to 2002 (unit: yuan)

Area	Year	state-owned units	township collective units	Foreign-funded units
Nation	2001	11178	6867	18101
	2002	12859	7667	7892
Beijing	2001	19776	11063	34481
	2002	23754	11997	39428
Tianjin	2001	15110	8345	15564
	2002	17059	9350	17643
Shanghai	2001	21961	13693	28787
	2002	24719	14851	30192
Guangdong	2001	16779	9040	18192
	2002	19696	9881	19323

Data source: website of statistical department of PRC (www.stats.gov.cn)

From the nation, average salary of employees working for foreign-funded enterprises is obviously higher than state-owned and collective enterprises. Developed areas also report the same result. According to model of specific factors, this kind of unfairness only happens in owners of specific factors. With the free flow of labor from domestic-funded department to foreign-funded department, the unfairness of labor income will disappear. This does not conform with empirical inspection.

3) Explanation of empirical inspection. Model of specific factors includes the basic hypotheses that labor is homogeneous. But the fact is not like that. Labor is non-homogeneous and can be divided into human capital and non-human capital, skilled and non-skilled labor. As foreign capital is in possession of technical advantages, foreign capital is a kind of effective capital and needs to combine with human capital and requires skilled labor. In the early stage of reform and opening, foreign companies mainly invested in labor-intensive industries and the demand for skilled labor was not significant; since 1990s, foreign companies gradually increased the investment in capital-intensive and technology-intensive industries and raised the demand for senior technical and management talents, which brought great impact to domestic enterprises. Under this impact, domestic enterprises had to reduce the number of employees to increase the efficiency in order to survive and develop in the market. Consequently, large-scale unemployment tide broke out in the middle of 1990s worsening the unfairness and poverty in the cities. Foreign-funded department also attracts the labor factors of other departments to increase the labor supply. In this situation, salary level tends to decline. However, the salary level of departments where labor flows out does not necessarily rise because the loss of core talents lowers down the efficiency of production and operation, and may lower down salary level.

As shown in fig 1: according to the model of specific factors, because of the inflow of labor to foreign-funded department, VMP'_{L_f} moves leftward to VMP''_{L_f} . The balance point at this time is F' . W'_{L_f} is the balance salary of two departments. The labor released from domestic department is completely absorbed by foreign-funded department. But, the fact is that foreign-funded department only absorbs those skilled labors and the labor used is L'_f ; on the other aspect, the outflow of technical talents of domestic department results in lowered capital productivity. VMP'_{L_d} moves rightward to VMP'_{L_d} and joins VMP''_{L_f} at F'' . Salary declines to W'_d . Labor used is L_d . The labor from L_f to L_d constitutes structural unemployment labor,

adding to unfairness. Therefore, FDI not only makes the income of factor owners different, but also affects the income of workers from different departments.

IV. Conclusion and enlightenment

1. The relation between foreign capital as specific factor and unfair income has been validated. Within a short term, FDI will really result in unfairness of income distribution. With the improvement of domestic technical level and decreasing gap of technology owned by foreign enterprises, this kind of income difference will be reduced. When some kind of new technology is invented, which has monopolistic advantage, it may cause income difference. Therefore, the influence of specific factors (including technical capital) on income distribution should fluctuate. This is the matter to be studied further.

2. Foreign capital is only one of the factors for income difference. The heterogeneity of labor is also another cause for enlarged income gap. Besides, some unreasonable and illegal factors (like smuggling and escape with capital) also contribute to income difference. The defects of coexistence of new and old systems after reform and opening (like dual exchange rate) are also the cause for enlarged income gap.

According to the above conclusion, we can get the following enlightenment:

Firstly, technical difference is the core difference between foreign capital and domestic capital, so we need to increase FDI technical spillovers. In China, the FDI technical spillovers are mainly embodied by human capital and affect the part of soft technology with workers as carrier. The job-hutting of trained employees is an important approach for technical diffusion. Domestic enterprises should make great efforts in research and development, and work with foreign enterprises to set up R & D center to improve technical level.

Secondly, establish a perfect education system, improve the training and accumulation of human capital, upgrade the quality of people, and try to eliminate structural unemployment.

Finally, make related policies to encourage reasonable flow of labor. Refer to experiences of developed countries, establish a perfect social security system to avoid poverty from getting worse in a short term, and keep income difference from enlargement.

References:

- [1] Gene H.Chang “The cause and cure of China’s widening income disparity” China Economic Review 13 (2005) 335-340
- [2] Tao Yang “What has caused regional inequality in China” China Economic Review 13 (2002) 331-334
- [3] Hu Zhaoling “Economic globalization and income inequality” [J] World Economic 2006 [10]
- [4] Zhang Haoguang, Jiang Xiulan “Have to stop the expanding of China’s income gap which is caused by foreign investment” [J] Finance&Economics 2006 (2)
- [5] Fan Huiyan, Duan Junshan “FDI and China’s income distribution [J] Finance&Economics 2005 (2)
- [6] Zhai Yinyan, Sun Yan “The influence of technology and international trade on income distribution” [J] Finance theories and practice 2007 (10)

THE ANALYSIS OF INFLUENCE OF FDI ON INCOME DISTRIBUTION – BASED ON FACTOR MODEL

Ph.D. student Shi Yizhe

Sofia University “St. Kliment Ohridski” – Sofia

Abstract: Author of this paper introduced a specific factor model to analyze the short-term influence of foreign and domestic capital on income distribution as a special factor. Theoretical analysis and result of empirical inspection show that foreign capital which contains technical advantages is one of the factors for enlarged income distribution difference in China. And then author made further explanation of inspection result and drew the conclusion and enlightenment.

Keywords: FDI, income distribution, specific factor.

БЕЗОПАСНОСТ НА ТРУДА В СТРОИТЕЛСТВОТО В БЪЛГАРИЯ – СЪСТОЯНИЕ И ПРОГНОЗИ

*Доц. д-р Румен Калчев
Икономически университет – Варна*

Ключови думи: строителство, безопасност на труда.

В началото на ХХІ век вниманието на обществото към осигуряването на безопасни и здравословни условия на труд се засилва под влиянието на синдикатите, международните и националните организации. В условията на демографски срив в страните от Европейския съюз (ЕС) от икономическа гледна точка е важно да се запазва здравето и трудоспособността на човешките ресурси за възможно най-дълъг период.

Строителството е една от най-рисковите икономически дейности и генерира голям брой трудови злополуки. Това се отразява негативно на имиджа на сектора и на икономическите резултати от работата на строителните фирми.

Целта, поставена в доклада е въз основа на статистически данни да се очертае състоянието на безопасността на труда в строителството и да се изведат някои прогнози за нейното развитие.

Безопасните условия на труд се отнасят преди всичко до техническата безопасност. С тях се гарантира опазването на физическата и психическата цялост на човешкия организъм и се предотвратява външното неблагоприятно влияние върху него. Те поставят изисквания за работа с инструменти, машини, механизми, повдигателни съоръжения, скелета и др. Така например машините се обезопасяват чрез поставяне на защитни екрани, на работещите се предоставят каски, колани, защитни очила, обувки, предни престилки и т.н.

Строителството е дейност, която генерира множество трудови злополуки, вследствие на което се търпят икономически загуби, а нерядко се загубва и човешки живот¹. Поради това дейността във връз-

¹ По данни на НОИ през 2009 г. в България строителството на сгради е на второ място по абсолютен брой на трудовите злополуки на ниво раздели на КИД 2008 - 190бр., а сектор „Строителство” е на първо място по брой на смъртните трудови злополуки сред икономическите сектори - 38 бр.. Вж. Силянов, С. Администриране на рисковете „Трудова злополука” и „Професионална болест”. Бюлетин на НОИ. София, 2011 г., бр.3, с.21.

ка с безопасността на труда в строителните предприятия е от особена важност за тях. На практика у нас сега е невъзможно да се извърши строителство от официален инвеститор без поне формално да са изпълнени изискванията за опазване на безопасността и здравето. Отклонения от това правило се наблюдава единствено при строителство, преустройство и ремонт, извършвани по стопански начин от отделни граждани без наличието на одобрени инвестиционни проекти.

През 2011 г. у нас се проведе изследване за състоянието на условията на труд в България, в което са обхванати всички икономически дейности². То осигурява национално представителна оценка на условията на труд в следните аспекти: безопасност и здраве при работа; структура на работното време; характеристика на организацията на труда; заплащане на труда; социално сътрудничество; почивки, отпуски и свободно време; достъп до обучение и информация; достъп до здравни услуги; баланс „работа – живот“ и др.

Според изследването сектор „Строителство“ е с най-висок риск по отношение на работната среда. Наетите в сектора са изложени на вибрации от ръчни инструменти и машини, на силен шум, на прекомерно ниски и на прекомерно високи температури, на пушек, дим и прах. Освен на тези най-разпространени физически рискове, наетите в сектора са изложени и на влиянието на изпарения от разтворители и разреждатели, като за този индикатор се отчита повишен риск само за още един сектор – „Хуманно здравеопазване и социална работа“. Отчита се и засилено въздействие на химически продукти или вещества и на облъчване с радиация, радиоактивно излъчване, лазерни лъчи. Работата на наетите в сектора е свързана и с носене/придвижване на тежки товари и стоене прав или вървене през по-голямата част от работното време. Отбелязва се, че преобладават физическите рискове пред ергономичните фактори на работната среда. Наетите в сектора имат относително висока степен на самостоятелност при избора на хората, с които работят и възможности да влияят върху режима си на работа и почивка. Не се отчита повишен интензитет на работа спрямо останалите сектори.

От гледна точка на отсъствията по здравословни причини и трудовите злополуки представянето на сектор „Строителство“ е риско-

² Вж. Национално изследване на условията на труд. По проект BG051PO001 „Превенция за безопасност и здраве при работа“, месец януари 2011 г. www.bilsp.org. Сайт на Балкански институт по труда и социалната политика.

во. Само 22,2% от наетите в сектора заявяват, че имат достъп до здравен пункт в работата си. Независимо от относително ограниченото осигурено предлагане на здравни услуги, здравословният статус на наетите в сектора е относително добро. Преобладаващите оплаквания са от обща умора и болки в гърба. Значително по-голям от средния за страната е дялът на наетите в сектора, които се оплакват от наранявания.

Допълнителна представа за опасностите, съпътстващи строителната дейност дават коефициентите на честота на трудовите злополуки, довели до смърт и инвалидност (Кчсм и Кчи)³ в 5-те икономически сектора с най-високи стойности в България (Вж. Таблица 1):

Таблица 1

Коефициенти на честота на трудовите злополуки, довели до смърт и инвалидност в 5 икономически сектора с най-висока стойност в България за периода 2006 -2010г.

Икономически сектори	Кчсм				
	2006	2007	2008	2009	2010
Република България	0,72	0,71	0,64	0,44	0,43
СЕЛСКО, ГОРСКО И РИБНО СТОПАНСТВО	1,04	1,32	0,66	x	1,28
ДОБИВНА ПРОМИШЛЕНОСТ	2,58	4,04	1,81	1,58	1,54
ПРОИЗВОДСТВО И РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА ЕЛЕКТРИЧЕСКА И ТОПЛИННА ЕНЕРГИЯ И НА ГАЗООБРАЗНИ ГОРИВА	1,15	2,78	x	1,48	1,33
ДОСТАВЯНЕ НА ВОДИ; КАНАЛИЗАЦИОННИ УСЛУГИ, УПРАВЛЕНИЕ НА ОТПАДЪЦИ И ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ	x	x	1,35	0,81	1,36
СТРОИТЕЛСТВО	1,91	1,84	1,97	1,67	1,63
ТРАНСПОРТ, СКЛАДИРАНЕ И ПОЩИ	1,30	1,33	1,75	0,68	x

³ Коефициентите се изчисляват като брой смъртни или довели до инвалидност трудови злополуки на 10 000 осигурени лица. Вж. Силянов, С. Администриране на рисковете „Трудова злополука“ и „Професионална болест“. Бюлетин на НОИ. София, 2011 г., бр.3, с.21.

	Кчи				
Република България	0,34	0,30	0,36	0,36	0,26
СЕЛСКО, ГОРСКО И РИБНО СТО- ПАНСТВО	x	0,44	x	x	x
ДОБИВНА ПРОМИШЛЕННОСТ	1,11	1,01	1,30	0,52	0,61
ПРЕРАБОТВАЩА ПРОМИШЛЕ- НОСТ	0,52	0,50	0,73	0,62	0,38
ПРОИЗВОДСТВО И РАЗПРЕДЕ- ЛЕНИЕ НА ЕЛЕКТРИЧЕСКА И ТОПЛИННА ЕНЕРГИЯ И НА ГА- ЗООБРАЗНИ ГОРИВА	x	x	0,79	x	x
ДОСТАВЯНЕ НА ВОДИ; КАНА- ЛИЗАЦИОННИ УСЛУГИ, УПРАВ- ЛЕНИЕ НА ОТПАДЪЦИ И ВЪЗ- СТАНОВЯВАНЕ	x	x	x	0,54	1,09
СТРОИТЕЛСТВО	0,60	0,60	0,56	0,88	0,56
ТЪРГОВИЯ; РЕМОНТ НА АВТО- МОБИЛИ И МОТОЦИКЛЕТИ	0,40	x	x	x	x
ТРАНСПОРТ, СКЛАДИРАНЕ И ПОЩИ	0,72	0,66	0,68	0,68	0,69

Източник: НОИ.

От таблицата се вижда, че през петте години от разглеждания период строителството, заедно с добивната промишленост неизменно присъства в класацията и по двата показателя. Негативен факт е, че за разлика от 2006 и 2007 г., показателят за смъртни случаи в строителството през последните три години е най-висок. Наблюдава се тенденция на намаление на Кчсм в сектора, като за времето от 2008 до 2010 г. той намалява с 0,34, но надвишава между три и четири пъти показателя за страната.

Кчи в строителството е най-висок единствено през 2009 г., когато се пречупва тенденцията на намаление. През останалите години секторът е на трето място през 2006 и 2007 г., на четвърто през 2010 и на пето през 2008 г. През всички години от периода показателят за строителството е около два пъти по-висок от същия за страната.

От данните в таблица 1 може да се направи извод, че злополуките, водещи до инвалидност и смърт се генерират основно в традиционните индустриални дейности.

Анализът на общите коефициенти и индекси на честота и тежест

на трудовите злополуки⁴ в строителството (Вж. Таблица 2) показва, че по Кч и Ич се отбелязва положителна тенденция на намаление до 2009 г., а през 2010 г. се наблюдава (макар и минимално) увеличение. Кт и Ит варираят през отделните години.

Таблица 2

Общи коефициенти и индекси на честота и тежест на злополуките в сектор „Строителство” в България през периода 2006-2010 г.

Показатели	Години				
	2006	2007	2008	2009	2010
Кч	2,33	1,98	1,75	1,63	1,67
Изменение спрямо предх. година	-	-0,35	-0,23	-0,12	0,04
Базов индекс – (%)	100,00	84,98	75,11	69,96	71,67
Вериген индекс – (%)	-	84,98	88,38	93,14	102,45
Кт	0,184	0,157	0,179	0,157	0,163
Изменение спрямо предх. година	-	-0,027	0,022	-0,022	0,006
Базов индекс – (%)	100,00	85,33	97,28	85,33	88,59
Вериген индекс – (%)	-	85,33	114,01	87,71	103,82
Ич	1,30	1,11	0,98	0,96	1,03
Изменение спрямо предх. година	-	-0,19	-0,13	-0,02	0,07
Базов индекс – (%)	100,00	85,38	75,38	73,85	79,23
Вериген индекс – (%)	-	85,38	88,29	97,96	107,29
Ит	103	88	100	92	100
Изменение спрямо предх. година	-	-15	12	-8	8
Базов индекс – (%)	100,00	85,44	97,09	89,32	97,09
Вериген индекс – (%)	-	85,44	113,64	92,00	108,70

Източник: НОИ и собствени изчисления на автора.

При Кч общото намаление за периода е 0,66 злополуки или с 28,33 процентни пункта. Веригният индекс отразява динамика, за която е характерно забавяне на стойностите на показателя. Обстоятелството, че през 2010 г. той е незначително по-висок от този през

⁴ Съгласно методологията на Националния осигурителен институт Коефициент на честота (Кч) представлява брой трудови злополуки на 1000 осигурени лица; Коефициент на тежест (Кт) - загубени календарни дни от трудови злополуки на едно осигурено лице; Индекс на честота (Ич) - брой трудови злополуки на 1 млн. отработени човекочасове; Индекс на тежест (Ит) - загубени календарни дни от трудови злополуки на 1 млн. отработени човекочасове.

предходната година може да се изтълкува като индикатор, че в строителството, при съществуващите към момента техническа, технологична, организационна обезпеченост и при степента на спазване на трудовото законодателство, е постигнат своеобразен оптимум във връзка с дейността по безопасност и здраве, около който ще варират показателите през следващите години.

Аналогични разсъждения могат да се направят във връзка с Ич. Изменението за целия период е 0,27 трудови злополуки или над 20 процентни пункта. През 2010 г. се прекъсва положителната тенденция и се отбелязва 7,29 пункта по- висок Ич в сравнение с предходната.

Измененията в Кт и Ит са еднакви по посока и се различават съвсем малко по величина. Спадовете са последвани от увеличения още през следващата година като показателите за последната година са близки по величина спрямо предходната.

Поради настъпилата през 2008 г. и все още продължаваща икономическа и финансова криза преобладаващата част от строителните фирми не могат да си позволят мащабни инвестиции с цел усъвършенстване на условията на труд. Както се посочва в Националната програма за безопасност и здраве при работа за 2012 г. „... все още част от производството в редица икономически дейности се реализира с остарели машини и оборудване, които са основен източник на опасности за работещите от една страна, а от друга – намаляват производителността. С оглед създаване на по-качествени и сигурни работни места е необходимо да продължи финансовата подкрепата от фонд „Условия на труд“ за работодатели, които правят инвестиции за подобряване на условията на труд, вкл. реконструкция и модернизация на предприятията и работните места; внедряване на ново, и реконструкция и модернизация на използваното работно оборудване; изграждане на технически системи за контрол на параметрите на работната среда и др.”⁵

Интересни данни за състоянието на трудовия травматизъм в строителството у нас и разпределението на трудовите злополуки по полов и възрастов признак за 2008 и 2009 г. публикува Евростат⁶. От тях се вижда, че при мъжете се допускат около пет пъти повече зло-

⁵ Национална програма за безопасност и здраве при работа 2012 г. www.strategy.bg. Сайт на Портал за обществени консултации към МС.

⁶ Вж. www.ec.europa.eu/eurostat. Сайт на статистическата служба на Европейския съюз.

полуки с четири и повече загубени работни дни отколкото при жените. Това се дължи основно на характера на труда, който упражняват единият и другият пол. „Налице са отчетливи тенденции на концентрирането на работещите в строителството жени в административно-технически длъжности”.⁷ Също така се констатира, че във възрастовите групи от 18-24 г. и 55-64 г. са допуснати около 70% повече злополуки в сравнение с 35-44 г., т.е. липсата на опит и напредването на възрастта оказват негативно влияние.

Най-много контузии, причинили отсъствие от работа за четири и повече работни дни според частта от тялото, която се уврежда⁸ се допускат по долните крайници (30,2%), горните крайници (29,6%), главата (20,4%) и торса (10,1%). Най-често срещаните трудови злополуки от гледна точка на вида на вредата са фрактурите (46,4%), раните и повърхностните наранявания (30,2%), сътресенията и вътрешните наранявания (8,1%), изкълчванията и навяхванията (7,8%). Сравнително малък относителен дял заемат изгарянията, попарването и измръзванията (2,9%), както и ампутациите (2,3%). Тези данни показват, че при работа в строителството трябва да се ползват предпазни средства, които на практика защитават цялото тяло: специално работно облекло, каски, обувки, ръкавици и пр.

Безспорният извод, който се налага, е че работата в сектор „Строителство” е значително по-опасна за здравето и живота от повечето сектори на икономиката и това е валидно за почти всички европейски страни. През 2008 и 2009 г. единствено Великобритания, а през 2008 г. и Финландия от страните членки на Европейския съюз имат по-ниски стойности на показателя за смъртни злополуки в строителството в сравнение с икономиката като цяло. Във всички останали страни смъртността в строителството надвишава равнището на показателя за икономиката⁹.

Вследствие на изложената информация и прегледа на безопасността на труда в строителството може да се направят следните изводи и прогнози:

1. Строителството е и ще остане сектор с много висок риск при

⁷ Секторен анализ на компетенциите на работната сила в сектор „Строителство”. София, декември 2011 г., с.31. Вж. www.bia-bg.com. Сайт на Българска стопанска камара.

⁸ Вж. www.ec.europa.eu/eurostat. Сайт на статистическата служба на Европейския съюз.

⁹ Пак там.

работа. Съществуващите към момента производствени условия няма да могат да се усъвършенстват бързо предвид лошото финансово състояние на преобладаващата част от строителните предприятия, което предполага, че показателите за трудов травматизъм през следващите години ще варират около настоящите стойности.

2. Към дейността по безопасност и здраве в строителството не бива да се подхожда формално от страна на работодателите. Освен обезопасяването на работните места, създаването на благоприятни условия за труд и осигуряването на необходимите предпазни средства, особено внимание следва да се обръща на контрола при работа на младите работници, на работниците от горните възрастови групи и на тези, които имат склонност към създаване на трудови злополуки.

3. С цел усъвършенстване на дейността по безопасност и здраве в строителните предприятия е необходимо не само да се изучават, но и да се въвеждат добрите световни практики.

Може да се обобщи, че дейността по безопасност и здраве в строителството се отличава с голяма динамика и привлича вниманието на обществото. Разглежданите въпроси са сложни от теоретична и практическа гледна точка, не подлежат на еднозначна оценка и решения, което е гаранция, че изследванията в тази област ще продължават в бъдеще.

Особено внимание в бъдеще трябва да се обърне на новите предизвикателства за защита на работещите, породени от икономическите и социалните реалности на нашата съвременност като: големият брой малки и средни предприятия, в които знанията за безопасността и здравето при работа често са недостатъчни или липсват; тенденцията към увеличаване на работното време и интензивността на труда, което води до увеличаване на стреса на работното място; демографските промени, изразяващи се в застаряване на работещото население; новите тенденции в заетостта, включително нарастването на заетостта чрез самонаемане и аутсорсинг и т.н.

SAFETY IN CONSTRUCTION IN BULGARIA – SITUATION AND FORECASTS

*Assoc. Prof. Rumen Kalchev, Ph.D.
University of Economics – Varna*

Abstract: This report is based on statistical information outlines the characteristics and condition of safety in construction in Bulgaria. Consequently the exposed information and review of safety in construction made conclusions and predictions for its future development.

Keywords: construction, safety in construction.

METHODOLOGY OF INVESTMENTS MANAGEMENT INTO THE REAL ESTATE OBJECTS

Dedicated to the memory of professor V. M. Kozhukhar

*Professor, Doctor of Economic Sciences Oleg Sukharev
Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Russia*

Keywords: investment management, real estate, the methodology.

More than a year management experts in construction industry and constructions economy carry out their researches without such great scientist as Vladimir Makarovich Kozhukhar. I know that more than once he took part in the conference in Varna in Bulgaria and was known as the expert in this branch of science not only in Russia, but also abroad. In this article devoted to his works, I would like to dwell on some results achieved by him in the sphere of methodical support of investments management into real estate objects, especially concerning the factor of real estate radiation-ecological cleanliness.

The professor Kozhukhar V. M was well-known researcher in the field of the theory and practice of investments management in the construction complex. His works: “The Basis of the Organization Theory“ (2004), “Practical Training Session on Economic Investments Estimation” (2004) and “Expertise and management of the real estate” (2009) have got blaze of publicity and popularity in Russia.

The investments estimation into the real estate which is polluted, demands special approach. However, it is necessary to note at once, that the developed methods have wider application concerning any objects of real estate (taking into account the ecological factor) and construction in which funds are invested.

In my opinion, he correctly formulated the following major groups of problem necessary to be solved:

- There are no effective substantiation methods of investments efficiency into the real estate, considering the probability of success/failure at various stages of investment process;
- There are appraisal methods of harm caused by radionuclide and radon to the users of the real estate, and the effect of the investments, intended for prevention of such harm;
- Efficiency of investments into the real estate is estimated by a set

of isolated indicators calculated without taking into account of success probability of realization of the life cycle basic stages;

- Construction and use technique of the so-called curve of investment possibilities of enterprise-investor created by J. Hirshleifer and applied for substantiation of tactical decisions on separate objects financing of his investment portfolio proceeds from one criterion approach that narrows the possibilities of investment projects complex estimation.

Under conditions of modern instability in the real estate markets, the appearance of hypothecary “bubbles”, speculative tendencies in the housing market, the problem of exact pricing, taking into account risk, pollution, harm, correct investments planning and their efficiency substantiation are the major problems of scientific search and further methodical development.

Having concentrated on the solution of the specified important problems of science and management practice, well-founded decisions, confirmed by independent calculations and by introduction certificates at the projects in Russia and Belarus, were suggested.

V. M. Kozhukhar’s main contribution in the field of investments management methodology into real estate units can be defined with the following results obtained during the scientific research:

1. Management model of investment projects, presupposing the investments efficiency estimation, taking into account of radiation-ecological cleanliness of the real estate, is suggested.

2. Conceptual-analytical model of harm estimation caused by radiation exposure to the user of the real estate, and the model of commercial effect achieved as a result of investment to prevent such exposure, are developed.

3. Ratings techniques of the adjustment in the price of the radiation-polluted construction and land estate are developed, allowing to adjust the price with the correction for pollution and damage risks, defined according to the model of harm estimation presented by the applicant.

4. The technique of make-out determination of construction organizations’ work, the investment process subjects, that allows raising managerial decisions efficiency of investment in construction objects and real estate is suggested.

5. The technique of construction and application of the investment possibilities curve of the enterprise-investor (J. Hirshleifer curve) is improved.

Except these important problems Kozhukhar V. M. solved a number of

accompanying ones, which played the role of “analytical infrastructure” at the solution of the main questions, in particular, methods classification, the analysis of harm estimation problems and radiation-ecological cleanliness of the real estate and management styles and methods classification. Necessary calculations were made, for example, radiation risk prices, the price of the polluted real estate, make-out of seasonal construction, and so on and so forth. A set of numerous calculations, diagrams, data curves confirm theoretical positions and methodical discoveries validity of the applicant.

Summarizing, it is necessary to assert, that the important scientific contribution was carried out in two directions: first, into the development of investments estimation methodology (perfection of methods and techniques due to taking into account factors and features of investment process not considered earlier, in particular, ecological components, pollution, radiation, etc.), secondly, in validity increase and tool provision of investments management - planning of investment process in construction and real estate that allows making business plans and carrying out more exact estimation of effects (economic, social, commercial, ecological ones, etc.). Actually, V. M. Kozhukhar created the general estimation and management methodology of special investments, raising radiation-ecological cleanliness of real estate which he reflected in his second doctoral thesis and other works published in Russia and abroad.

The practical importance of his works is proved by the developed tools of ecological damage estimation, the price of radiation-polluted real estate that improves the use of estimation methods and facilitates the work of appraisers of the real estate, models and methods application in management practice. For example, design-investment practice was carried out on the objects of National library of the Respublica Belarus, dwelling houses in Bryansk, using the methodical tools of estimation and investments management into these objects developed by him. V. M. Kozhukhar suggested a technique of pollution estimation, included in the general technique of investments estimation into construction objects and the real estate objects.

The purpose of his works was the development of investments management methodology into provision of radiation-ecological cleanliness of real estate. The object of research was real estate, construction or investment project. The subject was managerial processes of investments, estimation, managerial process structure and application

conditions of estimation methods of investments commercial effectiveness. In his works it was convincingly shown, that stereotypic management approaches, investments estimation and models do not work in the sphere of construction, real estate and investment design taking into account the pollution factors.

The state of the real estate objects and construction in the given question represents the account of investment climate and of industrial potential state because it is impossible to invest and operate investment, without corresponding management models of the invested object. These models become an essential element of investments management because investment in other objects will not assume these features any more.

I think, it is important to remind, that management assumes realization of the following classical functions - planning, organization, motivation, control and coordination. In this connection, it is necessary for investigate the objects invested. The subjects of investment process also effect investing greatly. To manage investments out of the models, out of the behaviour estimation of the listed components of investment activity and investment process is impossible. Taking into account pollution in investments efficiency estimation is necessary considering the investment projects connected with the real estate and construction objects. It is this problem viewpoint, that V. M. Kozhukhar considered, and successfully made progress in the solution of this problem, substantiated his methodological results with the necessary calculations.

Actually, there is the theory of investment factors. Models, principles, estimation criteria of investments efficiency into construction with the account of damage are created to show, how they influence the investment, management, and making investment decisions.

Investment activity character and its management change, if the objects are polluted by radionuclide and other substances. Both estimation criteria of investments and management mechanisms of investments, as well as the invested objects change. The construction sphere is just this specific object which imposes special restrictions on investment process. Ecological component is the important factor which strongly determines managerial process of investments into the polluted or potentially polluted objects.

I would like to note specially how difficult it was to develop the ideas and workings of professor V. M Kozhukhar in Russia. There were experts who quite seriously separated investments management and their

efficiency estimation, thus demonstrating their own incomprehension of basic problems in this area of science. Separation of estimation methods of investments efficiency and investments management methods in construction is the main error, which prof. V. M. Kozhukhar actively disputed in Russia. However, in the opinions of his opponents and experts on his second doctoral thesis such incomprehension was shown. Then, what, in the opinion of “experts”, refers to management methods and is it possible to apply these methods without investments efficiency estimation? It is obviously important to underline, that the essence of management is defined by the integral efficiency estimation of the process, the system, the object, and its state estimation and monitoring.

Really, the specificity of construction branch leaves traces on the results interpretation and understanding. It influences the investment process, the quality and management of investments, and not to consider these factors, including such significant one as ecological pollution of the object with radionuclides, is impossible.

The professor V. M Kozhukhar participated in the projects and works connected with management of construction objects. He himself worked at construction objects. He lived in the region subjected to radiation. Actually, he suggested methodology of investments management (including the principles of object’s functioning, the behaviour at making investment decisions, models, criteria, efficiency estimation, the techniques having direct meaning for efficiency estimation, investments management and invested objects) which allows considering these problems, and created a set of the techniques having wide enough practical application.

I happened to be personally familiar with professor V. M. Kozhukhar and to the extent of my abilities to provide consulting conclusion of his second doctoral thesis for defense. I can only regret, that Russia once again loses the best scientists untimely and ungratefully, not being able to appreciate them, and, besides, to regret that the destiny did not make it possible for me to participate in joint scientific works with this extraordinary researcher, highly decent and interesting person.

**METHODOLOGY OF INVESTMENTS MANAGEMENT
INTO THE REAL ESTATE OBJECTS**

Dedicated to the memory of professor V. M. Kozhukhar

*Professor, Doctor of Economic Sciences Oleg Sukharev
Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Russia*

Abstract: This paper examines the contribution of prof. V. M. Kozhuhara to the development of methodology for managing investments in real estate, taking into account the factor of contamination. The article is devoted to the memory of the famous Russian scientist, who participated in the conference in Varna (Bulgaria).

Keywords: investment management, real estate, the methodology.

THE THEOREM OF OPTIMUM STRUCTURE OF ECONOMIC SECTOR DEVELOPMENT (On the example of engineering industry)

*Professor, Doctor of Economic Sciences Oleg Sukharev
Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Russia*

Keywords: optimum structure of economic sector, structural independence of economic system development, theorem, construction, machine-building complex.

Construction, road building complex and housing and communal services are those spheres of human activity which, in essence, define the way and possibilities of people's life. The state of these sectors defines the state of the economy as a whole. At the same time, functioning of these economy sectors is directly defined by the state of domestic engineering industry, which creates means of production and the basic conditions for their development. Moreover, industry development can be subordinated to development problems of the specified complexes. In this case, they start to play the role of multiplier of industrial development that provides the foundation for innovations development, because there are basic consumer points of innovations application in these sectors. At the same time, these subsystems cannot escape their development and outstrip the whole industry, as the means of production, road building technologies, highway engineering, beautification of housing and communal services depend on the state of basic industrial-engineering systems, industry. If expensive imported equipment is bought for road building, imported materials are used in building of the houses, the specified industries automatically do not develop in Russia, domestic market is given to import, with corresponding consequences, at a high price and use limitation. Considering large geographical spaces of Russia, to construct a great number of qualitative roads at the expense of imported equipment is impossible. But we stop producing our own equipment and there is also a reduction of engineering schools in this direction. In other words, development of both construction (material science and construction methods), and road building complex, as well as housing and communal services as the system dependent in a certain sense from the named two complexes, is directly connected with the state and the basic characteristics of the industrial system development.

Stimulation of innovative component of economic development depends on resources, degree of the living population incomes differentiation, on taxes and their structure, and even on property distribution and institutions. If with smaller resources it is possible to implement the same level of innovations in the volume of the created product with the same efficiency, then we may say that these innovations are intensive, otherwise, with larger resources we speak about extensive innovations. It is important to choose, either there are fewer innovations in the economy as we have in Russia now, say 0,5 % of GDP, but they are highly effective, or, for example, there will be 7-10 % of GDP, but they are low efficient. High taxes can reduce the propensity to innovative activity, or increase it. It depends on what taxes institutions, institutions of innovations stimulus and agents' reactions are. If the state manages initially to lower the propensity to innovations and innovative activity conditionally with high taxes, but then it is possible to raise this propensity with the expenses multiplier.

Short and medium-term profitability of simulating and product innovations exceed even long-term profitability of technological and fundamental innovations. And it is necessary to note, that technological and fundamental innovations have the property to set the level of simulating and product innovations. In other words, there is a partial transfer of knowledge, achievements and possibilities of getting innovations to lower levels of hierarchy together with the corresponding resource and possible profitability. It is obvious, that if the financial system cannot provide the industrial sectors with medium-term and long-term credit, in due course possibilities for product, simulating and updating innovations are exhausted. Raw orientation of economy will automatically mean orientation on updating, simulating and, partly, product innovations, and the share of the simulating ones will increase, and product innovations will decrease.

Let's introduce the following parametres for a certain sector: e_1 and e_2 – accordingly, the volume of the “processed” and “raw” export; P – the number of employed, Y - output (created income). It is possible to present the product consisting of two components: internal consumption (processing and raw materials - vp_1 and vp_2) and export (processing and raw materials - e_1 , e_2) or $Y = vp_1 + vp_2 + e_1 + e_2$. Then, it is possible to introduce $K = e_1 / e_2$, as an indicator of structural independence of sector. It is clear, that, pursuing the aim of switching of the economy from raw

orientation to innovative-technological one, the process of such switching should consist, to be more precisely, to express in increase of factor K . In other words, it is possible to set the task of optimization of production structure in the following way: $K = e_1 / e_2 \rightarrow \max$. Let's introduce the indicator of economic sector (system) closeness $Z = Y/(e_1+e_2)$, output volume (product level per one employed) $y = Y/P$, and value of the "processed" and "raw" export per one employed, accordingly $i_1 = e_1/P$ and $i_2 = e_2/P$ (characterizes the degree of raw orientation or dependence). Then, it is possible to get, that $y = Z (i_1+i_2)$ and $K = i_1 P/(i_2 P) = i_1/i_2 = (y - Z i_2) / (Z i_2) = y / (Z i_2) - 1 \rightarrow \max$. Function study $K(t)$ on the extremum, considering, that $y = y(t)$, $Z = Z(t)$ and $i_2 = i_2(t)$, gives:

$$\frac{\partial y}{\partial t} = y \left[\frac{1}{Z} \frac{\partial Z}{\partial t} + \frac{1}{i_2} \frac{\partial i_2}{\partial t} \right]; \quad \frac{1}{y} \frac{\partial y}{\partial t} = \frac{1}{Z} \frac{\partial Z}{\partial t} + \frac{1}{i_2} \frac{\partial i_2}{\partial t},$$

Having got the given correlation, we will formulate the designing theorem of regional economy optimum structure:

The optimum structure of region's economic system production

(when: $\frac{\partial K}{\partial t} > 0, t < t_0$, $\frac{\partial K}{\partial t} < 0, t > t_0$ - we have the optimum structure of

"non-raw" development, and when $\frac{\partial K}{\partial t} < 0, t < t_0$, $\frac{\partial K}{\partial t} > 0, t > t_0$ - we

have steady structure of "raw" development, that is, full structural, resource dependence) is achieved under condition, when product change per one employed in this region (output) is proportional the output itself, with the proportionality factor equal to the sum of relative increments of openness/closeness indicator of the sector and the its raw dependence indicator (i_2).

In a more convenient variant this theorem can sound in the following way: under condition of the scenario of "non-raw" economy development the optimum structure of economic system production is achieved, when relative output increment is equal to the sum of relative increments of closeness indicator and the indicator of raw dependence of the economy

sector ($\frac{\Delta y}{y} = \frac{\Delta Z}{Z} + \frac{\Delta i_2}{i_2}$). The same is true for economic system on the

whole, whether resource-demanding one or dependent on certain raw material economy.

Thereby, structural analysis allows solving challenges of inter-sector interactions in the economic system and receiving recommendations concerning the perfection of financial-investment institutions. The problem of influence on economy branch structure and its separate sectors with managerial tools should become central at economic policy planning. The concept of optimum structure or structure optimization refers to the reproduction of the optimum development mode of economic system on the whole. And the optimization problem may assume the presence of several criteria (criterion functions) and imposed restrictions, for example, on the general amount of the resources used (including financial ones), the expected income, the size of ecological damage, etc.

If the income acts as the optimization criterion, mathematically this

model takes the simple form: $D = \sum_{j=1}^N \mu_j x_j \rightarrow \max$, with restrictions:

$$\sum_{j=1}^N x_j \leq C, \quad x_j \geq 0, \quad \text{where } D - \text{the value of total revenue; } x_j - \text{the amount}$$

of investments (generally poured in, used resource, for example, the general value of money capital) in j^{th} sector of economic system;

$$\mu_j = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T r_j(t) - \text{the average expected income on } j; r_j - \text{the value of income}$$

(profit) in time t on j^{th} sector per unit of investments (resource) in this sector; T - time period of functioning of this economic system consisting of N sectors.

Mathematically it is possible to introduce such elementary model:

$$\frac{dx}{dt} = f(x, z),$$

$$\frac{dz}{dt} = s(x, z, t) \{v(x, z, t) - z\}$$

where:

x - variables vector of economic system;

z - parameter of institutional conditions and technological stimulus;

f and v - continuous functions of fixed variables;

$s(x, z, t)$ - speed of institutional or technological changes.

With reference to the presented equations, the first one describes economic variables, for example, gross product per capita, or inequality

level, etc., depending on the parametre of institutional conditions and technological stimulus; the second one defines government behaviour. All the complexity is in how to describe the institutional changes, conditions, or technological stimulus. Most likely it is necessary to speak about the set of such conditions, stimulus, to measure each of them and to rewrite the model in a matrix-vector way. Parametre z can characterize, in particular, system's degree of openness/closeness, and $s(x, z, t)$ - the establishment speed of this or that mode of operation defining the openness degree.

In any case, some cause-and-effect relations between the sets of certain variables can be established. Besides, the economic system expedient structure of any complexity level can be defined, beginning from the country level and finishing with the separate economy sector, such as mechanical engineering or construction.

Appearance of new combinations in economy and stimulation of this process on the basis of inclusion of regional development necessary factors, demands correct problem statement of economic structure management. Designing the proportions between sectors, the kinds of activity and available industrial-technological factors and resources is, in essence, a way of conditions creation for appearance and duplicating of new combinations, that is, innovations.

Certainly, it is necessary to take into consideration other parametres of economic development, in particular, to define the goal: import substitution, counteraction to increase of imports of economic region finished products and expansion of necessary types of production in the applied volume for the requirements of the internal regional (local) market and for export on the basis of resources reproduction available in the region.

Under conditions of economy crisis the basic principles for effective solution of the problems connected with innovations creation and stimulation and new generation products, including the products for construction business, are:

1. The priority of the purposes and problems of innovative development.
2. The continuity of innovative processes in all the sections of production and management.
3. Perspective orientation of innovative works.
4. Effectiveness and real result from innovations introduction in the workings, production and management.
5. Transfer from the "reactive" form of management to management

on the basis of the analysis and forecasts.

6. Elimination of natural resistance to changes.

7. Division of responsibility, powers and “compulsion” to progress (in innovative sphere), including creation of corresponding institutions.

8. Implementation of scientific approach in decision-making on innovations.

9. Studying and introduction of successful foreign and domestic firms’ experience in the field of innovative development.

10. Informatization at all levels of enterprise’s innovative system functioning.

11. Final demand and formation of wants of the innovative activity results.

The listed positions are strongly dependent on external conditions towards the economy included in the international labour division system. At the same time, some of them, whether Russia or Bulgaria, are defined exclusively by the specificity of concrete economic system. Therefore, in each case it is necessary to find out the provision features of these positions.

Institutional restrictions and the structure of economic system predetermine both its competitive advantages, and the ability to develop and interact with other regions.

The original theorem of economic sector optimum development presented above can be applied both to the estimation of construction development, and mechanical engineering or timber processing complex or other economic system.

The theorem¹ of economic sector optimum structure (in particular, for mechanical engineering) sounds in the following way: the optimum production structure in a machine-building complex, under condition of “non-raw” economy development, is achieved, when output relative increment is equal to the sum of relative increments of closeness indicator and raw dependence indicator of the economy sector ($\Delta y/y = \Delta Z/Z + \Delta i_2/i_2$)².

The general resultant qualitative evaluation of Russian mechanical engineering evolution in the growth period 2000-2008 is reduced to

¹ As this statement demands some proof, that is, formula history, this statement is designated as the theorem. - Author’s note.

² Sukharev O.S. Structural Problems of Russia Economy. – M.: Finance and Statistics, 2010. P.145

the following positions which differ from the positive quantitative interpretation of this sector growth:

1. Structural independence of Russian machine-building complex and the complex itself was low enough in size, and factor $K(t)$ was steadily reducing during the period from 2000 to 2008. It is necessary to note, that only in 1998-2000 the indicator of structural independence increased, when during the post-devaluation period the measures were undertaken for development stimulation of Russia industry (Figure 1). In the growth period 2000-2008 it was steadily decreasing, except for the crisis years of 2008-2009, when some growth of the given indicator was observed for the account of import reduction.

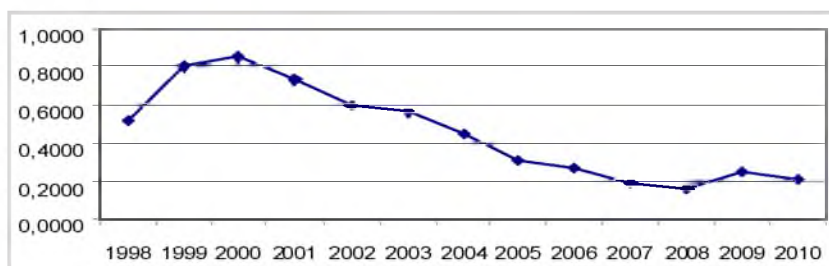


Figure 1. Coefficient Dynamics of Structural Independence (K) of RF Machine-Building Complex

2. The closeness indicator of machine-building complex in 1998-2003 increased, then it began to decrease up to 2008. It is possible to assert, that increase of the closeness level was the reflection of industrial policy aimed at support of domestic industrial systems during this period, especially in 1998-2000, that was reflected in inertial dynamics of this indicator up to 2003. With considerable probability closeness decrease of the sector will lead to decrease in the indicator of structural independence, provoking employment reduction in the sector and production technological degradation. For ten years, from 1998 to 2008 employment in machine-building complex was reduced from approximately 4,8 million to 3 million people. Growth rate of import share of mechanical engineering production overtook several times the growth rate of export share which steadily decreased. Thus, foreign trade balance for machine-building complex became negative, increasing Russian economy dependence on the foreign means of production, component parts, equipment, hardware, etc.

3. The factor of import dependence for mechanical engineering showed steady growth, except for the period 2008-2009, when crisis caused import reduction of mechanical engineering production.

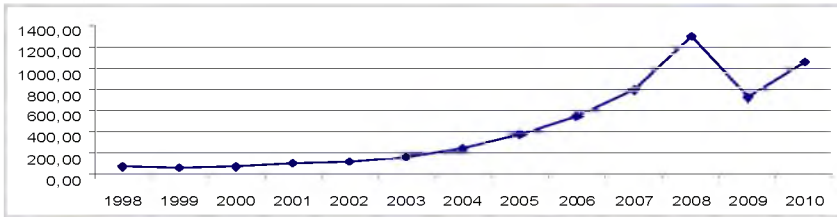


Figure 2. Dynamics of System's Import Dependence Indicator (for Russian mechanical engineering – i2 thousand roubles)

4. Relative output increment in mechanical engineering had a steady tendency to decrease (Figure 3), that could not but affect the production efficiency indicators, the value of solvency of the enterprises, credit facility, etc. Certainly, all the listed moments became difficult to access for machine-building enterprises and for all Russia industrial enterprises in general.

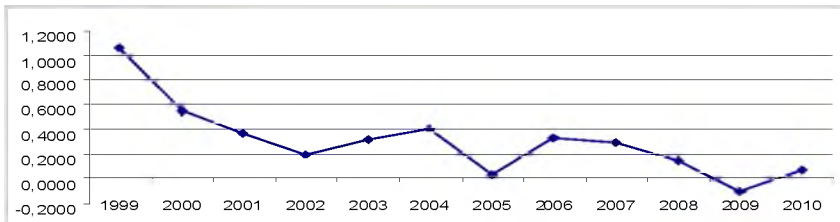


Figure 3. Dynamics of Relative Output Increment of Russian Federation Mechanical Engineering

5. Change of difference value W^3 (Figure 4) gives us the way to define, what production structure was the most expedient on considered time interval from the point of view of purpose $K(t)$. The maximum or minimum $K(t)$ will be reached in the points, where $W = 0$, and the most expedient state will be provided in those points, where W approaches to axis OX most closely. Value W is closest to zero in 2000, 2003 and

³ This elementary model is explained and used in details in my book «Economic Policy and Industry Development»³ which was published in 2011 in the publishing house «Finance and Statistics».

2006. Thus, the highest coefficient of structural independence was in 2000. Hence, at working out of industrial policy it is necessary at least to proceed from the returning the system's parameter $K(t)$ back to 2000. Thus, it is necessary to specify and plan time and stages, after which it will be possible to achieve the given result. At the same time, it is possible to define the so-called "forced goal" as the purpose of industrial policy, that is, to provide such influences on the system which would lead to even more comprehensible value $K(t)$. In this case, economic analysis should answer the question, whether such speeding up of the purpose is probable with the available tools and resources, as well as the state of the machine-building or any other complex, relative which similar purposes will be received?

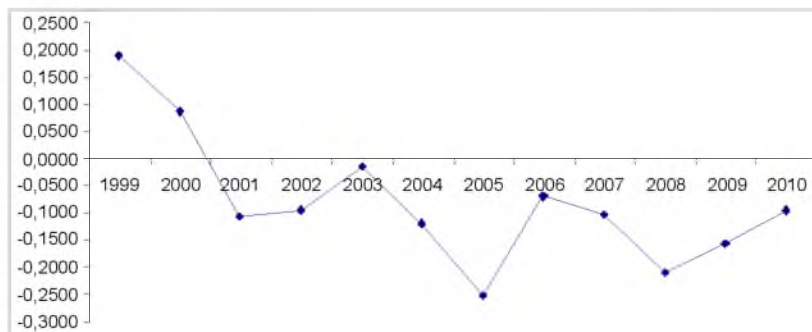


Figure 4. Dynamics of Value $W = Dy/y - (Dz/z + Di_2/i_2)$

Expanding the technique, having constructed regressive equations $y(t)$, $Z(t)$ and $i_2(t)$, it is possible to get function $K(t)$ in an analytical form, and, having investigated it on the extremum and having solved the equation, it is possible to calculate the years, when the coefficient of structural independence was maximum and minimum.

With reference to the machine-building complex, having made the specified calculations, it turned out, that function $K(t)$ has 2 extremums. The first was between 2000 and 2001 and the second was between 2006 and 2007. Considering some discrepancies at drawing up of regression equation, it is possible to consider, that the results have coincided. The first extremum is close to the maximum point, and the second is close to the minimum point. Thus, regressive analysis is proved by the empirical data. The main conclusion is that the worsening process of inter-sector

interactions and structure decline of mechanical engineering steadily goes on, and methods of influence on complex development should proceed from the fact, what structure is necessary to get, that is, to return to the structure, which was the most comprehensible, say, in 2000 and move further from this point. In other words, structural jumps are impossible. It is impossible to carry out regular innovations and due development of various economy sectors, including construction and road building complex, having destroyed complex infrastructure, having lost the market and having refused from instrumentalization of industrial policy.

THE THEOREM OF OPTIMUM STRUCTURE OF ECONOMIC SECTOR DEVELOPMENT

(On the example of engineering industry)

*Professor, Doctor of Economic Sciences Oleg Sukharev
Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Russia*

Abstract: The author suggests the optimum structure model of the sector and, using it, shows development features of domestic mechanical engineering as the basic economic branch for the development of construction, road building complex and housing and communal services. The basic recommendations concerning the influence on the structure of economic sector are formulated in conclusion.

Keywords: optimum structure of economic sector, structural independence of economic system development, theorem, construction, machine-building complex.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

*Проф., д-р э. н. Марина Юденко, асп. Анастасия Ильина
Санкт-Петербургский государственный
инженерно-экономический университет, Россия*

Ключевые слова: строительство, транзакционные издержки, предпринимательская деятельность, хозяйствующий субъект, оппортунизм.

Целью данной статьи является акцентирование внимания на существовании транзакционных издержек в строительстве, которые занимают значительный удельный вес (до 40%) в совокупных затратах на производство строительно-монтажных работ. Такие цифры означают, что в настоящее время чуть меньше половины объема строительных работ производится теми, кто не создает материальный продукт, а занимается перераспределением уже созданной продукции и обеспечением прав пользователей.

Хозяйствующие субъекты в строительстве, неся те или иные затраты, даже не подозревают, что эти затраты являются транзакционными и зависят от того насколько эффективно сформированы институты, регулирующие и координирующие и ограничивающие строительную предпринимательскую деятельность. Они относят такие затраты к производственным затратам и воспринимают как неизбежные затраты в своей деятельности. Введение в экономический анализ понятия транзакционных издержек явилось крупным теоретическим достижением, а признание «небесплатности» процесса взаимодействия между хозяйствующими субъектами позволило совершенно по-новому осветить природу экономической реальности – без понятия транзакционных издержек, невозможно понять, как работает экономическая система и та или иная сфера деятельности и продуктивно проанализировать целый ряд возникающих в ней проблем.

Транзакционные издержки носят универсальный характер, вследствие свойств хозяйствующих субъектов, принимающих управленческие решения, в частности их ограниченной рациональности. Поэтому очевидно, что при анализе транзакционных издержек сле-

дует принимать во внимание взаимосвязь между несовершенством предпринимателей и издержками эксплуатации экономической системы.

По некоторым оценкам в современной рыночной экономике транзакционные издержки составляют от 50 до 60% чистого национального продукта.¹

Транзакционные издержки в строительстве связаны с использованием реальных ресурсов, а именно ресурсов которые требуются для осуществления экономических и социальных транзакций.

Понятие транзакционных издержек было введено Р. Коузом в 1937 г. В статье «Природа фирмы» он пишет, что без транзакционных издержек нет никакой экономической основы для существования фирмы. Статья Коуза стала классической, а имя ученого с тех пор неразрывно связывают с основами транзакционных издержек. В работе «Фирма, рынок, право» Коуз обращает внимание, что мир, не знающий транзакционных издержек, обладает своеобразными свойствами. И далее приводит слова Стиглера о «теореме Коуза»: «Мир с нулевыми транзакционными издержками оказывается столь же странным, как физический мир без сил трения».² И далее Коуз продолжает, что в отсутствие транзакционных издержек не имеет значение правовая система: люди всегда могут договориться, не неся никаких издержек по приобретению, подразделению и комбинированию прав так, чтобы в результате увеличилась ценность производства.

Концепция транзакционных издержек обсуждается в литературе в связи с целым рядом вопросов, которые актуальны и для сферы строительства, например, как можно моделировать транзакционные издержки?

Подходы к данному вопросу различны. В литературе делают попытки дать ответ путем простого расширения положений неоклассики. Например, Д. Фолей вводит транзакционные издержки в стандартную модель совершенной конкуренции, и включает в систему «транзакцию» как аналог деятельности «производство». В соответствии с этим подходом «транзакция как деятельность» не учитывает влияние организационных издержек и в ней игнорируется

¹ Эрик Г. Фуруботн, Рудольф Рихтер «Институты и экономическая теория». СПб: СПбГУ, 2005, с. 54

² Коуз Рональд. Фирма, рынок и право: Пер. с англ. М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxy», 1993. – 192, с.16

связь между трансакционными издержками и степенью информированности предпринимателей в части принятия решений, а принимаемые решения совершенно рациональны. В соответствии с данным подходом трансакция как вид деятельности может осуществляться хозяйствующими субъектами, традиционно являющимися объектом экономического анализа.

Однако, хозяйствующие субъекты функционируют в сфере неполной информации, ограниченных возможностей ее приобретения и соответственно ее платности. В связи с чем, трансакционные издержки влияют на интерпретацию неоклассической экономической теории.

Анализ функционирования строительных предприятий позволил выделить следующие внутренние и внешние корпоративные издержки строительного предприятия.

- *Издержки оформления контрактов (договоров)*

В условиях современного строительного рынка трудно представить себе организацию, которая существовала бы обособленно, не имея каких-либо связей с другими субъектами строительства. Приобретая сырье, материалы и конструкции, осуществляя процесс строительного производства и реализуя продукцию, хозяйствующий субъект устанавливает определенные экономические связи. В условиях рыночной экономики договор приобретает функцию средства правового регулирования отношений и способа перераспределения прав и обязанностей между предпринимателями по их усмотрению. Свобода договора может проявляться во всем, что не урегулировано императивными нормами. Принцип свободы договора предоставляет предпринимателям возможность самостоятельно решать вопросы заключения договора, выбора партнера по договору, определения вида и условий договора. И как следствие, это требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров между предпринимателями об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Сам факт нарушения контрактных обязательств не всегда может быть убедительно верифицирован. Во многих случаях характеристики действий отдельных участников сделки невозможно точно измерить, а в случае инфорсменты, осуществляемого «третьей стороной», невозможно определить их соответствие (или противоречие) условиям контракта. Тем самым неизбежно суживается и сфера, на которую распространяется контрактная дисциплина.

• *Издержки на исследование потребителей*

Основной принцип менеджмента качества, обозначенный национальным стандартом ГОСТ Р ИСО 9000-2008 заключается в том, что предприятия зависят от своих потребителей и поэтому должны понимать их текущие и будущие потребности, выполнять их требования и стремиться превзойти их ожидания. Сущность бизнеса, его направленность и шансы на успех определяет не то, что предприятие думает о своей продукции, а то, что потребитель думает о покупке. Строительное предприятие должно выяснить все требования конечного потребителя, даже если между организацией и конечным потребителем продукции нет прямых контактов. Применение принципа «ориентация на потребителя» обычно проявляется в:

- понимании потребностей и ожиданий потребителей;
- обеспечении соответствия целей и задач организации потребностям и ожиданиям потребителей;
- распространении информации о потребностях и ожиданиях потребителей внутри организации;
- определении удовлетворенности потребителей и результатов действий.

• *Издержки ведения переговоров*

Рынок, безусловно, способствует установлению процедур и норм, посредством которых стороны приходят к соглашению, так что предпринимателям легче предвидеть, какого рода сделка будет заключена. Но в тоже время рынок требует отвлечения значительных средств на ведение переговоров при заключении контрактов. Даже при наличии типовых контрактов предприниматели тратят средства на командировки, использование транспорта, бензина, услуги водителей.

• *Издержки на проведение и участие в тендерных торгах*

Подрядные торги в соответствии с Положением о подрядных торгах в Российской Федерации могут проводиться при размещении заказов на:

- строительство, реконструкцию и капитальный ремонт предприятий, зданий и сооружений производственного и непроизводственного назначения, в том числе на условиях «под ключ»;
- выполнение проектных, инженерно-изыскательских, конструкторских, строительных, монтажных, пусконаладочных и других видов работ;

- поставку комплектного технологического оборудования, в том числе на условиях «под ключ»;
- управление проектом, консультирование, надзор;
- любые технически и организационно обоснованные сочетания указанных работ и услуг.

Такого рода издержки включают издержки на формирование пакета тендерных документов, расходы на посещение строительной площадки и др. Цена тендерных документов определяется суммой затрат на их подготовку (без затрат на разработку проектной документации в строительстве), издание и доставку претенденту. В ходе подготовки тендерной документации заказчик несет расходы по оплате труда членов тендерной комиссии, по предварительному изучению конъюнктуры рынка, проспектов фирм, технических описаний продукции, по ознакомлению с потребительскими характеристиками продукции непосредственно у производителей.

В налоговом учете у организации, которая выиграла конкурс, проблем с учетом затрат при расчете налога на прибыль не возникнет. Такие расходы относятся к прочим расходам, связанным с производством и реализацией. А вот в случае неудачи на торгах еще совсем недавно вопрос решался не в пользу предпринимателей. Налоговики настаивали на том, что учесть затраты на проигранный тендер нельзя. Аргументация их звучала так: поскольку расходы на участие в конкурсе, который был проигран, не приводят к получению дохода, то не выполняется одно из условий признания расходов, установленных ст. 252 НК РФ. На сегодняшний день мнение представителей налоговых органов и Минфина поменялось – расходы организаций, проигравших тендерные торги, относят на внереализационные расходы, однако должны быть выполнены определенные условия: тематика тендера должна соответствовать основному виду деятельности, затраты должны быть подтверждены документально.

Таким образом, налицо наличие транзакционных издержек, как у организаторов, так и участников тендерных торгов. Причем расходы участников, не выигравших тендерные торги можно считать транзакционными и до последнего времени они не учитывались налоговыми органами при исчислении налога на прибыль.

• *Издержки оценки качества и контроля качества продукции, работ, услуг*

Издержки на получение информации о качестве реализованной

продукции, на наш взгляд, важны, так как мониторинг качества продукции поможет в дальнейшем избежать производственных издержек предпринимателя, связанных с несоответствиями (браком, дефектами) и завоевать доверие потребителя. В строительстве к таким издержкам относятся издержки контроля качества строительной продукции, выполняемых работ и оказываемых услуг после ее получения потребителем. К этому виду издержек относятся затраты на сбор информации о количестве обращений потребителей к производителям продукции, о стоимости гарантийного ремонта, о количестве поездок представителей застройщиков (подрядчиков) к потребителю, о количестве рекламаций и пр. Помимо издержек по поиску информации, существуют издержки по ее применению – это издержки предпринимателя на применение информации при организации сбыта продукции, издержки на рекламу (продвижение).

- *Издержки по государственной регистрации прав собственности на недвижимое имущество*

В строительстве к таким затратам относят затраты, необходимые для оформления и защиты прав собственности предпринимателя. Сюда могут быть отнесены издержки на подготовку учредительных документов организации, нотариальные расходы, на регистрацию сделок. Нередко строительные компании имеют в собственности земельные участки, производственные базы, офисы – наличие такой собственности предполагает и затраты на ее оформление – на государственную регистрацию прав собственности, затраты на услуги юристов.

- *Издержки на выкуп, аренду, залог имущества*

Данный вид издержек включает затраты на оформление аренды на земельные участки, выкуп земли в собственность, на залог имущества и пр.

- *Издержки оппортунистического поведения*

О. И. Уильямсон различает две основных формы оппортунистического поведения.³ Первая носит название «морального риска», а вторая «вымогательство». «Моральный риск» возникает в том случае, когда одна сторона по договору рассчитывает на другую сторону, а получение реальной информации о ее поведении требует больших издержек или невозможно. Это самый скрытый и, с точки

³ Оливер У. Уильямсон. Экономические институты капитализма. Лениздат, 1996 г., 465 с.

зрения экономической теории, самый интересный элемент транзакционных издержек, к которым относят издержки, связанные, в первую очередь, с более или менее замаскированным уклонением (но не прямым отказом) участников сделки от выполнения взятых на себя обязательств. Примером «морального риска» является отлынивание, когда сотрудник не выполняет свои обязанности в полном объеме и выявление такого факта зачастую требует создания дорогостоящих и малоэффективных систем контроля со стороны администрации. Для любого руководителя анализ эффективности работы сотрудников является одной из основных задач. С другой стороны, издержки по созданию систем контроля деятельности сотрудников могут оказаться малоэффективными и требующими дополнительных затрат. Тем не менее, одной из задач в работе управленческого аппарата как раз и является снижение этого рода издержек. Еще одним примером таких издержек является преднамеренное невыполнение контрагентом своих обязательств по договору. К издержкам оппортунистического поведения относят и расходы, связанные с вымогательством. Под вымогательством понимается ситуация, при которой ведение бизнеса по технологическим или иным причинам возможно только при наличии определенных факторов. Если один из этих факторов вдруг будет выведен из общего процесса, то в результате этого могут возникнуть существенные потери для остальных участников.

Оппортунистическое поведение свойственно всем участникам строительного процесса. Строительство зданий и сооружений является сложным и длительным процессом, в котором задействовано большое количество участников – инвесторов, заказчиков, застройщиков, проектировщиков и подрядчиков и др. Каждому из участников свойственно оппортунистическое поведение и связанные с ним затраты в конечном итоге ложатся на потребителя строительной продукции, которому также свойствен оппортунизм.

Примеры оппортунистического поведения в строительстве

Строительство считается наиболее оппортунистическим видом экономической деятельности в экономике.

Наиболее распространенные направления оппортунистического поведения – это мошенничество, получение взяток и незаконное предпринимательство.

Мошенничество. Типичным примером является ситуация, ког-

да застройщик в корыстных целях присваивает полученные от физических лиц – дольщиков денежные суммы, а своих обязательств не выполняет, при этом деньги расходуются на удовлетворение собственных нужд. Кроме того, подрядчик может растратить в своих интересах деньги дольщиков, сославшись на непредвиденные траты в связи с повышением цен на материалы. Также застройщики могут предложить внести дополнительные средства или намеренно затягивать строительство, превращая в долгострой.

Незаконное предпринимательство. Отсутствие у строительной организации государственной регистрации, в случае извлечения крупного дохода может повлечь для руководителя обвинение в незаконном предпринимательстве. Кроме того, нередки случаи, когда строительная организация, которая вроде бы собирается заниматься строительством домов, уже на первоначальном этапе допускает множество нарушений, в том числе, земельного, градостроительного и экологического законодательства. То есть предполагаемое строительство ведется без получения экологической экспертизы, без оформления необходимой разрешительной документации. Параллельно происходит присвоение денежных средств вкладчиков. С целью избежания ответственности руководители строительных организаций следуют стандартному плану, а именно: происходит смена руководителей, реорганизация предприятия, назначение новых директоров, признание прежних договоров недействительными.

Взятки. Злоупотребления должностных лиц в этой сфере возникают и в результате непоследовательных действий региональных органов исполнительной власти и местного самоуправления, избирательного подхода к инвесторам и застройщикам. Огромных затрат времени требуют согласования разрешительной документации на строительство и подключение к сетям газо-, водо- и теплоснабжения. В частности, только перед началом самого строительства необходимо получить около 50 согласований и разрешений, что занимает не менее полугода. Распространенность взяточничества в строительной сфере в определенной степени обусловлена и значительным количеством проведения проверок, осуществлением различных видов надзора (архитектурно-строительного, авторского, технического и др.). Решение подобных вопросов требует значительных временных и материальных затрат, в связи с чем, нередко делается за взятку.

Приведем имеющиеся данные о количестве нарушений опор-

тунистического характера в строительстве (в % от общего количества уголовных дел в строительстве):

- в выделении органами исполнительной власти либо органами местного самоуправления земельных участков под строительство 22,2%;

- в выдаче ордеров под строительство 11,1%;

- в уменьшении штрафных санкций и решении других вопросов 5,6%;

- в выдаче лицензий на проектирование зданий и сооружений, строительство зданий и сооружений, инженерные изыскания для строительства зданий и сооружений 11,1%;

- в выдаче разрешений на производство строительного-монтажных работ 5,6%;

- в осуществлении архитектурно-строительного, авторского и технического надзора 5,6%;

- в осуществлении контроля и надзора за ходом строительства 11,1%;

- в приемке госкомиссией в строй законченных объектов строительства 5,6%;

Известно, что предприниматели стремятся минимизировать издержки и максимизировать полезность (прибыль). Снижение производственных издержек не вызывает особых вопросов, с ними все предельно ясно – необходимо внедрять новую технику, совершенствовать технологию производства, применять прогрессивные материалы, но со снижением транзакционных издержек дело обстоит гораздо сложнее, если учесть, что увеличение таких издержек сопровождается развитием различных форм предпринимательских отношений, происходящих в рамках общественного прогресса. Главный путь к их снижению – это уменьшение неопределенности среды за счет устойчивых и эффективных социальных институтов, которые с позиций неонституционализма являются экзогенными ограничениями предпринимательской деятельности с одной стороны, а с другой стороны, создают условия для эффективной предпринимательской деятельности.

В заключение отметим, что в современных рыночных условиях имеют место на существование два основных подхода к моделированию транзакционных издержек, в рамках которых существуют и развиваются многие модели. Согласно первому подходу (неоклас-

сическому) ситуация в экономике может быть представлена так, как если бы существовала одна единственная рыночная дата, в течение которой заключаются все контракты на все времена. Транзакционные издержки равны нулю, система равновесна.

Другой подход, которого придерживаются авторы статьи, предлагает рассматривать функционирование рыночной экономики и хозяйствующих субъектов в условиях неполноты информации, контрактов и прав собственности, платности информации и условиях неравновесности системы.

TRANSACTION COSTS IN ENTREPRENEURS CONSTRUCTION ACTIVITY

*Professor, Doctor of Economic Sciences Marina Yudenko,
Ph.D. student Anastasiya Ilina
Saint-Petersburg State University of Engineering and Economics, Russia*

Abstract: The article focuses on the importance and relevance of economic category in business such as transaction costs. In the article were identified characteristics of transaction costs in the construction and analyzed costs related to opportunistic behavior of entrepreneurs in the construction.

Keywords: construction, transaction costs, entrepreneurship, business entity, opportunism.

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

*Проф., д-р э. н. Николай Чепаченко
Санкт-Петербургский государственный
инженерно-экономический университет, Россия*

Ключевые слова: конкурентная среда, рынок жилищного строительства, строительные организации, конкурентоспособность, сравнительные преимущества, методы оценки.

Обеспечение конкурентоспособности национальной экономики является приоритетной стратегической задачей государств, стремящихся к росту и развитию своей экономики. Вступление России в состав ВТО, усиление процессов глобализации рынков и внедрение технологических и управленческих инноваций в сфере промышленно-гражданского строительства, усиливают интенсивность конкуренции среди участников строительного рынка.

Конкуренция является неотъемлемой частью рыночной экономики и актуальной задачей коммерческих организаций, в том числе строительных организаций, функционирующих на рынке жилищного строительства, является поиск источников обеспечения своей конкурентоспособности, реализуя более совершенные методы и модели стратегического и конкурентного анализа, применяя более успешные методы управления процессами удержания и наращивания своего конкурентного преимущества. Исходным условием обеспечения рационального управления процессом повышения конкурентоспособности строительных организаций является осознание проблемы конкурентоспособности со стороны их собственников и топ-менеджеров.

В статье предпринята попытка структуризации проблемных вопросов обеспечения и развития конкурентоспособности строительных организаций, функционирующих на российском рынке жилищного строительства. Структуризация предусматривает идентификацию теоретико-методологических и методических аспектов, отражающих содержание и рекомендуемые направления решения проблемных вопросов. В составе теоретико-методологических аспектов решения исследуемой проблемы рекомендуется выделить:

- уточнение базовых категорий, характеризующих процессы конкуренции и конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, в том числе строительных организаций, функционирующих на рынке жилищного строительства, в комплексной взаимосвязи с решением проблемных вопросов развития конкурентной среды на рынке жилья; это позволяет развить понятийный и концептуальный аппарат в решении проблемы обоснования методов оценки конкурентоспособности строительных организаций в комплексной взаимосвязи с параметрами фокуса конкуренции на рынке городского жилищного строительства;

- обоснование концепции формирования правового и организационного механизма развития рынка жилищного строительства, ориентированного на ограничение уровня монополии вертикально интегрированных крупных строительных компаний на рынке жилищного строительства в целях создания благоприятной рыночной среды для развития малого и среднего строительного бизнеса на рынке жилья; это позволяет стимулировать формирование необходимой конкурентной среды и обеспечить ужесточение конкурентной борьбы строительных организаций за потребителей объектов жилищного строительства;

- обоснование методологических принципов управления процессом формирования конкурентной среды на рынке жилищного строительства в комплексе необходимых мер государственного вмешательства и бизнес-сообщества в развитие рынка жилищного строительства;

- развитие научных подходов к типологии и классификации конкуренции на строительном рынке, в том числе на рынке жилищного строительства;

- развитие концептуальных подходов к измерению уровня концентрации и силы конкуренции на строительном рынке; это позволяет идентифицировать закономерности и тенденции изменения конкуренции на рынке, осуществлять мониторинг уровня конкуренции, выявлять преобладающие типы конкуренции и степень проявления агрессивности конкурентной среды;

- развитие научных подходов к обоснованию корпоративных и конкурентных стратегий коммерческих организаций, в том числе строительных организаций, в целях создания эффективных стратегий их конкурентного преимущества;

- развитие концептуальных подходов к идентификации природы и источников формирования конкурентного преимущества в деятельности строительных организаций на рынке жилищного строительства в целях осуществления ими успешного мониторинга и целенаправленного управления процессом удержания конкурентоспособности.

К составу значимых методических аспектов структурирования актуальных направлений решения исследуемых проблемных вопросов целесообразно отнести:

- совершенствование методов и моделей осуществления стратегического и конкурентного анализа в строительстве;

- развитие методов оценки и мониторинга конкурентоспособности строительных организаций, позволяющих применять обоснованные, отвечающие потребностям практики, методики оценки конкурентоспособности строительных организаций, их строительной продукции (работ, услуг), отражающие особенности конкуренции на рынке жилищного строительства;

- совершенствование методов идентификации, анализа и оценки ресурсов и способностей строительных организаций в целях реализации их сравнительного преимущества внутренней среды по наращиванию потенциала конкурентоспособности;

- развитие методов анализа и оценки влияния факторов на конкурентоспособность строительных организаций и реализацию их сравнительного преимуществ, позволяющих выявить тенденцию возрастающей неустойчивости окружающей среды и реализацию потенциала в наращивании своего конкурентного преимущества посредством инноваций и модернизации, что по мнению исследователей¹ гораздо важнее, нежели изначальная обеспеченность организаций ресурсами, хотя дефицит ресурсов и способен подтолкнуть к развитию способностей – субинститутов;

- совершенствование методов обоснования альтернативных стратегий, организационных структур и систем управления, позволяющих создавать и внедрять стратегии успешного конкурентирования на внутреннем рынке и глобальном уровне;

- развитие методов и моделей формирования конкурентного преимущества строительных организаций за счет дифференциации

¹ Грант Р.М. Современный стратегический анализ. 5-е изд. / Пер. с англ. под ред. В.Н. Фунтова. – СПб.: Питер, 2011. – 560 с.

и диверсификации их деятельности;

- развитие методов выявления, анализа и оценки изменения тенденций в области стратегического управления процессом обеспечения и удержания конкурентного преимущества строительных организаций.

Представленная структуризация проблемных вопросов позволяет целенаправленно исследовать возможности их решения. В этой связи целесообразно изначально обратиться к проблеме, отражающей несовершенство понятийного аппарата трактовки «конкурентоспособности» как экономической категории, сопряженной с проблемой идентификации фокуса конкуренции и поиском источников формирования конкурентного преимущества строительных организаций.

Успешное решение проблемы повышения конкурентоспособности строительных организаций сопряжено с необходимостью выявления природы, источников и механизмов создания конкурентных преимуществ. Исследователи в области стратегического рыночного управления² и современного стратегического анализа³ основными компонентами выявления конкурентного преимущества в деятельности коммерческих организаций выделяют⁴:

- необходимость глубокого понимания природы и процесса рыночной конкуренции;
- возможности адекватного анализа внешних источников формирования конкурентного преимущества и выявления ключевых факторов успеха, необходимых для удовлетворения потребностей клиентов и выживания в условиях конкуренции;
- возможности качественного анализа внутренних факторов, характеризующих способности и ресурсы фирмы, позволяющих создавать устойчивое конкурентное преимущество.

Подобный подход характеризует обобщенную схему (рис. 1) идентификации направлений выявления источников конкурентного и сравнительного преимущества коммерческих организаций.

² Аакер Д.А. Стратегическое рыночное управление. 7-е изд. / Ред. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2011. – 496 с.

³ Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Портер; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 715 с.

⁴ Портер М. Международная конкуренция / Пер. с англ. Под ред. и с предисловием В.Д. Цетина. – М.: Международные отношения, 1993. – 374 с.

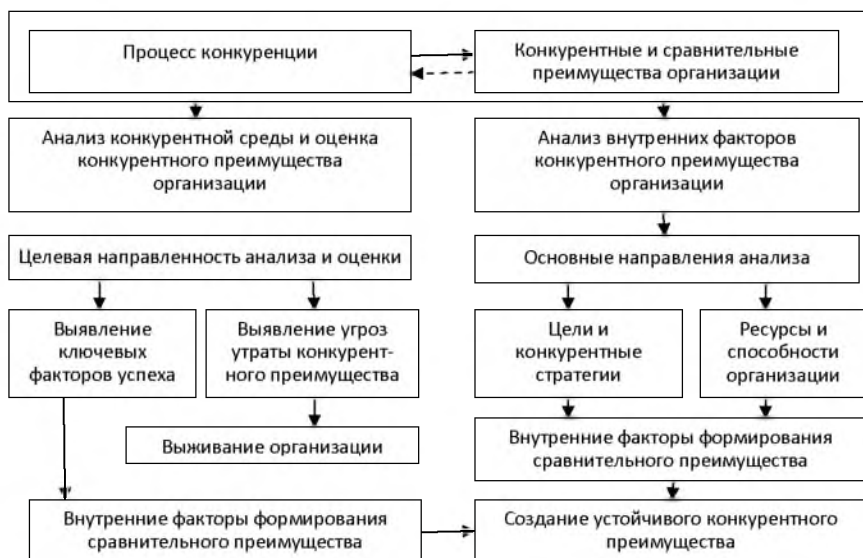


Рис. 1. Схема идентификации направлений выявления источников конкурентного и сравнительного преимущества строительных организаций

Данная схема как позитивна, так и дискуссионна, с нашей точки зрения, по ряду аспектов:

- во-первых, она ориентирует на взаимосвязь процессов конкуренции с конкурентными и сравнительными преимуществами, что акцентирует наше внимание на те процессы, которые свойственны конкурентной среде, но при этом неочевидна роль природы и процесса обеспечения и оценки конкурентоспособности строительной организации;

- во-вторых, в схеме не представлен анализ сравнения с конкурентами, а роль внутренних факторов в формировании конкурентного и сравнительного преимущества организации неоднозначна, так как любое преимущество организации может стать ее конкурентным преимуществом, на что обращают внимание исследователи⁵.

Таким образом, следует отметить, что процесс научного поиска и объяснения природы и причины возникновения конкурентных преимуществ в деятельности хозяйствующих субъектов в рыночной сре-

⁵ Пригожин А.И. Методы развития организации. – М.: МЦФЭР, 2003. – 864 с.

де привело к проявлению ьразноплановых трактовок характеристики конкурентного преимущества коммерческих организаций (табл. 1).

Таблица 1

Отличительные особенности характеристики понятия конкурентного преимущества коммерческих организаций

№ п/п	Характеристика понятия	Отличительный признак	Первоисточник
1	Конкурентное преимущество – активы и характеристика фирмы (оборудование, позволяющее экономить затраты, торговые марки на технически прогрессивную продукцию, право собственности на сырье и материалы и т.д.), дающие ей преимущество над соперниками в конкуренции	Оборудование, торговые марки, права собственности	Словарь по экономике ⁶
2	Конкурентное преимущество организации (фирмы) – превосходство, высокая компетентность фирмы в какой-либо области деятельности или выпуске товара по сравнению с конкурирующими фирмами	Способности организации (превосходство, компетентность)	Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхудинов ⁷
3	Конкурентное преимущество – результат осуществления множества отдельных видов деятельности, входящих в состав процессов разработки, производства, маркетинга, доставки и обслуживания каждого продукта компании	Достижения фирмы в глазах клиентуры	М. Портер ³
4	Конкурентные преимущества – достижения фирмы, которые выгодно отличают ее в глазах клиента от других фирм	Достижения фирмы в глазах клиентуры	А.И. Пригожин ⁵

Анализ приведенных характеристик показывает, что исследователи не отражают связь данного понятия с процессом конкуренции, а это не способствует пониманию необходимости разграничения понятий конкурентного и сравнительного преимущества организаций, что затрудняет объективность выявления природы проявления и оценку конкурентоспособности организации.

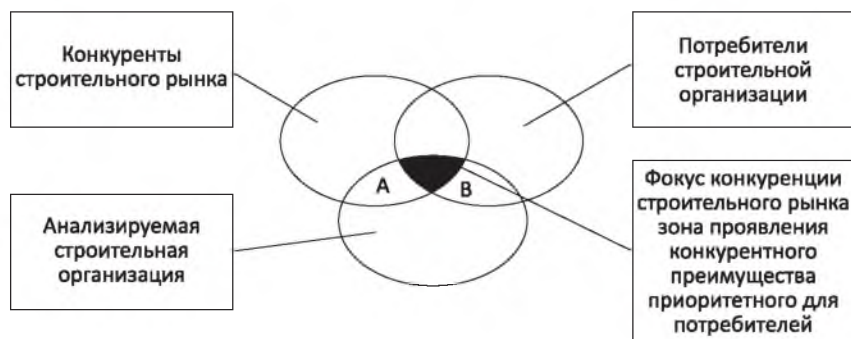
Дать определение конкурентному преимуществу, как справед-

⁶ Словарь по экономике. Пер. с англ. Под ред. П.А. Ватника. – СПб.: Экономическая школа, 2004. – 752 с.

⁷ Райзберг Б.А., Фатхудинов Р.А. Управление экономикой. Учебник. – М.: ЗАО «Бизнес-школа Интел-Синтез», 1999. – 784 с.

ливо отмечает автор учебника по современному стратегическому анализу Роберт Грант¹, довольно сложно и определяется тем, на каком основании следует идентифицировать природу проявления этого преимущества с учетом фокуса конкуренции.

В нашем понимании понятие конкурентоспособность строительной организации характеризуется отражением взаимосвязи данного понятия с фокусом конкуренции на строительном рынке. В этой связи под конкурентоспособностью строительной организации нами понимается ее способность успешно конкурировать на занимаемом сегменте строительного рынка по тем параметрам конкурентоспособности, которые проявляются в фокусе конкуренции данного сегмента строительного рынка (рис. 2).



А, В – зоны проявления сравнительного преимущества относительно конкурентов

Рис. 2. Схема проявления фокуса конкуренции на строительном рынке

Данное уточненное понятие, в отличие от выявленных в ходе исследования понятий конкурентоспособности организаций:

- отражает непосредственную связь с процессом конкуренции, проявляемой в фокусе конкуренции строительного рынка, что отвечает пониманию природы проявления конкурентоспособности строительной организации на занимаемом сегменте строительного рынка;
- ориентирует на оценку конкурентоспособности строительной организации по тем параметрам, которые определяются фокусом конкуренции на строительном рынке;
- обуславливает необходимость разграничения понятий конкурентного и сравнительного преимущества строительной организации перед конкурентами в наращивании потенциала своей конкуренции

тоспособности за счет применяемых ресурсов и способностей.

Таким образом, наше внимание обращается на то, что внутриотраслевая конкуренция на рынке жилищного строительства является итогом проявления борьбы за конкурентное преимущество, при котором конкуренты соперничают друг с другом за привлечение платежеспособных потребителей и получение своего позиционного и сравнительного преимущества за счет ключевых факторов успеха. В этой связи задачей нашего исследования является идентификация ключевых факторов успеха в обеспечении сравнительного преимущества строительной организации и последующий всесторонний анализ, определяющий способности и возможности организации по смещению своего сравнительного преимущества в фокус конкуренции в целях реализации своего конкурентного преимущества на рынке жилищного строительства.

Для этого мы должны идентифицировать основные потребительские предпочтения, то станет отправной посылкой всей логической цепочки выявления, анализа и оценки степени воздействия ключевых факторов успеха в обеспечении сравнительного преимущества организации. Так, если выбор потребителей основан прежде всего на самых низких ценах и если способность строительных организаций сохранять цены на первичном рынке жилья зависит от качества применяемых ресурсов, их эффективности, от масштаба продаж, то ключевое значение приобретают факторы, определяющие издержки, качество и эффективность ресурсов, объем продаж и приемлемая прибыльность для конкурентов (табл. 2).

Таблица 2

Идентификация, анализ и оценка воздействия ключевых факторов успеха строительных организаций в реализации своего сравнительного преимущества над конкурентами

Экономические эффекты сравнительного преимущества относительно конкурентов	Исчисляемые экономические параметры для организации и конкурента в целях анализа и оценки	Рекомендуемые мультипликативные модели для анализа и оценки	Оценка ключевых факторов успеха организации в сравнительном преимуществе над конкурентами
1	2	3	4
Прибыль от продаж (Пр) Выручка от продаж (Вр)	$\frac{\text{Пр}}{\text{Вр}} = \text{Ро}$ (рентабельность продаж, оборота) $\frac{\text{Пр}}{\text{Р}} = \text{Рр}$ (рентабельность ресурсов)	$\text{Пр} = \text{Вр} * \text{Ро}$ $\text{Пр} = \text{Р} * \text{Рр}$	
Совокупность применяемых ресурсов (Р) – материально-вещественных, трудовых, финансовых, организационных и др. Себестоимость продаж (Ср)	$\frac{\text{Пр}}{\text{Ср}} = \text{Рп}$ (рентабельность продукции) $\frac{\text{Вр}}{\text{Р}} = \text{Ор}$ (отдача ресурсов или ресурсоотдача)	$\text{Пр} = \text{Ср} * \text{Рп}$ $\text{Вр} = \text{Р} * \text{Ор}$ $\text{Пр} = \text{Р} * \text{Ор} * \text{Ро}$	

Суммарная оценка проявления ключевых факторов успеха анализируемой организации над конкурентами позволяет оценить сильные и слабые стороны строительной организации и целенаправленно управлять процессом обеспечения своего сравнительного и конкурентного преимущества, начиная с этапа мониторинга до смещения сравнительного преимущества в конкурентное. Критерием успешности управления данным процессом рекомендуется рассматривать соотношения:

- темпов формирования сравнительного преимущества самой организации:

$$I_{Пр} > I_{Вр} > I_{Р}; \quad (1)$$

- темпов формирования сравнительного преимущества организации относительно конкурентов:

$$\frac{I_{Пр}}{Пр.к} > \frac{I_{Вр}}{Вр.к} > \frac{I_{Р}}{Р.к}; \quad (2)$$

$$\frac{Цр}{Ср} = \frac{Ср + Пр}{Ср} = (1 + Пр); I_{(1+Пр)} > I_{(1+Пр^k)}, \quad (3)$$

где C_r – цена реализации (продаж) строительной продукции (работ, услуг).

Для ситуации ценовой конкуренции на рынке жилищного строительства рекомендуется дополнить анализ комплексной оценкой:

- сравнительного преимущества по эффекту масштаба производства:

$$Вр = Цр * O \Rightarrow \Delta V_p^O = \Delta V_p * \frac{\ln I_O}{\ln I_{Вр}}, \quad (4)$$

где O – объем продаж продукции

- конкурентного преимущества по эффекту цены реализации:

$$\Delta V_p^{Цр} = \Delta V_p * \frac{\ln I_{Цр}}{\ln I_{Вр}}, \quad (5)$$

Возможности анализа и оценки изменения темпов роста объемов и цены на первичном рынке жилья (табл. 3) позволили провести качественный анализ изменения конкурентной среды на рынке жилищного строительства (табл. 4).

Результаты проведенного анализа вскрывают комплекс проблемных вопросов, характеризующих дефицит предложения производителей строительной продукции, недостаточный уровень развития ценовой конкуренции, монополизацию крупных строительных компаний с вертикальной интеграцией на рынке жилищного строительства, что обуславливает необходимость должного государственного вмешательства для развития конкурентной среды на данном рынке и реализацию комплекса мер по повышению конкурентоспособности отечественных строительных организаций.

Таблица 3

**Взаимосвязь общей тенденции
и характеристики рынка жилищного строительства**

№ п/п	Сложившаяся (прогнозируемая) тенденция на рынке жилищного строительства	Общая характеристика изменения конкурентной среды на рынке жилищного строительства
1.	$I_v > I_p$, где I_v – индекс роста (снижения) объема ввода в действие жилых домов; I_p – индекс роста (снижения) средней цены 1кв. м общей площади на первичном рынке жилья	Благоприятная рыночная ситуация для развития конкурентной среды
2.	$I_v < I_p$	Благоприятная рыночная среда для монополизации рынка жилищного строительства
3.	$I_v = I_p$	Благоприятная рыночная среда для перехода от монополизации к развитию конкурентной среды

Таблица 4

Результаты анализа конкурентной среды, определяемые соотношением темпов роста цен и объемов продаж на рынке жилищного строительства РФ за 2000-2011 гг.

№ п/п	Общая тенденция на рынке жилищного строительства	Соотношения в темпах роста цены и объема продаж	Период проявляемого соотношения в темпах роста за 2000-2011 гг.	Характеристика рынка жилищного строительства
1.	$I_v > I_p$	$I_v > 1$ $I_p > 1$	2007г. (2,37>1,131)	Благоприятная рыночная среда для развития неценовой конкуренции
		$I_v > 1$ $I_p < 1$	2011г (1,067>0,907)	Благоприятная рыночная среда для развития ценовой конкуренции
		$I_v < 1$ $I_p < 1$	2009г. (0,935>0,909)	Кризис роста рынка жилищного строительства. Ситуация ужесточения ценовой конкуренции

2.	$I_v < I_p$	$I_v < 1$ $I_p > 1$	2010г. (0,975<1,009)	Кризис роста рынка жилищного строительства и усугубления монополизации рынка
		$I_v > 1$ $I_p > 1$	2001г.(1,046<1,218) 2002г.(1,066<1,124) 2003г.(1,077<1,261) 2004г.(1,126<1,275) 2005г.(1,063<1,220) 2006г.(1,061<1,426)	Благоприятная среда для монополизации рынка жилищного строительства и ограничения развития конкурентной среды
		$I_v < 1$ $I_p < 1$	Не наблюдалось за весь анализируемый период 2000 – 2011гг.	Кризис роста рынка жилищного строительства и развития ценовых войн
3.	$I_v = I_p$	$I_v > 1$ $I_p > 1$	Не наблюдалось за весь анализируемый период 2000 – 2011гг.	Благоприятная рыночная среда для развития конкурентной среды
		$I_v < 1$ $I_p < 1$		Кризис роста рынка жилищного строительства и ужесточения ценовой конкуренции

**PROBLEM QUESTIONS OF DEVELOPMENT
OF THE COMPETITION OF THE CONSTRUCTION
ORGANIZATIONS IN THE RUSSIAN MARKET
OF HOUSING CONSTRUCTION**

*Professor, Doctor of Economic Sciences Nikolay Chepachenko
Saint-Petersburg State University of Engineering and Economics, Russia*

Abstract: The article is an attempt to structure the problematic issues of development and competitiveness of construction companies, operating in the Russian market housing. The analysis reveals a set of problematic issues that characterize the supply shortage of manufacturers of construction products

Keywords: competitive environment, market of housing construction, construction organizations, competitiveness, comparative advantages, assessment methods..

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЯМИ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

*Проф., д-р э. н. Лариса Селютина
Санкт-Петербургский государственный
инженерно-экономический университет, Россия*

Ключевые слова: стратегическая адаптация, управленческий консалтинг, инвестиционно-строительная сфера.

Процесс совершенствования системы управления строительной сферой, на наш взгляд, должен основываться на формировании научно-обоснованной стратегии инновационного развития строительных предприятий, адаптированной под современные неравновесные условия хозяйствования. Активизируются рыночные процессы – возрастает необходимость совершенствования управленческого инструментария в организациях, участвующих в этих процессах. Причем основное направление такого совершенствования – повышение уровня адаптивности организаций в динамично развивающейся внешней среде. Это означает, что основным источником прироста конкурентных преимуществ в рамках управленческой конкуренции является конструктивное использование принципа рыночной адаптации субъектов инвестиционно-строительной сферы.

Адаптация предприятий инвестиционно-строительного комплекса как процесс, а значит и адаптивность как свойство, охватывают два аспекта. Первый, связан с технологией строительного производства и формами его организации (производственно-строительная адаптивность), а второй – с изменениями рыночной конъюнктуры такими, как: потребительский спрос, структура смежных организаций, организаций – поставщиков и посредников, интенсивность конкуренции, регламенты производственно-рыночной деятельности строительных организаций и т.п. Существование этих изменений вынуждает субъектов инвестиционно-строительного комплекса к формированию конъюнктурной адаптивности, предполагающей необходимость реагирования на изменения, происходящие в короткие промежутки времени.

Рассматривая структуру стратегической адаптации, как компонент более общего понятия рыночной адаптации строительных пред-

приятый, не трудно заметить, что ее элементы в различной степени подвержены влиянию коммуникативных факторов – факторов взаимодействия. При формировании управленческих решений (*УР*) по стратегической адаптации следует, с одной стороны, решать задачи в области производственно-строительной адаптации, означающей необходимость достижения соответствия продукции современным производственно-технологическим параметрам и другим параметрам, адекватным общественным представлениям о качестве строительной продукции, работ и услуг. Это достигается на основе последовательного внедрения инноваций в деятельность строительного предприятия (организации). При этом производственно-строительная адаптация может быть реализована за счет реализации инновационных стратегий.

С другой стороны, формирование стратегической адаптации необходимо ориентировать на рационализацию процесса взаимодействия с основными (стратегически значимыми) субъектами рыночной среды.

УР в области стратегической адаптации следует разрабатывать комплексно. Комплексность в данном случае означает, что при осуществлении инновационной политики необходимо использовать преимущества взаимодействия, и наоборот – развивая взаимодействия искать дополнительные инновационные возможности.

Если обратиться к конкурентной диффузии в инвестиционно-строительной сфере, то с точки зрения стратегической адаптации строительных предприятий (организаций) возможно формирование следующих стратегий:

- стратегия увеличения конкурентных преимуществ с целью перехода в другую конкурентную группу;
- стратегия укрепления или удержания рыночных позиций в той конкурентной группе, к которой принадлежит данное предприятие;
- смешанная стратегия, сочетающая признаки той и другой.

Первую из этих стратегий можно однозначно характеризовать как активную. Ее реализация возможна только на основе реализации инновационных решений, причем таких, которые осуществляются представителями конкурентных групп. В этом случае инновационная стратегия может строиться с использованием методов бенчмаркинга.

Вторая из представленных стратегий – стратегия укрепления или удержания конкурентных позиций в группе инсайдеров инвестици-

онно-строительного рынка может быть и активной и пассивной в зависимости от внешних условий, в которых она осуществляется. Если она реализуется на стадии роста и развития данного рынка, то стратегию укрепления конкурентных преимуществ можно считать активной, а удержания этих преимуществ – пассивной. Если инвестиционно-строительный рынок находится в стадии стагнации и кризиса, то и стратегия укрепления конкурентных преимуществ, и стратегия их удержания могут быть охарактеризованы как активные в том случае, когда они реализуются в короткие сроки. Сужение сроков означает в данном случае увеличение „скорости“ адаптации. При снижении этой „скорости“ и укрепление, и удержание конкурентных позиций – признак пассивной стратегии. Важно подчеркнуть, что пассивная стратегия это далеко не обязательно неэффективная стратегия. На стадии рецессии в жизненном цикле инвестиционно-строительного рынка, спада, кризиса пассивные стратегии часто бывают целесообразны, т. к. задачи поступательного развития сменяется задачами „выживания“. При этом вполне обоснованно ориентироваться не на поведение лидеров бизнес-среды, как в случае бенчмаркинга, а на поведение основных (ближайших) конкурентов, что соответственно потребует иных методов анализа конкурентного окружения и других показателей. Показатели следует формировать таким образом, чтобы они характеризовали соотношения рыночных долей, занимаемых каждым из строительных предприятий. Так как такие доли, как правило, невелики (что обусловлено существованием мелкодисперсной конкурентной среды), актуализируются задачи по поиску партнеров и созданию предпринимательской среды в сфере малого и среднего строительного бизнеса, т. е. по использованию инструментов взаимодействия.

Смешанные стратегии также могут быть пассивными или активными в различных рыночных условиях. Их детальная характеристика зависит от соотношения элементов двух других стратегий в стратегии смешанного типа.

Деление стратегий стратегической адаптации на активные и пассивные чрезвычайно важны с инновационной точки зрения. Представляется, что инновационный процесс не может быть реализован вне активного стратегического поведения. Поэтому стратегии адаптации строительных предприятий (организаций) правомерно идентифицировать как стратегию инновационной активности, вклю-

чающей в себя мероприятия, программы, планы в области инновационного поиска разработки инновационных проектов, а также реализации инноваций.

Разработка мероприятий такого рода весьма сложная задача. Она осуществляется на основе формирования *инновационных управленческих решений*, которые различаются по характеру и степени сложности. Можно выделить три группы инновационных УР:

- решения по поиску инноваций;
- решения по формированию инновационных проектов по производству строительной продукции (работ, услуг);
- решения по организации внедрения инноваций.

Стратегическая производственно-строительная адаптация предприятия формируется на основе структурно неоднородных инновационных управленческих решений, большинство которых следует разрабатывать на основе привлечения специалистов консалтинговых организаций.

Среди задач, решаемых с привлечением внешних консультантов, основными являются задачи по инновационному поиску (как самые сложные, требующие значительного опыта инновационной деятельности и значительного объема инновационного потенциала). Вторыми с точки зрения необходимости внешнего консультирования являются задачи по разработке инновационных проектов. Зависимость от внешнего консультирования несколько слабее в области реализации инноваций, в случае значительного инновационного потенциала и опыта вполне возможно внедрять инновационные стратегии силами специалистов строительной организации.

Рассмотрев необходимость привлечения внешнего консультирования к решению задач инновационного развития (с функциональной точки зрения), целесообразно определить методы и приемы, которые могут быть использованы в данном случае. Эти методы и приемы проистекают не только из внутриорганизационной потребности в консультировании. Они инициированы внешними причинами, а именно – сложившейся в российской практике системой управленческого консультирования.

Консультирование как средство решения управленческих проблем предприятий приобретает все большую актуальность. Это связано с существенными изменениями, которые претерпела российская экономика за последние 10-15 лет. Появилась необходимость в ин-

новационных методах производства и управления предприятиями, организациями и трудовыми коллективами. Необратимые изменения в среде функционирования отечественных предприятий обусловили пересмотр многих традиционных принципов управления. Например, ранее неоспоримое достоинство успешных предприятий – иерархически выстроенная структура с преобладанием устойчивых вертикальных связей, в определенных условиях рассматривается как недостаток, так как ее жесткость и инерционность не позволяет своевременно реагировать на динамику внешних факторов. При этом именно способность к быстрому реагированию становится основным конкурентным преимуществом предприятия. Современные предприятия, движимые принципом активной адаптации, вынуждены постоянно перестраивать свою структуру и способы организации работ, изменять стратегии и тактики действия, пополнять арсенал возможных оперативных решений, а в ряде случаев – осуществлять реинжиниринг бизнеса с учетом требований антикризисного управления. Чтобы выжить и развиваться в условиях конкуренции, „вызовов“ инновационной экономики, жесткой конкуренции предприятиям приходится осуществлять комплекс мероприятий и использовать особые средства управления, одним из которых является привлечение к решению возникающих проблем специалистов-консультантов, чья профессиональная помощь необходима в поиске выхода из затруднительных ситуаций.

Этот процесс привел к созданию особой рыночной сферы, которую можно охарактеризовать как рынок консалтинга или рынок консультационных услуг (или используя производные от этих терминов).

Анализ точек зрения ведущих представителей зарубежной научной школы позволил вычлениить два основных подхода к понятию „консалтинг“ или „консультирование“, которые являются, по-сути, синонимами. Первый подход рассматривает консультирование как метод усовершенствования практики производства и управления. Он может быть использован независимой консалтинговой организацией; внутренним консультационным подразделением любой организации; учреждениями, занимающимися подготовкой и переподготовкой руководящих кадров, разрабатывающими вопросы повышения производительности труда в строительном бизнесе, а также организациями, ориентированными на распространение знаний и опыта (напри-

мер, общественными организациями, сформированными по профессиональному признаку) и отдельными лицами.

Второй подход увязывает консультирование только с управленческим процессом, а значит и функциями управления. Этот подход несколько сужает предметные области консультирования, однако позволяет более детально, концентрированно и обоснованно изучать систему менеджмента, усложняющуюся в эпоху инновационной экономики, и разрабатывать рекомендации, направленные на качественное совершенствование базисных составляющих управления. Именно этот подход представляется более продуктивным с позиций экономической целесообразности инновационного пути развития предприятий и организаций и реализации принципа активной адаптации, которая нуждается в мобильном организационно-управленческом обеспечении.

Однако представленные подходы не противоречат, а дополняют друг друга. Их интеграция позволяет выдвинуть следующее определение: *консультирование – это вид услуг по оказанию помощи в определении и решении проблем стратегического, тактического и оперативного уровня управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятий и организаций силами опытных, высококвалифицированных консультантов.*

В ходе анализа данных подходов обращает на себя внимание следующее обстоятельство – терминами «консалтинг», «консультирование» обозначается деятельность, связанная с процессом управления. Это означает, что рассматривается именно управленческий консалтинг. Закономерен вопрос – не относится ли любой вид консультирования к сфере управленческого консалтинга? Отвечая на него, следует подчеркнуть, что реально функционирующие бизнес-субъекты нуждаются в оказании помощи и содействия по многим инженерно-техническим, технологическим вопросам. Эти вопросы, в принципе, соприкасаются с вопросами управления производством и должны решаться в совокупности, обуславливающей целесообразность технико-технологических преобразований. С этой точки зрения все задачи, решаемые в ходе консультирования – управленческие задачи. Однако на практике участие консультантов может ограничиваться инженерно-техническими и технологическими аспектами, а экономические аспекты учитываться на стадии формирования управленческих решений, т. е. непосредственно потребителями консал-

тинговых услуг. Процесс потребления услуг и в этом случае заканчивается принятием соответствующих управленческих решений, но он осуществляется в две стадии и влияние консультантов ощущается только на первой из них. Такой вид консалтинга можно характеризовать как *производственный консалтинг*, который может входить в состав управленческого консультирования, а может выступать и в качестве самостоятельного рыночного предложения.

Наряду с понятием «управленческий консалтинг» иногда используют термины «бизнес-консалтинг» и «менеджмент-консалтинг». Но и при их использовании так или иначе рассматривается процесс консультирования по вопросам управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятий и организаций. Как представляется, *управленческое консультирование* – это деятельность по оказанию услуг высококвалифицированного профессионального содействия руководителям и управленческому персоналу предприятий в решении проблем, связанных с управлением вообще и особенно управлением изменениями и инновационными процессами, которая осуществляется в форме рекомендаций, учитываемых при обосновании и принятии управленческих решений, а также в проведении необходимых для этого аналитических процедур.

Данное определение четко очерчивает круг проблем, решаемых на основе использования услуг консультантов – различные аспекты управленческой деятельности в ее укрупненном и дифференцированном составе. Деятельность консультанта базируется на использовании специальных знаний, опыта, аналитических и исследовательских способностей, владения методами и технологиями эффективно-го менеджмента, инновационного типа мышления.

Консалтинговые услуги, как за рубежом, так и в России оказываются внешние и внутренние консультанты. Различие их состоит в том, что внешние консультанты приглашаются заинтересованными организациями лишь для выполнения конкретного заказа, тогда как внутренние консультанты – штатные работники организаций. Внешние консультанты делятся в свою очередь на дженералистов, т. е. экспертов, занимающихся общими проблемами и принципами управления, и специалистов, решающих конкретные, постоянно возникающие проблемы как в самой организации, так и в регионе или отрасли народного хозяйства.

С точки зрения стратегической адаптации предприятий мало-

го и среднего строительного бизнеса особая роль принадлежит консультантам, профессионально ориентированным на решение задач в области общего управления. Учитывая ограниченность ресурсного потенциала малых и средних организаций нельзя не отметить, что они не в состоянии привлекать специалистов по управленческому консультированию на постоянной основе. Участие консультанта в деятельности строительной организации может осуществляться дискретно: на рубеже стратегических периодов, при реструктуризации, при проведении контроллинга в процессе реализации стратегического плана, при пересмотре хозяйственной политики и т. д. Задачи по изучению условий стратегической адаптации, формированию программ и планов инновационного развития, а также методов их реализации должны войти в состав тех задач, решение которых нуждается в привлечении профессиональных знаний и опыта консультантов.

Следует подчеркнуть, что услуги консультантов необходимы также как и решение, еще одной задачи в области стратегической адаптации – управления взаимодействиями строительных организаций (со всеми из участников взаимодействия) в части, касающейся длительных, стратегически значимых взаимодействий. Так как управление взаимодействиями осуществляется и на тактическом, и на стратегическом уровне, представляется целесообразным выделить те задачи, которые не просто требуют привлечения консультантов, но и решаются в рамках стратегического управления, обеспеченного консультационной помощью. К ним предлагается относить:

- задачи по определению партнеров по взаимодействию и их ранжированию с позиций стратегической целесообразности для консультируемой строительной организации;
- задачи по оценке собственного коммуникативного потенциала (в перспективе – коммуникативного капитала) и коммуникативного потенциала партнеров по взаимодействию;
- задачи по определению конкретных направлений взаимодействия, которые характеризуются ожиданиями со стороны строительной организации, а также анализу потенциальных преимуществ взаимодействия;
- задачи по поиску партнеров по взаимодействию, оценке целесообразности взаимодействия со стратегических позиций;
- задачи по анализу возможных последствий взаимодействий во всей их совокупности или с отдельными субъектами;

- задачи по формированию структуры взаимодействий, определению «вектора» их развития;
- задачи по формированию мониторинга взаимодействия.

Последняя группа задач должна решаться не только на стратегическом, но и на тактическом уровне. В этой связи рекомендуется в управлении строительных предприятий использовать *единый мониторинг взаимодействия*, который структурно выстраивается на принципах синтеза стратегии и тактики. Для осуществления этого мониторинга безусловно целесообразно привлечение специалистов по управленческому консультированию, однако степень их участия, характер задач, периодичность в пользовании их услугами существенно различны.

Обобщая вышеизложенное необходимо подчеркнуть, что методический инструментарий по формированию управленческих решений в области стратегической адаптации строительных предприятий следует ориентировать на внедрение системы внешнего управленческого консультирования. Профессиональный консалтинг является тем управленческим резервом, эффективное использование которого обеспечит создание перманентного инновационного процесса – важнейшего фактора стратегической адаптации, а также внедрение принципов концепции взаимодействия в управлении малым и средним строительным бизнесом, функционирующим в условиях экономической нестабильности.

INNOVATIVE APPROACH TO THE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISES OF A BUILDING COMPLEX

*Professor, Doctor of Economic Sciences Larisa Selyutina
Saint-Petersburg State University of Engineering and Economics, Russia*

Abstract: The article deals with the problems of formation of the managerial decisions in the field of strategic adaptation of the enterprises of a building complex by the rapidly evolving external environment and system interactions inherent in the investment and construction market.

Keywords: strategic adaptation, management consulting, investment and construction sphere.

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ РОССИИ ДО 2030 ГОДА

*Проф., к.э.н. Анна Рудинская, к.э.н. Оксана Зайцева,
Брянский государственный университет
им. акад. И. Г. Петровского, Россия*

Ключевые слова: транспортное строительство, транспортная система, стратегия развития.

До 2010 года на территории Российской Федерации строилось 50–60 км железных дорог в год. Наибольшее беспокойство вызывало то, что последние 20 лет объемы нового железнодорожного строительства были чрезвычайно малы. Многолетний инвестиционно-строительный цикл по строящимся дорогам, как правило, имел длительные перерывы. К ним относятся новые линии Обская-Бованенково на Ямале и Томмот-Якутск. Построенная часть этих дорог требовала консервации, а затраты на нее сопоставимы с новым строительством. Такая ситуация сложилась по причине того, что во-первых, не хватало строительных мощностей для создания новых железнодорожных магистралей. По ряду причин уменьшился производственный потенциал организаций строительства путей сообщения, в первую очередь железных дорог. Во-вторых, наблюдался острый дефицит квалифицированных профессиональных кадров для транспортного строительства и базы для их целевой подготовки. Не хватало и опытных инженерных кадров - проектировщиков, организаторов-технологов. У подрядчиков-потребителей отсутствовала заинтересованность в том, чтобы участвовать в подготовке таких специалистов, а она должна быть многолетней. В-третьих, отсутствовал комплексный подход к промышленному и транспортному развитию регионов: дороги строились, но не использовались по назначению из-за кризисной ситуации, в которой находились предприятия. Например, не эксплуатировался подъездной путь Чара-Чина, построенный в сложнейших, не имеющих аналогов инженерных условиях. На несколько лет была законсервирована постройка дороги к Эльгинскому угольному месторождению, в 2008 году ее строительство

возобновилось¹.

Ни для кого не секрет, что большая часть дорожной сети устарева, качество дорог, их пропускная способность давно не соответствуют современным требованиям. Недостаточная протяженность трасс приводит к замедлению экономического роста национальной экономики. Так, по данным Росавтодора, ежегодные потери РФ из-за недостаточного развития дорожной сети оцениваются в 550–600 млрд руб., что превышает 3% ВВП России. Сегодня транспортная составляющая в стоимости отечественных товаров составляет 22–23% (в Европе - 15–17%). Еще одним существенным недостатком и причиной потери конкурентных преимуществ является неразвитый сервис для участников движения. Кроме того, нет мотивации для инвестиций в многолетние проекты. Даже мощные бизнес-структуры ориентированы на быстрый и прикладной эффект, а не на решение проблем фундаментальной науки и подготовку кадров для транспортных строек. Развитие российской транспортной системы - задача, которую, бесспорно, необходимо решать срочно и комплексно.

В ближайшие годы государство собирается потратить на развитие транспортной инфраструктуры более 13 трлн руб, что составляет около 1% от ВВП. Реализация Транспортной стратегии России до 2030 года, принятой правительством РФ, связана с необходимостью выполнения огромных объемов транспортного строительства и эффективного освоения выделенных финансовых средств. Чтобы оценить их масштабность, достаточно назвать один объемный показатель: до 2030 года запланировано построить 20 тыс. км новых железных дорог, или примерно 1 тыс. км в год, в основном в районах со сложными инженерно-геологическими и климатическими условиями.

На эти деньги планируется построить и реконструировать более 17 тыс. км автодорог, более 100 взлетно-посадочных полос, проложить свыше 3 тыс. км новых железнодорожных линий. Согласно государственной программе «Развитие транспортной системы России» с 2012 года на строительство новых дорог и дорожную инфраструктуру уже выделено более 400 млрд руб. Для сравнения: в 2007 году на строительство и ремонт дорог было выделено около 200 млрд руб. (было построено 2,5 тыс. км дорог). Уже завершено либо находится

¹ Зайцева О.Н. Макроэкономический аспект развития кадрового потенциала ОАО РЖД. // Vedeckemyleninlacnihostoleti -2008/ 15-31 brezen 2008 Dil 2 Ekonomickevedi. Praha.p. 31

на стадии завершения строительство сразу нескольких масштабных проектов. Речь идет о скоростной магистрали Москва-Петербург. «Дон», ЦКАД, Западном скоростном диаметре.

Следует отметить, что в последние четыре года, еще до принятия программы развития транспортной системы, власти регулярно увеличивали финансирование этой отрасли. В результате объем средств, выделенных на дорожное строительство, вырос с 2008 по 2012 год более чем в два раза.

При развитии транспортной системы страны в новых экономических районах возникла необходимость комплексного укрепления транспортного строительства, причем не путем увеличения числа генподрядчиков (для распределения финансов их достаточно) и не только в мегаполисах. Дороги могут быть коммерческими, но они все равно входят в единую транспортную систему страны и на всех стадиях инвестиционного цикла, особенно в период строительства, должны быть под контролем государства. Кроме того, чтобы работа шла нормально, необходимо организовать материальное обеспечение строительства транспортных узлов путем создания и налаживания координированной деятельности технопарков на Урале, в Сибири и на Дальнем Востоке. Здесь без государственного участия не обойтись.

Структура управления транспортным строительством, по мнению участников рынка, должна базироваться на сети индустриальных (производственных, научных и проектных) центров на будущих магистралях и консорциумов по их строительству. Центры должны обслуживать стройки всех видов транспорта в регионе, что даст агломерационный эффект. Это дело государства - даже очень крупный частник не будет создавать технопарки. Кроме того, необходимо развивать государственно-частное партнерство (ГЧП) в структуре строительныхмегапроектов. Пример тому - проект Краснодар-Абинск-Кабардинка, где 147 км дороги построено на условиях государственно-частного партнерства. Проект включает в себя (помимо строительства автомобильных дорог) сооружение нескольких эстакад и тоннелей². Сейчас Министерство транспорта разрабатывает комплексные проекты на основе ГЧП в портах и аэропортах. Ожидается,

² Рулинская А.Г. Анализ и прогноз валового регионального продукта и накопления основного капитала как методы оценки экономического развития региона//Экономические и гуманитарные науки, 2011. – № 5, с.24.

что аналогичные программы ГЧП будут представлены в ближайшее время и в области строительства железных дорог, поскольку согласно принятой «Стратегии развития железнодорожного транспорта до 2030 года», на строительство новых путей будет выделено 4,2 трлн руб. Предполагается, что основные денежные потоки пойдут на линии Томмот-Якутск, Нижний Бестях-Магадан, Селихин-Сергеевка, Волгоград-Элиста, Ханты-Мансийск-Салым, Бийск-Горно-Алтайск, Тыгда-Зея и Селихин-Ныш.

Новая стратегия развития предусматривает строительство 4,6 тыс. км грузовых железных дорог, которые должны обеспечить транспортное сообщение к 18 месторождениям полезных ископаемых и промышленным зонам. В то же время уже существует отрезок железной дороги, строящийся по программе ГЧП-Белкомур. Ветка, которая пройдет через Соликамск (Пермский край), Гайны (Коми), Сыктывкар и Архангельск, соединит регионы Сибири и Урала с портом федерального значения в Мурманске. Общая протяженность новой железнодорожной ветки Белкомур составит 1252 км. Белкомур примерно на 800 км сократит путь товарных поездов из Сибири к портам Белого моря и существенно снизит стоимость перевозок для предприятий региона. Реализация проекта должна стать точкой роста комплексного социально-экономического развития сразу трех субъектов РФ - Пермского края, Республики Коми и Архангельской области. Согласно достигнутым договоренностям, частный бизнес инвестирует в собственные проекты на территории этих субъектов федерации около 420 млрд руб. По предварительным данным, общая стоимость программы промышленного и инфраструктурного развития трех субъектов РФ оценивается в 500 млрд руб.

Многолетние проекты строительства магистралей должны стать национальными и получить государственную поддержку. Такой подход позволит решить перспективные задачи кадрового, научного, проектного и ресурсного обеспечения строительства дорог. Очевидна и обратная связь: строительное производство всегда было катализатором развития и потребителем продукции многих других производственных отраслей. Пример тому — история транспортного строительства в СССР. Создание в 1954 году этой отрасли позволило объединить в мощный комплекс научные и проектные институты, промышленность и организации, занимавшиеся строительством железных дорог и автодорог, морских и речных сооружений, мостов,

тоннелей и метрополитенов; электрификацией; сигнализацией, централизацией, блокировкой (СЦБ) и связью, а также механизацией строительства, производством стройматериалов, проектно-изыскательскими работами³.

Предпосылки для дальнейшего ГЧП в строительной сфере есть: принят закон о концессиях, ведется сотрудничество с фирмами Китая, Австрии, Франции. Не самым масштабным, но интересным примером является совместная реализация проекта строительства гоночной трассы в Волоколамском районе Московской области для проведения соревнований «Формулы-3» в России компаниями «Трансстрой» и Strabag. Иностранные компании заинтересованы в участии в проектах, сравнительно быстро реализуемых и коммерчески выгодных, например, реконструкции аэропортов. С некоторого времени Россия является одним из приоритетных рынков стройиндустрии. Для более серьезного и длительного сотрудничества инвесторам нужны постоянные гарантии. Наконец, необходимо выработать комплекс мер в сфере социальной политики, общественного контроля и имиджа каждой новой магистрали, привлечь трудовые ресурсы с организацией их быта на северных объектах, имеющих большую протяженность. Это чрезвычайно важно для развития страны, поскольку новые строительные поселки становятся прообразами будущих российских городов на не освоенной сейчас территории. Для реализации Транспортной стратегии имеет смысл привлекать иностранные компании, которые желают участвовать в развитии российской транспортной инфраструктуры. Однако следует учитывать то, что российские и западные строительные компании - это две совсем разные системы. В Европе не планируют строить столько дорог, сколько предполагается построить в России, но там их очень активно модернизируют.

Опыта модернизации дорог, особенно высокоскоростных магистралей, у западных компаний больше, но в сфере нового железнодорожного строительства они не могут конкурировать с российскими. В России строительство дорог - это еще и освоение региона с экстремальными условиями производства и проживания. У западных компаний стоит перенять опыт в сфере модернизации, электрификации, организации высокоскоростного движения. При этом использовать силы иностранных компаний целесообразнее в европейской части

³ Стратегические проблемы и перспективы развития российской экономики. – М.: Экономика, 2010. с. 376.

России. Что касается восточной части страны, где протяженность объектов больше и стоимость выше, там необходимо прежде всего создавать свои строительные ресурсы. В российских компаниях также полагают, что законодательно ограничивать присутствие на рынке западных компаний не имеет смысла. Российское законодательство не дает иностранным компаниям никаких преимуществ - российские и иностранные участники рынка обладают равными правами и обязанностями.

До настоящего времени основным способом финансирования транспортной отрасли были бюджетные средства из федеральных целевых программ. Как иной механизм финансирования был выбран государственно-частное партнерство. Проанализировав международный опыт работ в рамках государственно-частного партнерства, российские специалисты выбрали формат, который в международной практике принято называть Public-Private Partnerships (PPP) - формат, подразумевающий взаимовыгодный альянс между государством и частным сектором в реализации проектов, требующих масштабных капиталовложений и услуг. Для того чтобы обеспечить возможность взаимодействия государства и частных инвесторов в области дорожного строительства, пришлось потратить довольно много времени на создание необходимой правовой базы. Был разработан и принят федеральный закон, который позволяет привлекать для финансирования инфраструктурных проектов средства инвестиционного фонда.

В конкурсах участвовали консорциумы, в которые вошли и как отечественные, так и зарубежные партнеры. Все они являются очень известными игроками на рынке дорожных концессий в мире. Согласно условиям тендеров, победители конкурсов получают платные дороги в концессию на 30 лет. По расчетам экспертов, срок окупаемости этих проектов не должен превышать 20–23 лет, и лишь затем концессионеры смогут извлечь из долгосрочных инвестиций прибыль. Поэтому позволить себе участие в подобном государственно-частном партнерстве могут только серьезные игроки рынка инфраструктурного строительства.

Сейчас поддерживается та сеть дорог, которая позволяет в кратчайшие сроки и с минимальными затратами доставить пассажира и груз. Дорога не должна проходить по населенному пункту или городу и должна иметь совсем другие характеристики. Например, если раньше дороги строились для нагрузки 6 т на ось, то сейчас 12–14 т на ось

является средней величиной. При этом реконструировать дорогу под новые технические требования иногда стоит дороже, чем построить новую.

Реализация такой масштабной задачи, как программа «Развитие транспортной системы России до 2030 года», естественно, сталкивается с множеством сложностей.

Прежде всего, типичной проблемой при реализации задач такого уровня является отсутствие координации в работе государственных органов законодательной и исполнительной власти. Взаимодействовать приходится чиновникам МЭРТа, Минфина, Минрегионразвития и Минтранса. У каждого из этих ведомств существуют свои стандарты, свои регламенты, и они крайне слабо увязаны между собой. Поэтому согласование документов, необходимых для работы программы развития транспортной системы, идет крайне медленно. Кроме того, нужны согласования отраслевого законодательства - внесение в него дополнений и изменений. Поправки и подзаконные акты придется вносить также в бюджетный и градостроительный кодексы.

Сейчас создаются рабочие группы, координационные советы, правительственные комиссии. Речь идет о единой политике в реализации этих проектов. Здесь также должны быть дополнительные нормы, дополнительные регламенты, которые взаимоувязывают финансы, законодательство, систему государственного управления и создают единый подход к решению проблем, а в результате — новый этап в развитии государственности.

В связи с длительностью процесса согласования и разбалансированностью системы принятия решений деньги на инфраструктурные проекты выделяются долго и тяжело. У государства пока нет долгосрочных финансовых инструментов для реализации капиталоемких инфраструктурных программ. Прямая полномоченная структура, которая занималась бы этим вопросом, отсутствует, и работа над инфраструктурным строительством децентрализована.

Для успешной реализации программы развития транспортной системы необходим государственный орган, который бы регулярно проводил мониторинг реализации проектов и создал стандартизованную систему управления процессами. Необходимо возрождение программ подготовки государственных кадров для строительной отрасли. Поскольку инфраструктурные и транспортные проекты требуют миллиардных государственных и частных долгосрочных инвестиций

и направлены на создание новой и реконструкцию существующей инфраструктуры, участвовать в их реализации должны только лучшие и подготовленные специалисты, которых сейчас катастрофически мало.

Что касается координации программы, важно, чтобы вне зависимости от смены руководства государство обеспечило преемственность по проектам развития транспортной инфраструктуры, поскольку все проекты программы долгосрочные. Для успешного привлечения инвесторов необходимы гарантии стабильности, а также того, что условия работы с частными капиталами останутся неизменными.

Финансовые кризисы, конечно, вносят коррективы в реализацию поставленных задач, но отказаться от таких проектов, как новые дороги, порты, аэропорты, для страны окажется гораздо дороже, чем шаг за шагом настойчиво продвигаться вперед.

ANALYSIS OF PROBLEMS IMPLEMENTING THE DEVELOPMENT STRATEGY OF RAILWAYS OF RUSSIA UNTIL 2030

*Professor, k.e.n. Anna Rulinsky, k.e.n. Oksana Zaitseva,
Bryansk State University, Russia*

Abstract: The implementation of the Transport Strategy of Russia until 2030, adopted by the Government of the Russian Federation, is the need to perform large amounts of transportation construction and efficient development of appropriated funds. The new strategy involves the construction of 4.6 thousand km of freight railroads, which must provide transportation to the 18 mineral deposits and industrial zones.

Keywords: transport construction, transport system, development strategy.

ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ДОХОДНЫХ ЖИЛЫХ ДОМОВ

*Проф., к.э.н. Татьяна Иващенко, магистрант Антон Дитюк
ФГБОУ ВПО Новосибирский государственный
архитектурно-строительный университет (Сибстрин), Россия*

Ключевые слова: выгодность инвестиций в доходный дом, доходный дом, инвестиционная привлекательность, факторы доходности инвестиций.

В последнее время в связи со сложностями в реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жильё – гражданам России» все чаще на различных уровнях обсуждается тема строительства доходных домов. Ее связывают с проблемой недоступности жилья для простых граждан. Действительно, значительная часть населения (по подсчетам некоторых экономистов до 65 %) не имеет ни собственного жилья, ни источников доходов для его приобретения. Поэтому для таких категорий целесообразно рассматривать такую форму удовлетворения жилищных потребностей, как аренда жилья.

Министерство регионального развития разработало программу массового строительства недорогих доходных домов. Авторы документа убеждены, что к 2020 году 20 % возводимого в стране жилья будет именно таким – предназначенным для сдачи в аренду¹.

Наш российский менталитет, особенно в последние постперестроечные годы, связывает реализацию жилищных потребностей, в основном, с приобретением жилья в собственность. Но мировой опыт свидетельствует о другом. Во многих странах принято не приобретать, а арендовать квартиру. В крупных городах Европы (Париже, Брюсселе, Берлине, Мюнхене) на долю доходных домов приходится до трети рынка жилой городской недвижимости, а молодым семьям оказывается заметно выгоднее не приобретать жильё (даже в ипотеку), а снимать его. Еще более красноречивые цифры за океаном: в Монреале, например, в арендованном, а не собственном жильё

¹ Абгафоров В. Доходные дома: возможна ли в них недорогая аренда. Состоявшиеся проекты, цены за наем, взгляд в будущее [Электронный ресурс] / В. Абгафоров. – Режим доступа: <http://www.metinfo.ru/articles/81896.html>. – Загл. с экрана.

проживают 50 % горожан, а в Нью-Йорке – вообще две трети...²

Под доходным домом сегодня понимают вид коммерческой эксплуатации недвижимости, занимающий нишу между гостиницей и собственным жильем – это жилое здание на несколько квартир, предназначенных для сдачи в аренду. Но такие дома пока не получают повсеместного распространения, особенно как доступное жилье. Что же этому мешает? Ведь Российская история имеет примеры массового строительства доходных домов.

В дореволюционной России доходные дома являлись отлаженным и прибыльным бизнесом. Их строили все, у кого была такая возможность, – купцы и чиновники, крупные промышленники, акционерные общества, товарищества, учебные заведения и религиозные конфессии. До 1917 года только в Москве было более 800 доходных домов, они составляли 40 % от общего объема жилого фонда. Санкт-Петербург вообще строился, в основном, как город доходных домов.

Всплеск на рынке арендной недвижимости в то время был следствием рентабельности этого бизнеса. Если общий уровень доходности был на уровне 5 – 7 % годовых, то инвестиции в доходные дома в царской России могли давать до 15 % годовых. Это было связано с тем, что жилья надлежащего качества было недостаточно и спрос на него был колоссальным. Кроме того, развитие доходных домов поддерживали городские власти – в частности, они брали на себя подготовку участков, включая прокладку электрокабелей, водопровода, канализации, благоустройство территорий и приведение в надлежащий порядок улиц». Заинтересованность властей была вполне рациональной: владельцы доходных домов платили налоги. Например, в 1913 году в Москве из 47,6 млн р. городского дохода 7 млн р. составили налоги, уплаченные хозяевами личного недвижимого имущества, к которым относятся и владельцы доходных домов³.

Имеющийся сегодня опыт строительства доходных домов говорит о том, что частные инвесторы в таком бизнесе не заинтересованы – доходность от аренды значительно ниже, чем от продажи недвижимости. **Например, Сергей Фокин, вице-президент MULTIGROUP Development, обобщая свой опыт, считает, что доходность аренды**

² Абгафоров В. Доходные дома: возможна ли в них недорогая аренда. Состоявшиеся проекты, цены за наем, взгляд в будущее [Электронный ресурс] / В. Абгафоров. – Режим доступа: <http://www.metrimfo.ru/articles/81896.html>. – Загл. с экрана.

³ Абгафоров В. Доходные дома: ...

в России не превышает 5 % годовых, тогда как доходность при продажах готового жилья достигает 40 %.

И опыт показывает, что такие проекты для молодежи и специалистов бюджетной сферы (именно как способствующие повышению доступности жилья) могут быть реализованы только при поддержке государства.

В Новосибирской области в поселке Ложок недавно сдан доходный дом, в котором будут жить сотрудники научных институтов СО РАН и резиденты технопарка в Академгородке. Этот проект доходного дома рассматривается как пилотный для Российской Федерации. Он полностью поддерживается областью. Губернатор Василий Юрченко отмечает, что: «главная задача заключалась в том, чтобы создать именно фонд арендного жилья, который бы позволял молодым специалистам получать юридически защищённое жильё. Необходимо уходить от мнения, что съёмное жильё – это плохо. Сейчас у молодых людей появится возможность после вуза поработать, сделать выбор, остаться здесь или уехать работать в другое место и не обременять себе ипотеками, а жить в арендуемом жильё по приемлемым ценам и без опасений, что завтра их выгонят из съёмной квартиры»⁴. Ставки аренды по этому проекту вполне приемлемы для молодежи. Стоимость аренды однокомнатной квартиры в доходном доме – 14 тыс. р., двухкомнатной – 15 тыс. р. и трехкомнатной – 16 тыс. р. в месяц. При этом область оплачивает по губернаторской субсидии 25 % от стоимости аренды, еще столько же платит руководитель организации, где работает арендатор. Таким образом, молодым ученым и специалистам придется оплачивать лишь 50 % от суммы аренды.

Итак, доходность проектов доходных домов невысока, то есть она не может привлечь в большом объеме частные инвестиции. Но если весь мир активно развивает данный сегмент жилищной недвижимости, значит и в России это возможно, нужно только создать соответствующие условия для привлечения инвесторов.

При рассмотрении инвестиционной деятельности и сопутствующих ей условий, довольно часто используются такие понятия как инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат. Понятие инвестиционный климат применяется для характеристики

⁴ Мезина М. В доходные дома поселка Ложок заселились первые тридцать семей [Электронный ресурс] / М. Мезина. – Режим доступа: <http://academ.info/news/21721>. – Загл. с экрана.

стран или регионов. Инвестиционная привлекательность выступает как характеристика как стран или регионов, так и отдельных территорий, отраслей экономики, хозяйствующих субъектов (предприятий и фирм), а также конкретных инвестиционных проектов. Чаще всего ее используют как сравнительную оценку меры предпочтительности выбора инвесторами регионов, отраслей экономики и отдельных объектов.

По нашему мнению, инвестиционная привлекательность отражает возможность и надежность реализации инвестиционных проектов, стабильность или гарантию достижения расчетных показателей их коммерческой эффективности при определенных условиях. Она представляет собой многофакторную характеристику. И для того, чтобы выяснять, заинтересуют ли частных инвесторов те или иные объекты (проекты), целесообразно выявить факторы, предопределяющие условия реализации их инвестиций.

Рассмотрим специфику доходного дома как объекта инвестиций. Но сначала определим, что должен учитывать инвестор при вложении своих капиталов.

К основным характеристикам инвестиций, которые рекомендуется учитывать при выборе любых объектов инвестирования, относят⁵:

1) **доходность**. Каждый инвестор должен с самого начала задать себе вопрос: «Сколько на этом можно заработать?». Правда, полагаться лишь на доходность не стоит;

2) **ликвидность**. Следует спросить себя: «как быстро в случае необходимости я смогу перевести свои активы (акции, облигации, ценные металлы и т.д.) в денежную форму?» и «сколько я потеряю, если срочно продам свои активы?»;

3) **риски**. В инвестировании рисков очень много, опасность потерять часть или все свои средства существует всегда. С этим нужно смириться. Однако риски можно предсказать с определенной долей вероятности и управлять ими. В инвестировании действует следующее правило – чем выше риск, тем выше должна быть инвестиционная доходность;

4) **конфиденциальность**. Информация о владельце актива не должна быть доступна третьим лицам. Хороший инвестор всегда ста-

⁵ Основные характеристики инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://simple-economics.info/osnovnye-xarakteristiki-investicij.html>. – Загл. с экрана.

рается скрыть свои активы. Это позволяет избежать множества проблем с преступностью и властями;

5) **прозрачность**. Перед вложением своих денег следует задать себе еще и такой вопрос: «смогу ли я оперативно получать информацию о делах в компании и о стоимости своих активов?». Во многих случаях, получить информацию о деятельности компании почти невозможно, от такого объекта инвестирования лучше отказаться;

6) **трудоемкость**. Эта характеристика определяет, какие трудозатраты понесет инвестор, чтобы продать свои активы или получить доходы. Не всегда инвестирование предоставляет возможность получить пассивный доход, во многих случаях еще надо приложить множество усилий.

Из вышеприведенных характеристик последние пять можно отнести к параметрам инвестиционной привлекательности, дополняющим показатели доходности инвестиций.

Рассмотрим проявление этих общих характеристик при инвестировании в доходные дома (табл. 1). В последней графе данной таблицы приведены выявленные авторами особенности.

Первая характеристика – доходность. В современных условиях недостаточно развитого организованного рынка аренды она не высока, но стабильна. Особенностью доходных домов как объекта инвестиций является возможность развития этого бизнеса путем предложения различных сопутствующих услуг (пункты питания, досуга, бытовые (прачечные, уборка квартир), информационные и спортивные центры и т.п.). Арендное жилье может быть различных категорий – от социального до элитного. Для отдельных категорий граждан возможна дифференцированная оплата – из различных источников (по программам региональной поддержки, за счет компенсации части расходов заинтересованными в их стабильности работодателями). В случае оборудования квартир в таких домах мебелью, возможно их использование как гостиниц.

Таблица 1

Особенности проявления отдельных характеристик инвестиций при вложении в объекты туризма и гостиничного хозяйства

Название характеристики объекта инвестиций	Краткое содержание характеристик	Особенности проявления при вложении в доходные дома
1. Доходность	Размер денежного притока на каждый вложенный рубль	Относительно низкая в условиях нестабильной экономики. Возможно повышение при строительстве домов с сопутствующим сервисом
2. Ликвидность	Способность объекта инвестиций продаваться – превращаться в наличность	Арендное жилье пользуется спросом всегда. Но для более полного использования дома необходимо соответствие между предложением и спросом по отдельным категориям жилья
3. Риски	Вероятность неполучения доходов и потери вложенных средств	Необходимость дифференциации предлагаемого жилья по категориям, диверсификация сопутствующих услуг, заключение договоров с организациями района
4. Конфиденциальность	Защищенность информации об инвесторе от несанкционированного доступа	Принципиальных отличий от других объектов инвестиций не выявлено
5. Прозрачность	Возможность оперативно получать информацию о ходе реализации инвестиций	Есть возможность прогноза ожидаемого уровня дохода, оптимизации будущих затрат, управления расходами, получения оперативной информации.
6. Трудоемкость	Необходимость личного участия инвестора в инвестиционном процессе	Принципиальных отличий от других объектов инвестиций не выявлено. Зависит от ожиданий инвестора.

Вторая характеристика – ликвидность. Спрос на арендное жилье, тем более среднего класса есть всегда. Но, чтобы достичь соответствия между предложением арендного жилья и спросом, необходимо тщательное изучение спроса на жилье различных категорий в рассматриваемом географическом районе рынка. Структура квартир (комнат) в доходном доме должна быть обоснована: следует изучить

основные организации, работники которых нуждаются в жилье; опросить население района, заинтересованное в улучшении своих жилищных условий путем доступной аренды и т.п. В крайнем случае, квартиры в доходном доме могут быть проданы коммерческим организациям или гражданам.

Третья характеристика – риски. Выбирая для инвестиций доходный дом, следует учитывать, что получить расчетную доходность можно лишь в условиях стабильного рынка. Если все квартиры в таком доме оборудовать для специалистов конкретных организаций, в случае кризиса можно потерять часть жильцов (они из-за смены работы переедут в другие районы или вообще окажутся неплатежеспособными), и, соответственно, часть доходов. Для стабильности доходов целесообразно дифференцировать квартиры под различные категории граждан и диверсифицировать структуру предложения сопутствующих услуг. При проработке и реализации проекта доходного дома следует предусмотреть значительные средства на его маркетинг, организацию рекламы, на заключение договоров с организациями района, которые будут направлять своих работников в этот дом.

В наше время пока конкуренции на рынке аренды в доходных домах нет. Это открытая ниша. Многие жильцы из частного арендного жилья готовы переселиться в такие дома со стабильными условиями проживания.

Пятая характеристика – прозрачность. Прогнозируя денежные потоки от операционной деятельности при инвестициях в доходные дома, следует не просто оценить ожидаемый уровень дохода, но и оптимизировать затраты, которые предстоят в будущих периодах (например, на оснащение квартир встроенным оборудованием и мебелью, на оказание сопутствующих и т.п. услуг). На основании структуры предлагаемого жилья и местоположения дома можно достаточно точно оценить ожидаемое количество сдаваемых в аренду квартир, оперировать объемом затрат по оказанию дополнительных услуг. Все денежные потоки по таким проектам достаточно прозрачны и прогнозируемы.

Необходимо также учитывать характер инвестиций в доходные дома и ожидания со стороны инвесторов. Инвестиции производятся обычно в землю, здания и основные фонды. Основная часть капитала инвестируется в основные средства – сам дом и его оборудование. Специфика доходного дома состоит в том, что это не только источ-

ник прибыли как любой другой бизнес, но и выгодное помещение капитала в недвижимость, которая постоянно растет в цене. Кроме того, участок земли под домом, обычно расположенный в городе, тоже дорожает с течением времени, тем самым, увеличивая рыночную стоимость такого предприятия. Отдельные собственники могут рассматривать проект доходного дома лишь как выгодное и надежное помещение капитала, довольствуясь относительно небольшой прибылью, и не стремятся активно участвовать в управлении своей собственностью, доверяя это управляющим компаниям. Именно эта двойственность вложений (получение дохода от бизнеса и (или) приобретение земельного участка и недвижимости) может оказывать влияние на *трудоемкость* (последняя из рассматриваемых характеристик) инвестиций в доходные дома.

В конечном итоге, при сравнении доходных домов с другими объектами инвестиций по этим общим принципам и характеристикам, можно отметить, что, в отличие от других объектов реальных инвестиций, вложения в доходные дома характеризуются сравнительно длительным сроком окупаемости, постоянным спросом на арендное жилье, низким уровнем рентабельности произведенных затрат, достаточной прозрачностью, средними управляемыми рисками и относительно небольшой трудоемкостью.

Таким образом, определенная специфика инвестиций в доходные дома в России есть, особенно на современном этапе, и для активизации строительства таких домов при реализации программ повышения доступности жилья следует дополнительно рассматривать факторы их инвестиционной привлекательности для частных инвесторов – условия, влияющие на приносимый ими, как определенной недвижимостью, доход.

Примерные факторы (рис. 1), влияющие на доходы от недвижимости, выделены авторами на основе анализа параметров, изучаемых инвесторами при вложении капитала в недвижимость (на основе обобщения информации, приводимой в инвестиционных проектах доходных домов и другой коммерческой недвижимости).

Факторы	Составляющие
1-й уровень – привлекательность прилегающей территории и самого объекта	
Физические характеристики	качество (соответствие современным требованиям) объекта
	проектное решение объекта
	наличие и ассортимент сопутствующих услуг
Земельный участок, относимый к объекту	площадь и форма участка прилегающей территории
	состояние и обустроенность участка
Подъезд к зданию	наличие и состояние подъездных путей
	наличие парковки
Юридическое сопровождение	прозрачность и юридическая чистота сделки
	гарантия стабильности проживания (заключения и исполнения условий договора аренды)
2-й уровень – привлекательность соседнего окружения недвижимости	
Характеристики местоположения	расстояние до центра города или района
	наличие заинтересованных организаций и предприятий
Степень развитости района и соседние объекты	социально-общественная значимость района
	имеющиеся здания или помещения в районе и непосредственном окружении объекта
	производственная и социальная инфраструктура
Транспортная инфраструктура	связь с транспортными магистралями
	состояние дорог
	обеспеченность общественным транспортом
Инженерная инфраструктура	обеспеченность всеми видами коммунальных услуг
	телекоммуникации
3-й уровень – привлекательность внешнего окружения недвижимости	
Социально-политическая ситуация	тенденции изменения численности населения, миграции
	стиль и уровень жизни (образование, занятость, доходы) населения
	уровень преступности
	политическая стабильность
Природные факторы	экологическая ситуация
	степень подверженности территории разрушительным природным и антропогенным воздействиям

Рис. 1. Факторы инвестиционной привлекательности доходного дома как объекта недвижимости

Факторы условно разделены нами на три уровня – по возможности воздействия на них. Факторы первого уровня предопределяются в процессе разработки инвестиционного проекта, т.е. на них инвестор как-то может воздействовать. Факторы второго уровня следует детально изучать при выборе местоположения доходного дома. И факторы 3-го уровня принимаются как данное, но в ходе реализации проекта доходного дома по ним, как факторам риска, могут быть разработаны определенные защитные меры.

Факторы выявлялись на основе систематизации и исследования параметров, позволяющих получить определенное информационное представление о создании недвижимости и условиях ее функционирования:

1) параметры описания доходного дома как объекта недвижимости – следует его изучить как объект – вещь (параметры местоположения, физические и функциональные характеристики улучшений и участка земли) и как объект права (субъект собственности, право и условия пользования объектом);

2) направления анализа соответствующего сегмента рынка недвижимости. Анализ проводится с целью получения представления об экономических условиях, сложившихся в районе расположения недвижимости. В рамках анализа изучается уровень цен, динамика сделок, наличие сервиса и необходимость маркетинга и рекламы т.д.;

3) потребительские характеристики – местоположение, структура арендного жилья, выгодность планировки, наличие дополнительных услуг. То есть анализируются параметры, интересующие арендатора при выборе жилья и определяющие класс: от лучшего к худшему объекту;

4) факторы стоимости. В общем можно сказать, что стоимость аренды является отражением доходности, чем выше доходность, тем выше стоимость и наоборот. Поэтому исследование факторов стоимости является важным этапом анализа доходности доходного дома. Специалисты по оценке недвижимости объединяют такие факторы в четыре группы: физические, социальные, экономические, административные.;

5) факторы процесса девелопмента. Анализ проводится с точки зрения организации бизнеса, как конкретного предприятия (самого девелопера или управляющей компании), так и потенциальных клиентов (арендаторов).

Полученный нами набор факторов не является окончательным, он должен быть привязан к региону, согласован с мнением экспертов – специалистов рынка арендной недвижимости. Но он реально отражает ситуацию на определенном географическом рынке аренды и может быть использован при разработке инвестиционных проектов доступных доходных домов в соответствующем регионе.

INVESTMENT HIGHLIGHTS TENEMENT HOUSES

*Professor Tatiana Ivashentseva, Ph.D., undergraduate Anton Dityuk
Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin),
Russia*

Abstract: The report examines the specific experience and conditions for the implementation of investment projects on construction of tenement houses. We present a system of factors and conditions that contribute to enhancing investment in such projects.

Keywords: profitable investments in apartment house, tenement house, investment attraction, factors the return.

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ МАЛОЭТАЖНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

*Проф., к.э.н. Татьяна Ивашенцева,
магистрант Дмитрий Третинников
ФГБОУ ВПО Новосибирский государственный архитектурно-
строительный университет (Сибстрин), Россия*

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, доступное жилье, инновации в домостроении, малоэтажное домостроение, национальный проект по повышению доступности жилья.

Современный этап реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» характеризуется развитием первичного рынка малоэтажной недвижимости. На сегодняшний день – это одна из самых перспективных форм обеспечения граждан доступным, комфортным и экологичным жильем. Именно малоэтажное домостроение позволяет создать на рынке ценовую доступность – цены на жилье эконом класса не превышают 30 тыс. р. за м²¹. Анализ предложения жилья такой категории в домах малой этажности показывает, что застройщики предлагают его по ценам от 8 тыс. р. Планы развития отрасли предусматривают довести к 2015 г. долю малоэтажного строительства в общем объеме возводимого жилья в стране до 60 %² и такое жилье должно быть доступным для граждан со средними доходами.

В связи с этим, как на федеральном, так и на региональном уровнях разрабатываются и реализуются программы стимулирования малоэтажного жилищного строительства. Но пока во многих регионах России, в т.ч. и в Сибирском федеральном округе, строится не доступное, а элитное индивидуальное жилье.

¹ Малоэтажное строительство: региональный вектор / Вестник строительного комплекса: Всероссийский информационно-аналитический журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestnik.info/archive/37/article696.html>. – Загл. с экрана.

² Вершинин Д.В. Итоги и планы деятельности строительного комплекса [Электронный ресурс] / Д.В. Вершинин. – Режим доступа: http://www.args-nsk.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=118:--1----r&catid=4:analitic&Itemid=8. – Загл. с экрана.

Для выхода из этой тупиковой ситуации в 2010 году по инициативе губернатора Новосибирской области было создано Агентство развития жилищного строительства Новосибирской области (АРЖС НСО), в функции которого входит подготовка строительных площадок для комплексного жилищного домостроения, то есть разработка за счёт средств областного бюджета градостроительной документации, проектно-сметной документации, обеспечение земельных участков инженерной инфраструктурой, в том числе с учетом развития сопредельных территорий, в соответствии с документами территориального планирования³. Генеральный директор этого агентства Ю. А. Шабусов отмечает, что: «Действительно, существует ряд причин, которые сдерживают девелоперов в создании продукта, удовлетворительного по качеству и невысокого по цене. Градостроительным и земельным законодательством РФ предварительная подготовка территорий застройки и финансирование строительства социальной, транспортной и частично инженерной инфраструктуры отнесены к прерогативе органов власти. При существующих бюджетных и организационных ограничениях исполнить эти обязательства на всех территориях малоэтажной застройки органы государственной и муниципальной власти не всегда в состоянии. Таким образом, застройщику нужно самому заниматься вопросом строительства коммуникаций, что увеличивает стоимость реализации проекта».

И это не все проблемы, препятствующие развитию рынка малоэтажного жилья. Систематизация опыта Новосибирской области в этой сфере (на основе анализа данных АРЖС НСО) позволяет выявить ряд проблем, препятствующих дальнейшему развитию отрасли, а именно: *системного, инфраструктурного и экономического* характера.

В части проблем *системного* характера следует отметить:

- отсутствие долгосрочной целевой программы комплексной застройки сельских территорий;
- слабая обеспеченность документами территориального планирования муниципальных образований Новосибирской области;

³ Шабусов Ю.А. Малоэтажное жилищное строительство – локомотив для социально-экономического процветания региона. И мы создаем условия для его развития [Электронный ресурс] / Ю.А. Шабусов. – Режим доступа: http://www.args-nsk.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=107:l-r&catid=4&Itemid=8. – Загл. с экрана.

- не сформированы региональные строительные нормативы, определяющие порядок строительства недорогого быстровозводимого малоэтажного жилья;

- существующие архитектурные и проектные подходы не позволяют сформировать новый облик малоэтажных поселений;

- отсутствие комплексного подхода к застройке;

- системные проблемы регулирования процесса передачи земельных участков частным инвесторам муниципальными и федеральными органами власти;

- не сформирована система контроля качества строительства малоэтажного жилья.

Развитие *инфраструктуры* малоэтажной застройки сопряжено со следующими проблемами: на рынке не представлены сформированные земельные участки, обеспеченные объектами коммунальной, инженерной, транспортной и общественной инфраструктуры; отсутствие сформированных моделей инженерного и социального обустройства территорий, которые предполагается передать под индивидуальную застройку; недостаточная информированность потенциальных инвесторов и застройщиков о свободных участках под малоэтажную застройку.

И, наконец, развитию данного сегмента жилищной недвижимости препятствуют *экономические* проблемы:

- существующие рыночные механизмы не стимулируют снижение стоимости строительства и эксплуатации малоэтажного жилья;

- неразвита система стимулирования ипотечного жилищного кредитования;

- отсутствуют детальное изучение спроса на малоэтажное жилье;

- низка покупательная способность потенциальных потребителей продукции малоэтажного домостроения;

- отсутствуют механизмы предоставления госгарантий застройщикам, реализующим проекты малоэтажного строительства.

Для поиска путей разрешения вышеупомянутых проблем нами проанализирован зарубежный и отечественный опыт малоэтажного строительства⁴, что позволило выявить ряд факторов, стимулирующих его развитие (табл. 1).

⁴ Анализ зарубежного опыта индивидуального малоэтажного домостроения (ИМД) и возможности развития ИМД в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketologi.ru/publ.html>. – Загл. с экрана.

Таблица 1

**Факторы, стимулирующие малоэтажное жилищное строительство
в различных странах**

Страна	Стимулирующие факторы			
	Снижение стоимости	Ипотечное кредитование	Прирост населения	Рост спроса
США	+	+	+	+
Германия	+	+	+	-
Канада	+	+	+	-
Финляндия	+	+	-	-

Как видим, эти факторы плотно коррелируют с экономическими проблемами, требующими разрешения. Во всем мире они действуют положительно и, если в России будут созданы определенные условия, способствующие снижению стоимости малоэтажных домов, развитию ипотеки и стимулированию спроса, можно ожидать, что намеченные масштабы малоэтажного строительства будут достигнуты.

Следует отметить, что развитие малоэтажного домостроения – это не самоцель, а средство активизации рынка жилья эконом класса. И именно на данном сегменте рынка жилищной недвижимости можно создавать предложение доступного жилья. При этом нужно не забывать о положительных моментах. Авторами в ходе анализа отечественного опыта выявлено, что серьезными преимуществами малоэтажного домостроения является то, что оно позволяет:

- застраивать реконструируемые территории при сносе ветхого жилья;
- обеспечивать различные ценовые группы, повышая доступность для различных групп населения;
- не использовать сложное оборудование и не создавать производственную базу;
- обойтись без кредитов (требуется меньше оборотных средств);
- быстрее реализовать жилье (обеспечивается его ликвидность);
- формировать определенный имидж города за счет разнообразных конструктивных и объемно-планировочных решений;
- шире применять новшества – эксперименты на небольших объектах проходят проще, последствия рисков меньше;
- использовать типовые проектные модули, что сокращает длительность проектирования;

- создавать автономную инфраструктуру (на один дом, поселок), что снижает потери теплоносителей и других ресурсов;
- и т.п.

Итак, стратегические задачи развития жилищного строительства в России, ориентированные на повышение доли малоэтажного жилья, вполне решаемы. Отмеченные выше факторы и преимущества малоэтажного домостроения показывают, что в этом направлении развиваться можно и нужно.

Современные мировые тенденции и ориентация Российской экономики на энергоэффективность свидетельствуют о необходимости интенсивного развития, что возможно на основе использования инноваций на всех этапах малоэтажного жилищного строительства – от отвода земельного участка и разработки проекта, до оплаты и эксплуатации построенного дома.

Рассмотрим некоторые инновации, которые внедряются или предлагаются для активизации малоэтажного домостроения.

Во-первых, при реализации идеи доступного малоэтажного домостроения нужно исходить из того, что оно должно быть комплексным, а не в виде отдельных коттеджных поселков. Комплексное малоэтажное строительство, в отличие от коттеджного, предназначено для обеспечения первичным, единственным жильем относительно обеспеченных и низко обеспеченных слоев населения (доля их, например, в Новосибирской области – 65%) и, что особенно важно, льготных и приоритетных категорий граждан, которые не имеют возможности самостоятельно, без помощи государства улучшить свои жилищные условия. Для данных семей помимо того, что стоимость жилья должна соответствовать их доходам, решающим фактором при покупке является наличие комплекса необходимой социальной и транспортной инфраструктуры⁵. Это можно рассматривать как организационное новшество, позволяющее развивать сегмент доступной малоэтажной жилищной недвижимости.

Во-вторых, в качестве организационных новаций, позволяющих активизировать комплексную малоэтажную застройку, следует рассматривать и меры по снижению административных барьеров, а

⁵ Шарков С.К. О малоэтажном домостроении в Новосибирской области [Электронный ресурс] / С.К. Шарков // Проектирование и строительство в Сибири. – 2011. – № 2. – Режим доступа: http://stroi.net/articles/o_maloetazhnom_domostroenii_v_novosibirskoy_oblasti_2436610.html. – Загл. с экрана.

именно, по⁶:

- сокращению сроков процедур подготовки правовых актов о предоставлении земельных участков для жилищного строительства;
- опережающей подготовке градостроительной документации, необходимой для формирования земельных участков для жилищного строительства;
- применению практики работы с застройщиками по вопросам предоставления земельных участков по принципу «одного окна»;
- размещению на официальных сайтах в сети Интернет информации о наличии земель и земельных участков, находящихся в государственной и муниципальной собственности, права на которые зарегистрированы, для целей строительства;
- сокращению сроков проведения государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий.

Инновации в малоэтажном строительстве – это, прежде всего, комплексный подход к освоению земельного участка. Комплексное освоение территории предполагает применение новых технологий, начиная с проектирования поселка и заканчивая его благоустройством: невысокая стоимость жилых домов, экономия энергии, соблюдение требований экологичности, транспортная, социальная и инженерная инфраструктура.

В рамках реализации проектов комплексной застройки не менее актуальным является вопрос, из какого материала и по какой технологии возводить доступное, комфортное и экологичное жилье. Опыт показывает, что пока малоэтажные дома строятся преимущественно из кирпича (например, в Новосибирской области – до 70 %), но гораздо выгоднее малоэтажное строительство вести, используя технологии «сборки». Такими технологиями могут быть относительно новые, такие, как: крупнопанельная, каркасная, с несъемной опалубкой, с применением быстроразборной опалубки⁷.

При комплексной застройке целесообразно формировать предложение по всем ценовым категориям, чтобы все структурные группы жилья по типам нашли свое отражение в застройке поселка. Для

⁶ Долгосрочная целевая программа «Стимулирование развития жилищного строительства в Новосибирской области на 2011 – 2015 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.amidsfo.ru/laws/117>. – Загл. с экрана.

⁷ Быстровозводимые малоэтажные здания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.stroyomat.ru/view_stat.php3?id_ =392. – Загл. с экрана.

этого авторами предлагается на стадии изучения спроса (при формировании структуры жилья в поселке комплексной застройки) перед разработкой проекта малоэтажного жилого дома использовать модель, которая позволит заказчику (застройщику или потенциальному потребителю – будущему жильцу) сформировать «образ» дома определенного качества, комфортности за приемлемую цену для потребителя.

Организационно-экономическая модель предполагает систематизацию признаков, по которым потребитель осуществляет свой выбор. Речь идет о таких параметрах, как архитектура, внутренняя планировка, инженерные коммуникации дома, выбор материалов и технологий строительства и т.п. Причем подбор всех этих параметров должен отталкиваться от финансовых возможностей заказчика. Принцип действия модели представляет собой последовательные стадии разработки проекта жилого дома, каждая из которых имеет несколько вариантов реализации. Пройдя последовательно все этапы, выбрав в каждом наиболее интересный для пользователя вариант (на основе ответов на ряд наводящих вопросов), можно получить примерный макетный проект малоэтажного дома.

Так, изначально выбирается ценовая группа, приемлемая для потенциального жильца. В соответствии с ценовой категорией подбирается территориальная зона, где будет вестись строительство, тип объекта малоэтажного строительства (коттедж, таунхауз, дуплекс и т.п.), количество этажей в доме. После того, как появляется ясность с внешней архитектурой дома, необходимо выяснить, какой будет его внутренняя планировка. Следующий этап – выбор конструктивного решения, материалов и технологий для строительства здания. Далее выбираются инженерные решения при его эксплуатации (централизованные или автономные системы жизнеобеспечения), решаются вопросы, как будет осуществляться энерго- и водоснабжение загородного дома. После этого намечаются его эксплуатационные характеристики.

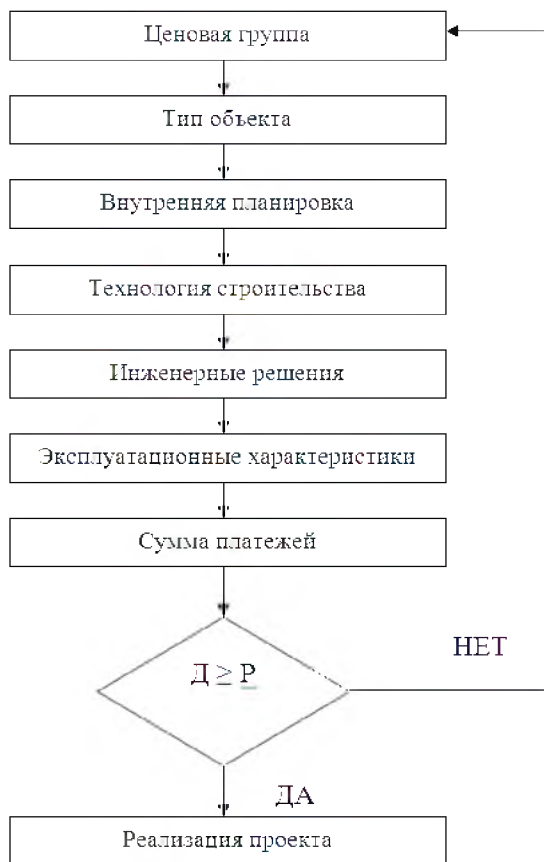
В итоге по отмеченным параметрам формируется проектный макет дома, рассчитывается стоимость его строительства и примерные эксплуатационные расходы.

Если получившиеся суммы платежей высоки для заказчика, то выбор решений пересматривается, чтобы найти более приемлемый вариант. При этом корректировка макета дома может идти по двум направлениям:

1) изменение исходных параметров дома на более дешевые решения;

2) поиск принципиально новых экономичных решений по каждому этапу, позволяющих при сохранении заданных параметров качества и комфортности вести строительство по более экономичному пути.

На рисунке приведен визуальный алгоритм применения предлагаемой организационно-экономической модели (рис. 1).



Д – доходы заказчика

Р – сумма платежей по разработанному проекту

Рис. 1. Алгоритм формирования проектного макета малоэтажного дома на основе организационно-экономической модели

Данную модель можно рассматривать как проектную инновацию.

На этапе привлечения инвестиций и финансирования проектов комплексной застройки возможна такая финансовая инновация, как активное использование механизма государственно-частного партнерства. Роль государства при этом – в реализации программ доступного жилья, а бизнес должен получить свои доходы. Привлечение частных инвесторов к созданию объектов малоэтажного жилищного строительства, как свидетельствует зарубежный опыт, позволяет существенно повысить эффективность их строительства и последующей эксплуатации.

Государственно-частное партнерство, по существу, представляет собой механизм согласования интересов и обеспечения равноправия государства и бизнеса в рамках реализации крупных инвестиционных проектов, направленных на достижение целей государственного управления в данной сфере. Для строительства комплексных поселков малоэтажного жилья нужна специальная модель государственно-частного партнерства, наиболее полно обеспечивающая для инвестора привлекательность, безопасность вложения им средств в этот проект, а для государства позволяющая реализовать основную цель – развивать стратегически важную сферу доступного малоэтажного домостроения. Общая концепция данной модели должна предусматривать создание специализированной управляющей компании, ответственной за строительство малоэтажного жилья, приобретающей право собственности на него и реализующей жилье после завершения строительства частным лицам, коммерческим организациям, органам местного самоуправления⁸.

Систематизируя вышеизложенное, все возможные инновации по характеру их влияния на активизацию малоэтажного домостроения на разных его этапах можно условно подразделить на:

- организационные (совершенствование взаимоотношений участников);
- технические (использование новых материалов, конструкций, позволяющих снижать стоимость);
- проектные (условия, способы и качество проектирования);

⁸ Государственно-частное партнерство в сфере малоэтажного жилищного строительства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.amidsfo.ru/review/article153.html>. – Загл. с экрана.

- технологические (новые эффективные технологии возведения зданий);
- инфраструктурные (современное энергоэффективное и экологичное инженерное обеспечение эксплуатации построенных домов);
- финансово-экономические (новшества в поиске и финансировании инвестиций).

Такая классификация инноваций в рассматриваемой сфере позволяет целенаправленно, в зависимости от возникших проблем, использовать именно те новшества, которые актуальны для данного региона или данной программы поддержки малоэтажного строительства.

INNOVATIVE METHODS OF LOW-RISE HOUSE BUILDING STIMULATION

*Professor Tatiana Ivashentseva, Ph.D., undergraduate Dmitry Tretinnikov
Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin),
Russia*

Abstract: Development problems of low-rise building stimulation are considered in the report: administrative barriers minimization and right of market access for private industry, use of government and private industry co-operation mechanism and another organizational and technical innovations.

Keywords: mechanism of government and private industry co-operation, affordable Housing, innovations in housing construction, low-rise building, national project about increase of Housing affordability.

ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ

*Доц., к.э.н. Надежда Половникова
ФГБОУ ВПО Санкт-Петербургский государственный
инженерно-экономический университет, Россия*

Ключевые слова: взаимодействие, участники инвестиционно-строительного комплекса, формы взаимодействия участников ИСК.

Инвестиционно-строительный комплекс (ИСК) является одним из неотъемлемых элементов успешного развития любого города, региона или страны так доля строительства в валовом внутреннем продукте РФ в 2010 году составила 6.9 %, а его доля в валовом региональном продукте Санкт-Петербурга 7.8 %, в Ленинградской области 23.3 %, объем работ по виду деятельности «Строительство» в 2011 году в РФ составил 5061,8 млрд. рублей, в Санкт-Петербурге 335738 млн.рублей, в Ленинградской области 92,5 млрд. рублей.

В ИСК задействовано более 2 млн. участников, охватывающих различные аспекты инвестиционно-строительного процесса, это и строительные компании, и инвестиционные структуры, и предприятия обеспечивающие строительство ресурсами, и инфраструктурные организации государственного и регионального значения. Только в Санкт-Петербурге в 2011 году в строительстве функционировало 33543 организации, и это не считая субъектов малого предпринимательства.

Поэтому важную роль в деятельности ИСК играет выстраивание логических и эффективных взаимоотношений между участниками и выбор формы этого взаимодействия, способствующих достижению стратегических целей, связанных с решением целого комплекса задач в экономике, социальной сфере, экологии, развитии инфраструктуры, таких как создание комфортных условий проживания, повышению качества и уровня жизни населения, модернизации жилищно-коммунального хозяйства, развитию транспортной системы, реорганизации производственных территорий, сохранению и преобразованию технологического промышленного потенциала, вводу в эксплуатацию вновь возводимых и модернизированных производств.

Под взаимодействием, мы понимаем, способ осуществления связей и отношений, предполагающий наличие не менее двух субъектов, самого процесса взаимодействия, условий и факторов его реализации. Как философская категория взаимодействие отражает процессы воздействия различных объектов друг на друга, их взаимную обусловленность, изменение состояния, взаимопереход, а также порождение одним объектом другого.

Взаимодействия формируются под действием локальных и глобальных сил.

Взаимодействие участников будет эффективным, т.е. поставленные цели при взаимодействии будут достигнуты, если каждый из них четко понимает свою роль в этом взаимодействии и своевременно включается в деятельность по ее достижению.

Взаимодействие между участниками ИСК строится на основе соблюдения нормативно-правовой базы, т.е. осуществляется в соответствии с законами и подзаконными актами.

Взаимодействие между участниками ИСК имеет две стороны:

- объективную - факторы независимые от взаимодействующих субъектов, но влияющие на них;
- субъективную – отношения друг к другу в процессе взаимодействия, основанное на взаимных ожиданиях.

Взаимодействие между участниками ИСК реализуется во многообразии процессов, развертываемых в различное время и различном пространстве и требует сочетания централизации, координации с локальными экономическими интересами с сохранением самостоятельности и автономии деятельности участников.

В строительстве можно выделить различные формы взаимодействия между участниками инвестиционно-строительного процесса. Остановимся на следующих формах взаимодействия в условиях конкурентной среды, соперничестве и сотрудничестве.

Для инвестиционно-строительного комплекса, характерно рассмотрение взаимодействия между участниками, в основном целенаправленной деятельности всех участников инвестиционно-строительного процесса по созданию объекта (заказчика-застройщика, проектных, генподрядных и субподрядных строительных организаций, предприятий стройиндустрии, плановых и финансирующих органов, обеспечивающих хозяйств и др.), предусматривающей развертывание строительства, возведение зданий и сооружений за-

проектированными темпами и ввод в действие производственных мощностей и объектов в эксплуатацию в заданные сроки с высокими технико-экономическими показателями и требуемым качеством строительно-монтажных работ.

Либо конкуренция – соперничество между отдельными юридическими и физическими лицами (конкурентами), заинтересованными в достижении одной и той же цели, т.е. участники ИСК стремятся к своим целям в ущерб другим тоже стремящимся к подобным целям.

На наш взгляд взаимодействие между участниками ИСК в условиях конкурентной среды – процесс воздействия конкурентов друг на друга, который приводящий к изменению их состояния: развитию или разрушению в зависимости от формы взаимодействия, т.е. соотношения соперничества и сотрудничества как двух составляющих процесса.

Сведение конкуренции только к борьбе за ресурсы поставщиков, деньги инвесторов и покупателей для увеличения прибыли приводит к расходу значительных средств, сил и времени, снижению темпов экономического развития производств и видов экономической деятельности в целом и регионов, и государства. Борьба участников, направленная на подавление и уничтожение конкурентов, не способствует развитию в длительном периоде. Конкурентная борьба приводит к снижению объемов выполненных и реализованных работ, расходу дополнительных средств, снижению эффективности производств, уходу слабых производителей с рынка, а в ряде случаев и малых и средних предприятий. По закону единства и борьбы противоположностей борьба должна уравниваться противоположностью в качестве которой выступает сотрудничество.

Взаимодействие участников в конкурентной среде с целью развития общества должно базироваться на сочетании антагонистической и сотруднической форм (соперничества и сотрудничества) на их сбалансированном соотношении.

Это позволит повысить эффективность взаимодействия улучшить (ускорить) развитие организационных и технологических систем за счет согласованной работы всех систем предприятий (участников взаимодействия) – коммуникационной, организационной, технологической на каждом уровне управления.

Так же сочетание соперничества и сотрудничества между участниками позволит сформировать стандарты и нормы производи-

тельности персонала и оборудования, качества продукции и расходов ресурсов, разрабатывать и применять инновационные технологии и материалы.

Организация сотрудничества между конкурентами позволяет осуществить консолидацию ресурсов для поиска и реализации решений по совершенствованию техники, технологии и организации ИСП.

Эффективность взаимодействия можно оценить по изменению следующих показателей: росту рентабельности, объемов производства, качества продукции и выполненных работ, конкурентоспособности выпускаемой продукции, снижению затрат (производственных и транзакционных), рисков банкротства, и возведению объектов точно в срок.

Выделяют четыре типа конкурентного взаимодействия: приспособление (проигрышная позиция у предприятия), борьба (выигрышная позиция у предприятия), кооперирование (у предприятий равные позиции) и консолидация (согласованная позиция у предприятий). Они обусловлены конкурентной позицией предприятия и определяют характер конкурентного взаимодействия.

Компании могут эффективно заявлять о себе, если реализуют хорошо структурированный подход во взаимоотношениях друг с другом.

Западные исследователи Р.Акофф и Ф.Эмери, опирающиеся на системный подход, описывали три состояния взаимодействия субъектов: сотрудничество, конфликт, независимость [1]. Продуманные и выстроенные взаимоотношения могут стать ядром расширенного предприятия, состоящего из целой группы компаний.

В настоящее время компании не могут отказываться от сотрудничества и быть плохими партнерами, то есть компании, которые не уделяют достаточного внимания отношениям с партнерами, как минимум, теряют массу благоприятных возможностей в худшем случае снижают финансовую эффективность.

Необходимо рассматривать не только инвестиции в собственные мощности, инфраструктуру и ресурсы, но и учитывать таковые у своих ключевых партнеров.

Партнерское взаимодействие является основой устойчивого развития бизнеса.

Сегодня партнерские отношения являются одним из основных

нематериальных активов, которые во многом определяют перспективы развития компаний и объединений.

На партнерских отношения построена работа компаний всех видов деятельности вне зависимости от особенностей их функционирования. Без построения долгосрочных партнерских отношений между участниками ИСК эффективная деятельности просто невозможна, что вызвано спецификой его функционирования.

Деятельность всего множества участников зависит друг от друга и именно партнерские отношения являются основой эффективной и качественной работы. (реализации проектов).

В ИСК одновременно во взаимодействие вступает множество компаний и от их общих усилий и возможностей пользоваться ресурсами друг друга зависит результативность работы каждого участника и реализации проекта в целом. Сотрудничество является залогом успешной работы как отдельных участников так и всего ИСК.

На наш взгляд эффективное взаимодействие позволяет установить тесные связи с различными участниками процесса реализации проекта (начиная от обоснования, производства и заканчивая реализацией товара), приносит прибыль всем участникам процесса и удовлетворение потребителю.

Взаимодействие непрерывный процесс определения и создания новых ценностей, получение и распределения выгод от этой деятельности между участниками.

В ИСК взаимодействие сконцентрировано вокруг одной или нескольких ключевых организаций которые инициировали его возникновение. Деятельность всех участников направлена на производство качественной продукции.

Взаимодействие играет основополагающую роль, определяющую качество продукции.

Для эффективной работы необходимо установить прочные взаимовыгодные отношения: с партнерами (субподрядчиками, заказчиками, инвесторами, подрядчиками, поставщиками ресурсов, и т.д.), покупателями и не менее важное с персоналом компании, так как взаимодействие любого участника ИСК осуществляется не только с внешними партнерами, но и внутри самой организации (т.е. взаимодействие сотрудников).

Взаимодействие в рамках ИСП можно разделить на три направления: покупатели, партнеры, персонал. При этом персонал участву-

ет как во внутренних взаимодействиях, так и во внешних.

Сотрудничество конкурентов с целью реализации общей цели, например разработки единой системы стандартов, норм и правил.

Эти формы как две стороны одной медали. Нельзя сказать что при взаимодействии участников выполняющих различные функции в рамках реализации ИСК не присуще соперничество например за финансовые ресурсы.

Совместное использование материально-технических, трудовых и информационных ресурсов развивать сотрудничество в области инноваций, синхронизировать производственные программы, календарные планы и др.

Взаимодействие подразумевает создание таких отношений, которые позволят осуществлять параллельную и/или последовательную реализацию целей равных по конкурентной силе сторон, вступающих во взаимовыгодное сотрудничество. Конкуренция является основополагающим фактором построения любых, в том числе «партнерских отношений» и «взаимоотношений». Причем равенство сторон по конкурентной силе необходимо понимать не буквально, а в сравнительной характеристике их рыночных позиций без относительно видов деятельности, их активности, а также как равенство интересов.

При поддержании более тесных взаимоотношений происходит взаимный обмен знаниями. В результате формируются прочные коммуникативные связи, которые по своей сути являются основой конкурентных преимуществ.

Возникающий диалог и его развитие в прочные взаимосвязи позволяют предприятию гарантировать желаемую для потребителя степень удовлетворения.

Сотрудничество между участниками позволит формировать правила и принципы деятельности, обеспечит получение объективной информации для принятия обоснованных решений.

На взаимодействие влияют социальные и нормативные основы, определяемые институциональной средой.

Также, на взаимодействие влияет понимание интересов, условий и возможностей других участников с целью выявления возможностей взаимодействия с ними, рисков связанных с ними, возможностей их влияния на систему.

Каждый участник должен знать процессы, структуру участни-

ков и ее изменение, внешние условия, политику государства, законодательство и иные аспекты. Уметь стратегически и синергетически мыслить, рассматривая ситуацию с позиции других участников, способность работать в условиях несовпадающих интересов. Продумывать ситуацию, прогнозировать ее развитие, заранее видеть необходимость адаптации, существующих процедур взаимодействия к изменению структуры участников и условий взаимодействия

Эффективное взаимодействие, приносящее пользу не только самим участникам, но и государстве в целом, возможно только на долгосрочной основе, при достижении взаимной выгоды на базе объединения ресурсов, наличие законодательной и методологической базы регулирующей деятельность и при наличии прогнозирования структуры партнерства и определение результатов партнерства.

Функционирование на равных при разделении полномочий, ответственности, инвестиций, рисков и выгоды, а также затрат времени и средств на основе контракта или других правоустанавливающих документов.

На наш взгляд в конкурентной борьбе побеждает не только тот, кто оказывает услуги, выполняет работы по более низкой цене, более высокого качества и в более короткие сроки чем другие, создает привилегии и преимущества для заказчиков и инвесторов, чтобы они выбрали его для участия в реализации ИСП, но и тот, кто нашел оптимальное соотношение между соперничеством и сотрудничеством с другими компаниями на рынке. Что в конечном итоге позволяет ему участвовать в тех проектах, в которых он не смог бы участвовать самостоятельно.

FORMS OF INTERACTION BETWEEN PARTICIPANTS OF INVESTMENT AND CONSTRUCTION COMPLEX IN COMPETITIVE ENVIRONMENT

Assoc. Prof. Nadezhda Polovnikova, Ph.D.

Saint-Petersburg State University of Engineering and Economics, Russia

Abstract: Construction is a complex process extended in time, which requires significant financial, material and human resources and involves a large number of participants. Therefore, the choice of form of interaction between the

participants and logical building of the relationship between them plays an important role in construction activity. The article considers the concept of interaction, roles and features, problems and prospects of interaction between participants of investment and construction industry in a competitive environment.

Keywords: interaction, participants of investment and construction complex, efficiency.

НОВАЦИИ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

Доц., к.э.н. Антон Коган

*ФГБОУ ВПО Новосибирский государственный
архитектурно-строительный университет (Сибстрин), Россия*

Ключевые слова: новые показатели оценки эффективности инвестиций.

Для любого экономиста очевидно насколько значимы инвестиции для развития экономики и благосостояния любого современного общества. Чрезмерный объем инвестиций на уровне национальной экономики приводит к перепроизводству, недостаточный объем – к дефициту товаров и оказывает влияние на уровень занятости в стране. Очевидно также, что для стабильно развивающейся экономики недостаточно просто инвестировать определенную сумму – важно и то, в какие объекты осуществляются инвестиции, с какой эффективностью.

Сегодня оценка эффективности инвестиций и выбор наилучшего объекта инвестиций осуществляется на всех уровнях – от домохозяйства до экономики отдельных государств. В большинстве случаев оказывается, что выбор наилучшего варианта инвестиций – это задача сравнения разномасштабных инвестиций. При этом под разномасштабными инвестициями понимаются такие, у которых различаются и сроки их реализации и сумма инвестиций.

Гражданин, строящий дом, должен задуматься – что ему выгоднее – купить источник энергии, основанный на солнечных батареях, либо доплатить и купить геотермальный источник энергии, который имеет другой срок службы и продуцирует энергию с другой себестоимостью.

Компания, выбирающая наилучший проект из пары альтернатив также столкнется с разномасштабными инвестициями. Допустим, сравниваются две альтернативы: вложить 100 млн. рублей в разработку одного месторождения, которое по итогам 1-го года даст 59 млн. рублей, а по итогам 2-го года 64 млн. рублей, либо вложить 150 млн. рублей в разработку другого месторождения, которое даст 62 млн., 65 млн., 67 млн. рублей по итогам 1-го, 2-го, 3-го годов, соот-

ответственно. Как видим, проекты освоения этих месторождений отличаются и по суммам и по срокам.

Другой пример: что выгоднее – купить недорогое оборудование с высокими эксплуатационными расходами и коротким сроком службы, или купить дорогое оборудование с низкими эксплуатационными расходами и длительным сроком службы? Эта же задача возникает и у производителя оборудования – чтобы предложить на рынке наиболее успешный товар (в данном случае – оборудование) он должен понять – что сегодня выгоднее для покупателя – недорогое, но затратное оборудование, либо дорогое, но экономичное? Для обоснованного ответа на этот вопрос производитель оборудования должен учесть и другие факторы, формирующие себестоимость продукции, выпускаемой на таком оборудовании, а также его производительность.

В инвестиционно-строительной сфере приходится решать, что выгоднее строить – дорогие здания с большим сроком службы, или недорогие здания с меньшим сроком службы. К этим характеристикам (цена и срок службы) нужно добавить эксплуатационные расходы.

На уровне региона или национальной экономики также приходится сравнивать разномасштабные инвестиции. Например, нужно решить – производство каких продуктов нужно поддерживать – недорогих с коротким сроком службы, или дорогих с большим сроком службы? Либо нам придется сравнить два крупных проекта, которые требуют разной суммы инвестиций и дают эффект в течение отличающихся периодов времени. Под крупными проектами предлагается понимать такие, которые оказывают ощутимое влияние на экономику региона (страны). В этой категории могут быть как проекты капитального характера, которые направлены на создание производственных мощностей (например, строительство заводов), так и инновационные (например, создание научно-исследовательских центров, которые предлагают результаты своей работы производственным компаниям) и инфраструктурные (строительство дорог, совершенствование связи и т.п.).

Современная теория предлагает использовать для оценки эффективности такие показатели, как период окупаемости (Pb), индекс доходности (PI), чистая текущая стоимость (NPV), внутренняя ставка доходности (IRR), эквивалентный годовой аннуитет (EAA), эквива-

лентные годовые расходы (EAC)¹.

Автор настоящей статьи доказывает, что эти показатели оценки эффективности инвестиций не могут быть корректно применены при сравнении разномасштабных проектов² и предлагает свой показатель – индекс скорости прироста стоимости (IS). Рассмотрим этот показатель для проектов, имеющих ординарный чистый денежный поток, т.е. такой, у которого инвестиции осуществляются только в 0-й (текущий) момент времени. Примем, что NPV рассчитывается по следующей формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^n NCF_t \times d_t - I_0,$$

где n – период, в течение которого реализуется проект;

NCF_t – чистый денежный поток, руб.;

t – номер периода времени (номер шага);

I_0 – сумма инвестиций, руб.;

d_t – коэффициент дисконтирования t -го шага, рассчитываемый по формуле:

$$d_t = \frac{1}{(1+k)^t}$$

где k – ставка дисконта, %.

NPV показывает, на какую сумму прирастают инвестиции, при этом этот прирост дает доходность k в течение n лет с определенной динамикой выплат. Этот показатель измеряется в абсолютных денежных единицах (рубли и т.п.).

Для расчета IS предлагается следующая формула:

$$IS = \frac{NPV}{n \times I}$$

Этот показатель выглядит простым и имеющим четкий экономический смысл. Он объединяет два принципа: «быстрее» и «больше» и отражает количество рублей чистой текущей стоимости проекта, получаемых на каждый рубль требуемых инвестиций. Из двух

¹ Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. – М.: ЗАО „Олимп-Бизнес“, 2008. – 1008с.: ил.

Крупвиц Л. Инвестиционные расчеты/ Пер. с нем под общей редакцией В.В. Ковалева и З.А.Сабова. – СПб: Питер, 2001. – 432с.: ил.

Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: полн. курс: в 2 т. /Ю. Бригхем, Л. Гапенски. – СПб.: Экон. шк., 1997 Т. 1.- 497 с.: ил.

² Коган А.Б. Анализ способов сравнения разномасштабных проектов // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. - №35 (164), с.52-56.

альтернативных проектов выигрывает тот, у которого IS больше.

Этот показатель можно применять на любом уровне анализа, для любого из четырех вышеуказанных в наших примерах субъектов – когда решение принимает гражданин (семья), разработчик товара, частный инвестор, государственные органы. Формула принципиально не изменится – некоторые изменения возникнут при расчете NCF .

При выборе лучшего из инвестиционных проектов (например, между вышеописанными проектами освоения месторождений) рассчитывается NCF , представляющий собой сумму амортизации, чистой прибыли, возвратных сумм и прочих денег, очищенных от обязательств. Чтобы рассчитать NCF от эксплуатации оборудования, нужно воспользоваться следующей формулой:

$$NCF = Prod (P - C) \times (1 - PT) + A,$$

где $Prod$ – производительность оборудования, ед./год;

P – цена единицы изделия, руб./ед.;

C – затраты на производство единицы изделия (включая амортизацию), руб./ед.;

PT – ставка налога на прибыль, %;

A – амортизация, рассчитываемая по следующей формуле:

$$A = \frac{I}{n}.$$

где I – цена оборудования, руб.³;

n – срок полезного использования оборудования, лет.

Коммерческий инвестор должен приобретать такое оборудование, которое даст наибольший IS . Отсюда и разработчик оборудования должен добиваться, чтобы IS существующего оборудования оказался меньше IS разрабатываемой альтернативы. Чтобы понять, каковы должны быть характеристики разрабатываемого оборудования, нужно приравнять IS существующего оборудования к IS разрабатываемого оборудования.

Примем, что существует оборудование типа A с ценой I^A , сроком службы n и разрабатывается альтернативное оборудование типа B с ценой I^B и сроком службы m . У этих двух типов оборудования отличается производительность, эксплуатационные расходы, отсюда оборудование A дает ежегодные эффекты в размере NCF_t^A , а альтер-

³ Имеется в виду т.н. «первоначальная стоимость», на основе которой идет расчет амортизации.

нативное оборудование B в размере NCF_t^B . Таким образом, основанием для определения характеристик оборудования B является следующее равенство⁴:

$$\frac{\sum_{t=1}^n NCF_t^A \times d_t - I^A}{n \times I^A} = \frac{\sum_{t=1}^n NCF_t^B \times d_t - I^B}{m \times I^B}.$$

На основе этого равенства мы можем определять пограничные значения различных характеристик оборудования B , например, максимальной I^B (при заданных $Prod^B$, C^B , m , IS^A). Примем, что NCF_t^B является аннуитетным, т.е. неизменным из года в год. В этом случае возможно выполнить математические преобразования и получить следующую формулу для расчета NCF_t^B :

$$NCF_t^B > \left(\frac{m \times NCF_t^A \times PVIFA_{k,n}}{I^A} - m + n \right) \times \frac{I^B}{n \times PVIFA_{k,m}},$$

где $PVIFA_{k,n}$ – коэффициент текущей стоимости аннуитета, определяемый по формуле:

$$PVIFA_{k,n} = \sum_{t=1}^n d_t = \sum_{t=1}^n \frac{1}{(1+k)^t},$$

а $PVIFA_{k,m}$ – определяется по формуле:

$$PVIFA_{k,m} = \sum_{t=1}^m d_t = \sum_{t=1}^m \frac{1}{(1+k)^t}.$$

Из вышеуказанного равенства вытекает также условие для определения максимального значения цены разрабатываемого оборудования:

$$I^B < \frac{n \times NCF_t^A \times PVIFA_{k,m}}{m \times NCF_t^A \times \frac{PVIFA_{k,n}}{I^A} - m + n}.$$

Использование IS возможно и при сравнении «затратных» проектов, т.е. таких, которые не направлены на получение прибыли (например, эксплуатация помещений для размещения администрации фирмы, покупка служебных автомобилей, покупка домохозяйством источника энергии и т.п.). Автор настоящей статьи доказывает, что сравнение доходных проектов на основе показателя эквивалентные годовые затраты (EAA) может привести к ошибочным выводам⁵, для

⁴ Коган А.Б. Способы определения экономических характеристик инноваций // Сибирская финансовая школа. – №1. Новосибирск: САФБД, 2010, с. 106-111.

⁵ Коган А.Б. Критика показателя «эквивалентные годовые затраты» // Сибирская финансовая школа. – 2008. – №6. – С.56-59.

затратных проектов необходимо изучить – всегда ли EAA и IS дают одинаковые результаты.

Примем, что компания рассматривает (как базовое) предложение о покупке технологии C , и существует еще два варианта (более дорогих, но и более экономичных) – покупка технологии A и покупка технологии B . В этом случае можно рассчитывать IS для двух альтернатив: «покупка A вместо C », «покупка B вместо C ». Инвестиции (I) по первой альтернативе – это разница между ценой A и C , а NCF – это разница между затратами, связанными с использованием технологии C и затратами, связанными с использованием технологии A . Таким образом мы увидим – сколько рублей чистой текущей стоимости «экономии» мы будем получать ежегодно на каждый рубль, заплаченный сверх стоимости технологии C .

Аналогично рассчитывается IS для второй альтернативы. Лучшей альтернативой является та, у которой IS больше. Если IS меньше 0, то нет смысла отказываться от технологии C .

При анализе крупных проектов расчет NCF осуществляется на основе различных макроэкономических категорий – это может быть сумма валовой добавленной стоимости, порождаемой анализируемым проектом⁶, либо сумма конечного потребления, формируемая таким проектом. Наряду с этими эффектами возможен эффект от оптимизации размещения производственных мощностей, например, реализация крупного проекта по производству строительных материалов в некотором регионе может снизить расходы компаний этого региона на доставку материалов, соответственно повысить занятость в регионе, повысить спрос в других отраслях со всеми вытекающими эффектами.

Анализ эффекта от оптимизации возможен при использовании оптимизационной межрегиональной межотраслевой модели (ОМММ)⁷, которая представляет экономику страны в регионально-отраслевом разрезе (для каждого региона даны матрицы связей производящих и потребляющих отраслей, транспортные затраты, конечный спрос и ряд других показателей).

⁶ Коган А.Б. Комплексная оценка эффективности крупномасштабных инвестиционных проектов// Вестник Иркутского государственного технического университета. - №8, Иркутск, 2011, с.211-215.

⁷ Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. – 2-е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 495 с.

При сравнении крупных проектов (выборе лучшего проекта) нужно анализировать не только эффекты, которые получают собственники проекта, но и те эффекты, которые получает регион (страна). Поскольку анализируется реализация крупного проекта, то следует учитывать, что он способен изменить уровень затрат в различных отраслях, либо повлиять на структуру спроса, на занятость населения и, в конечном итоге, повлечь макроэкономические изменения. Таким образом, выбор лучшего проекта должен осуществляться как минимум, по двум параметрам – *IS* собственников проекта и *IS* региона (страны).

NEW WAYS OF EFFICIENCY ESTIMATION

Assoc. Prof. Anton Kogan, Ph.D.

*Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin),
Russia*

Abstract: There is described “*index of value growth speed*” (*IS*) and its implementation of different subjects (household, developer of equipment, commercial investor, state). There is described few types of projects: global projects, local profitable projects, local unprofitable projects (such of buying of source of energy).

Keywords: new indices of efficiency.

ПРОБЛЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Доц., к.э.н. Надежда Ермошина
*ФГБОУ ВПО Новосибирский государственный архитектурно-
строительный университет (Сибстрин), Россия*

Ключевые слова: инновационная деятельность, проблемы со-
действия инновации, инновационных кадров, коммерциализации.

В современных условиях только инновационный путь развития может рассматриваться как средство создания эффективной экономики предпринимательского типа, которой присуща ориентация на нововведения. Именно такой путь обеспечивает коммерциализацию научной продукции.

Коммерциализация – процесс, состоящий из многих звеньев: от научной идеи до получения прибыли предприятием, которое продвигает или использует эту идею. В настоящее время коммерциализация стала одним из новых стратегических направлений деятельности научных организаций.

Инновационная деятельность по масштабам осуществляющих ее субъектов сократилась и ведется в основном лишь в рамках малого предпринимательства. Многие из проблем роста и становления малых наукоемких предприятий, реструктурирования гигантов науки и промышленности имеют корни именно в неподготовленности специалистов к коммерциализации выполненных исследований, причем, чаще всего на начальной стадии инновационного процесса¹.

Традиционный подход к понятию «инновация», как к готовому внедренному продукту – это серьезное препятствие к внедрению нового научного продукта, то есть серьезное препятствие в продвижении новых научных идей и разработок. Прежде всего, в отечественной теории и практике инновационного менеджмента устойчиво сформировалось мнение, что «инновация» представляет собой результат деятельности, конечный продукт, обладающий явными качественными преимуществами, практически готовый к коммерциализации на

¹ Концепция инновационной политики Российской Федерации : постановление правительства РФ от 24 июля 1998 г. № 832 // КонсультантПлюс. ВерсияПроф [Электронный ресурс].

рынке². Такой подход ориентирует предпринимателя на инвестиции в готовый инновационный продукт, предназначенный, прежде всего, для потребительского рынка. А на самом деле это совсем не так.

В инновационном цикле задействованы разные участники, которые различаются своей ролью, мотивацией и квалификацией. И здесь лежит ряд серьезных организационных препятствий, одним из которых являются кадры.

Сегодня существует принципиальное непонимание того, что научный процесс, его организация и внедрение научных результатов – это совершенно разные виды деятельности. Считается, что ученый должен все делать сам: и придумывать, и внедрять, и деньги на этом зарабатывать. На практике же это почти никогда не совпадает.

Важнейшим в успехе инновационной деятельности в части продвижения «инноваций» являются специально подготовленные кадры, владеющие соответствующими навыками и знаниями в области коммерциализации результатов исследований и разработок, организации управления технологическим предпринимательством, закономерностей функционирования рынка.

В настоящее время крайне необходимы: совершенно новый опыт и новая категория работников – это руководители и специалисты служб, обеспечивающих комплексное сопровождение работ по коммерциализации результатов НИОКР в интересах и институтов и авторов.

ISSUES PROMOTION INNOVATION IN CONSTRUCTION

Assoc. Prof. Nadezda Yermoshina, Ph.D.

*Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin),
Russia*

Abstract: The problems of promoting innovation in the markets, one of which is the lack of qualified personnel.

Keywords: innovative activities, challenges to promote innovation, innovative personnel, commercialization

² Менеджмент на рынке инноваций : учеб.-метод. пособие / Под общ. ред. и сост. С. Я. Бабаскина, В. Г. Зинова. – М. : Монолит, 2002. – 260 с.

СПОСОБЫ УЛУЧШЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Доц., к.э.н. Александра Лях
*ФГБОУ ВПО Новосибирский государственный архитектурно-
строительный университет (Сибстрин), Россия*

Ключевые слова: обеспеченность жильем, способы улучшения жилищных условий, социальное жилье, ипотечное кредитование, аренда жилья, опыт решения жилищных вопросов

Вопрос улучшения жилищных условий актуален во все времена и во всех странах. Обеспеченность жильем является критерием качества жизни, определенной стабильности экономики регионов, социальной стабильности, способом улучшения демографической ситуации. Рассмотрим некоторые аспекты улучшения жилищных условий в России и за рубежом.

Жилищный рынок России достаточно молод, тогда как история отечественного жилищного строительства насчитывает много сотен лет. Тем не менее, по жилищной обеспеченности (числу квадратных метров жилья, приходящихся на душу населения) Россия пока остается далеко позади от развитых стран¹. Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя России – 23 м². Отставание России от развитых стран мира по уровню жилищной обеспеченности более чем в два раза. В тройку лидеров по жилищной обеспеченности входят Норвегия (74 м²/чел.), США (65 м²/чел.) и Дания (50,6 м²/чел.). По оценкам специалистов¹ в соответствии с пессимистичным сценарием развития событий период сокращения отставания России от Норвегии и США составляет более 100 лет, при оптимистичном сценарии – количество лет уменьшается до 53 и 44 лет соответственно. Учитывая, что в перспективе жилищная обеспеченность в этих странах не будет уменьшаться, оцененный разрыв можно квалифицировать как непреодолимый.

Изменение жилищной обеспеченности напрямую зависит от

¹ Доступность жилья в России и за рубежом. – Режим доступа : [http : // www.kapital-rus.ru/articles/article/610](http://www.kapital-rus.ru/articles/article/610). – Загл. с экрана.

² Основные показатели жилищных условий населения. – Режим доступа : http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/jil-f/jkh39.htm. – Загл. с экрана.

объемов строительства нового жилья, физического износа существующего жилищного фонда и численности населения. Опыт России показывает, что более 90% прироста жилищной обеспеченности в постсоветской России произошло за счет сокращения населения, а не за счет увеличения жилищного фонда.

Несмотря на уровень жилищной обеспеченности в каждом государстве существует проблема обеспечения жильем отдельных граждан. Мотивами улучшения жилищных условий могут быть:

- отсутствие собственного жилья;
- недостаток жилой площади (не соответствие имеющейся жилой площади установленным нормам в расчете на человека);
- высокий физический и моральный износ жилья, аварийность жилья;
- неблагоустроенность жилья;
- некачественное жилищно-коммунальное обслуживание;
- высокая стоимость эксплуатации жилья.

В связи с остротой той или иной проблемы практически все страны прошли стадии ориентира то на «социальное», то на «доступное», то на «комфортное» жилье.

Родиной социального жилья является Франция. В настоящее время во Франции действует закон, согласно которому 20% квартир в каждом вновь возводимом доме должно относиться к категории «социальное жилье» и продаваться по ценам, которые значительно ниже рыночных³.

В отличие от Франции, для немцев поводом получить «социальное жилье» является не средний уровень доходов семьи, а отсутствие норматива квадратных метров на одного члена семьи. Так что даже граждане с довольно высоким уровнем доходов, но проживающие на жилой площади меньше нормативной, могут претендовать на социальное жилье. В Германии социальное жилье занимает небольшую часть жилищного фонда – около 10%. Кроме обычной практики предоставления социального жилья нуждающимся в улучшении жилищных условий гражданам, в Германии выплачивается и жилищное пособие, которое получают семьи, чей доход не позволяет им самостоятельно оплачивать коммунальные услуги³.

В Великобритании доступным жильем социального назначения

³ Доступное жилье – международный опыт. – Режим доступа : <http://www.rmnt.ru/story/realty/358660.htm>. – Загл. с экрана.

становится объект недвижимости, стоимость которого не превышает трех-четырёх среднегодовых заработков обычного жителя страны. Среднегодовая заработная плата определяется отдельно для каждого региона и города страны, так как зарплаты жителей Лондона обычно несколько выше доходов обитателей сельской местности и небольших населенных пунктов, впрочем, и стоимость квартир здесь одна из самых высоких в мире³.

В Швеции в ходе реализации программы «Миллионное жилье» в течение 10 лет было построено порядка 1 миллиона новых жилищ, причем половину из них составляли частные дома, рассчитанные на проживание 1 семьи. Такое социальное жилье помогло решить проблему обеспечения квартирами и домами выходцев из сельских районов страны, приехавших в города в поисках работы³.

В России социальное жилье предоставляется гражданам, признанным нуждающимися в улучшении жилищных условий. Размер социальной нормы площади жилья составляет в среднем 18 м² общей площади жилья на человека.

В России при решении жилищных вопросов граждан особо выделяются и поддерживаются такие категории граждан как: молодые семьи, многодетные семьи, инвалиды и семьи с детьми-инвалидами, уволенные с военной службы, выехавшие из районов Крайнего Севера и приравненных к нему территорий, подвергшиеся радиационному воздействию вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС. Социальное жилье предоставляется как на безвозмездной, так и возмездной основе.

Социальным жильем может быть обеспечена относительно небольшая часть населения. Для тех, чьи жилищные условия в целом соответствуют представлению российских законодателей о «нормальном», существуют отдельные программы, позволяющие сэкономить при улучшении жилищных условий. Эти программы в основном предполагают некую надбавку к зарплате или субсидию, которые являются одним из стимулов для выбора человеком социально значимой профессии и ответственного исполнения своих обязанностей. В частности такие программы разрабатываются для сотрудников полиции, молодых ученых, педагогов, врачей и представителей ряда других профессий.

В настоящее время приоритетным направлением развития рынка жилья России является создание условий для повышения доступ-

ности и комфортности жилья.

По официальным данным, в настоящее время 61% российских семей нуждается в улучшении жилищных условий. Чтобы удовлетворить ее, жилищный фонд страны надо увеличить почти на 50%. При этом лишь 12,4% семей в состоянии приобрести жилье самостоятельно или с помощью заемных средств¹.

Для оценки доступности жилья в мировой практике используются индексы доступности жилья с ипотечным кредитом. Этот индикатор социально-экономической эффективности рынка получил широкое распространение в США и европейских странах. Он показывает соотношение доходов среднестатистического домохозяйства с доходами, которые необходимо иметь для приобретения стандартной квартиры с помощью ипотечного кредита, выдаваемого на стандартных условиях. Индекс доступности жилья с кредитом в России в 3 раза ниже аналогичного показателя в США. Таким образом, для российских домашних хозяйств со средними доходами приобретение жилья крайне затруднительно не только за счет собственных, но и за счет заемных средств¹.

Говоря о доступности жилья необходимо учитывать не только возможность его свободного приобретения для последующего проживания. Одновременно с приобретением возникает необходимость содержать и обслуживать это жильё, неся соответствующие затраты, к которым относятся налоговые отчисления, текущий ремонт, различные виды страхования, оплата коммунальных услуг и некоторые другие. Плата за содержание жилья и коммунальные услуги в условиях роста тарифов являются дополнительной составляющей растущих обязательных платежей, влияющей на возможности улучшения жилищных условий⁴.

Развитие жилищного фонда, его техническое оснащение, обустройство современными коммуникациями, благоустройство жилых территорий позволят обеспечить повышение комфортности жилья и оптимизацию эксплуатационных затрат.

Одним из вариантов улучшения жилищных условий является аренда жилья. Во многих странах действительно принято не приобретать, а арендовать квартиру. В крупных европейских городах на

⁴ Щетинин Я.В. Доступность жилья в Российской Федерации как основной фактор спроса на банковские ипотечные кредиты / Я.В. Щетинин, В.Е. Савинченко. – Режим доступа : [http : // www.rusipoteka.ru/research/stk-1.htm](http://www.rusipoteka.ru/research/stk-1.htm). – Загл. с экрана.

долю доходных домов в настоящее время приходится до 30% рынка жилой городской недвижимости. Многим молодым семьям выгоднее снимать квартиру, а не покупать жилье, пусть и с использованием ипотечного кредитования. На западе уже очень давно строительство и обслуживание доходных домов – прибыльный и успешный бизнес, который обеспечивает владельцам таких домов стабильный доход на уровне 10–12% годовых⁵.

В Америке также популярна аренда жилья. Например, в Монреале, в арендованном жилье проживают 50% горожан, а в Нью-Йорке – вообще две трети. В США есть так называемое социальное жилье, находящееся в руках частных инвесторов. Государство по определенным программам компенсирует его владельцам разницу между социальной и рыночной стоимостью найма. Такие дома относятся к эконом-классу, но могут находиться в любых районах⁶.

Обобщая российский и зарубежный опыт можно выделить следующие способы улучшения жилищных условий:

1) получение жилья по договорам социального найма (предоставление жилых помещений по «очереди» отдельным категориям граждан);

2) получение жилья по договорам коммерческого найма (аренда жилых помещений на рыночных условиях);

3) приобретение жилья в собственность с использованием собственных и заемных средств, а также государственных ассигнований;

4) капитальный ремонт, реконструкцию, снос ветхого и аварийного жилья и строительство нового;

5) инженерное благоустройство жилья.

При разработке и реализации жилищной политики в России стоит задача комплексного подхода к решению проблем улучшения жилищных условий и проработать следующие моменты:

- финансовый – поддержка платежеспособного спроса посредством развития ипотечного кредитования, софинансирование в форме жилищных субсидий, организация обращения ипотечных ценных бумаг и жилищных сертификатов для привлечения средств инвесторов на рынок жилья, изменение условий и порядка оплаты жилья и

⁵ Доходные дома: история и перспективы строительства в современной России. – Режим доступа : [http : // www.rmnt.ru/story/realty/360474.htm](http://www.rmnt.ru/story/realty/360474.htm). – Загл. с экрана.

⁶ Доходные дома: где-то это уже было.... – Режим доступа : [http : // www.bpn.ru/publications/60684/](http://www.bpn.ru/publications/60684/). – Загл. с экрана.

коммунальных услуг;

- **технический** – поддержка строителей – поддержка внедрения новых технологий строительства, поддержка в освоении нового типа застройки (уплотненная застройка, многоэтажная жилая застройка, индивидуальная жилая застройка), обеспечение подлежащих застройке земельных участков коммуникациями;

- **организационный** – согласование интересов участников рынка жилья, принятие мер по улучшению эксплуатации и сохранности жилищного фонда и объектов жилищно-коммунального обслуживания.

В каждой стране свой подход к созданию условий решения жилищного вопроса, который зависит от уровня развития экономики, наличия на территории государства тех или ресурсов для строительства, благосостояния населения, менталитета, религиозно-культурной ситуации в стране и др.

Основной проблемой при улучшении жилищных условий остается недостаточность собственных средств у населения, в связи чем на уровне государства вырабатываются различные финансовые механизмы и комбинированные схемы финансирования жилья на основе ипотечного кредитования.

На практике сложилось несколько моделей ипотечного кредитования⁷:

- *«американская»*. Наиболее характерная черта «американской» модели ипотеки – стержневая роль банка в процессе кредитования. Ипотечные кредиты, выданные на коммерческими банками на первичном рынке, секьюритизируются на вторичном рынке специальными агентствами путем выпуска ипотечных долговых ценных бумаг. Американская схема среди развитых государств распространена в Австралии и Канаде, также распространена в ряде стран третьего мира, в частности, в латиноамериканских государствах и на Филиппинах. В странах СНГ она является доминирующей, близок к американской ряд ипотечных схем в Великобритании.

- *«германская» («европейская»)*. Данная модель основана на системе сберегательных касс. В отличие от «американской» модели «германская» не предполагает мгновенного улучшения жизни граждан в связи с тем, что для получения кредита необходимо пройти период накопления – как минимум, 30% стоимости желаемого жилья.

⁷ Как сделать жилье доступным: мировой опыт. – Режим доступа :

[http : // www.usurer.ru/credits.php?event=view&id=1086](http://www.usurer.ru/credits.php?event=view&id=1086). – Загл. с экрана.

В Германии сберегательные кассы пользуются своими активами, не привлекая средства извне. В других европейских государствах возможно привлечение средств инвесторов. В случае «германской» модели, жилье, приобретенное частично за счет средств сберегательных касс, остается в собственности последней до полной выплаты заемщиком суммы кредита;

- «*китайская*». Такая модель основана на функционировании жилищных акционерных обществ (ЖАО) – коммерческих организаций, независимых от государства, принявших от предприятий жилищный фонд для обслуживания. Жилищные затраты выводятся из бюджета предприятия, передающего жилье ЖАО, в последующем жилье либо сдается в аренду, либо продается, а за счет исключения из бюджета предприятия затрат на приобретение и содержание жилья, формируется ресурс для повышения зарплаты сотрудникам, что компенсирует им затраты на аренду или приобретения жилья по рыночным ценам. Финансирование схем осуществляется коммерческими банками.

- «*мусульманская*» («*консервативная*»). Эта модель представляет собой усовершенствованные с учетом практики лизинга доходные дома. «Мусульманская» модель из-за неразвитости банковской индустрии распространены в странах Средней Азии, частично – Закавказья, частично используется в Великобритании и в мусульманских государствах. Появление этой модели вызвано религиозными мотивами: религии мусульманских стран обычно негативно относятся к ростовщичеству, хотя для ипотеки иногда делаются исключения.

Обобщая российский и зарубежный опыт можно сделать следующие выводы.

В России наиболее глубоко пустила корни «американская» модель ипотечного кредитования. На данный момент создана достаточно развитая двухуровневая система ипотечного кредитования, которая обеспечивает перераспределение капитала и удовлетворение потребностей в заемных средствах, предоставляемых под залог жилой недвижимости, недвижимости потребительского назначения, земельных участков. Однако, условия ипотечного кредитования (процентная ставка, срок кредитования и др.) за рубежом являются более приемлемыми или «щадящими», чем в России.

Отчасти в России при ипотечном кредитовании используется «германская» модель. Однако при существующей законодательной

базе возникающие во многих регионах России схемы долевого участия в строительстве и жилищно-накопительные кооперативы обладают повышенными рисками для граждан, поскольку отсутствуют механизмы, гарантирующие возвратность вложенных ими средств.

Рынок аренды жилья в России развит, но предложение на этом рынке формируют частные владельцы отдельных квартир или жилых домов. Целенаправленное создание многоквартирных домов для сдачи в аренду только начинается. Для успешной реализации проектов доходных домов и дальнейшего развития этого направления в России необходимо статус доходного дома закрепить на законодательном уровне.

Реализуемые в России программы по улучшению жилищных условий характеризуются тем, что направлены на обеспечение социальным жильем только тех граждан, которые признаны нуждающимися в улучшении жилищных условий; ориентированы на использование ипотечного кредитования в качестве основного способа приобретения жилья; преимущественно поддерживаются работники социально значимых профессий, а также молодые семьи; финансовая поддержка со стороны государства осуществляется в минимально необходимом объеме, большую часть стоимости жилья оплачивают сами участники жилищных программ. В этом подход России к решению жилищных вопросов схож с подходами европейских стран и США.

Также Россия перенимает опыт европейских стран и США в формировании такого сегмента рынка жилья как индивидуальное. Во многих странах Европы малоэтажные жилые дома представляют основу жилого фонда. В США оказывает влияние менталитет – желание быть мобильным, со временем переезжать на новое место способствует развитию рынка индивидуальных жилых домов, как правило, быстросборных, относительно некапитальных и недорогих. Индивидуальное жилищное строительство в России предполагает возведение жилых домов, являющихся собственностью граждан, за счет их собственных средств и с привлечением банковских кредитов, жилищных субсидий, компенсаций и т. п., при этом как собственными силами, так и с помощью привлеченной рабочей силы. Индивидуальная жилая застройка в настоящее время приобретает все большее распространение, как в пригородной, так и в городской черте. Задачей государства является создание транспортной и инженерной инфраструктуры.

В целом можно сделать заключение, что отдельные инструменты жилищной политики, заимствованные из практики зарубежных стран, «прижились», некоторые – не получили поддержки, требуется их законодательная проработка и адаптация. Но также не стоит забывать о собственном опыте решения жилищных вопросов дореволюционной и Советской России.

WAYS OF IMPROVEMENT OF LIVING CONDITIONS IN RUSSIA AND ABROAD

*Assoc. Prof , Candidate of Sciences in Economy Alexandra Lyakh
Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin),
Russia*

Abstract: In this article the data characterizing living conditions in Russia and behind its boundary are analyzed, the main directions of housing policy, Russian and foreign practice of improvement of living conditions depending on specific current housing problems are considered.

Keywords: housing, ways to improve the living conditions, social housing, mortgage loan activity, rent, experience of housing..

ДИАГНОСТИРОВАНИЕ НЕРАВНОВЕСНЫХ ПРОЦЕССОВ В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

Доц., к.т.н. Марина Мишланова
ФГБОУ ВПО Московский государственный строительный
университет, Россия

Ключевые слова: эволюционная экономика, энтропия, диссипация, неравновесие.

Инвестиционно-строительная сфера как совокупность экономических отношений регулируется общими рыночными законами и основой имеет все виды ресурсов, которые могут быть использованы для инвестирования. Инвестиционно-строительная сфера является средой развития сложной, открытой, нелинейной, динамической социально-экономической системы «строительство – среда жизнедеятельности и бизнеса». Развитие данной системы реализуется необратимыми неравновесными процессами, происходящими по незамкнутым траекториям. Значительная средообразующая роль строительства приводит к необходимости глубокого исследования данной системы, её внутренних подсистем, элементов, взаимосвязей и взаимодействий, процессов и среды развития.

Теория развивающихся систем, позволяющая диагностировать неравновесные процессы, в различных трансформациях представлена рядом научных направлений. В частности, эволюционная экономическая теория¹ рассматривает развитие как комплекс необратимых и неравновесных процессов динамики сложности, многообразия и продуктивности (ценности, полезности) социально-экономических систем. В эволюционной экономике базовыми и важнейшими для исследований в инвестиционно-строительной сфере являются следующие методологические положения:

- неоднородность субъектов и объектов экономического пространства по феноменологической сущности, параметрам ресурсов и технологий, степени активности и др.;

¹ Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Дело, 2002. – 536 с.

- многогранность субъектов и объектов, приводящая к многоаспектности исследования как по феномену (сущности) субъектов и объектов, так и методологически;

- возможность интегрировать функционирование и активность разнородных систем, совокупности структур и их отношений;

- исследование процессов и явлений социально-экономической реальности в сложном экономическом пространстве и динамическом течении;

- неравновесный характер внутрисистемного взаимодействия, кумулятивная причинность различных экономических феноменов («положительная обратная связь»).

Неравновесное качество социально-экономической системы «строительство – среда жизнедеятельности и бизнеса» определим как качество, при котором она имеет относительно открытый характер, взаимодействие элементов системы нелинейно и отвечает законом синергии, система, её показатели и отдельные элементы в рамках эволюции претерпевают изменения негэнтропийного и энтропийного характера.

В качестве частного примера неравновесных процессов можно представить результаты маркетинговых исследований кафедры «Экономика и управление в строительстве» Московского государственного строительного университета. Полученные мониторинговые данные² позволили в рамках исследуемого рынка выявить динамическую зависимость спроса и предложения от цены недвижимости. Аргумент времени, переводящий взаимодействия спроса и предложения в трёхмерное пространство, позволил исследовать траектории кривых спроса и предложения классической модели равновесия, что стало одним из факторов обоснования рынка недвижимости как неравновесной динамической системы. В результате исследования выявлена дихотомия равновесие-неравновесие на рынке недвижимости от комплекса разнородных факторов, включая неценовые.

В инвестиционно-строительной сфере для описания эволюционирующих систем возможно использовать модель эволюции макрогенераций по аналогии с методом клеточных автоматов. Одним из основных принципов действия указанного механизма является мини-

² Мониторинг рынка недвижимости: методология, результаты, закономерности: монография / Н.А.Бондарева, М.Ю.Мишланова, Г.А.Сызранцев, С.М.Горкина – Москва: МГСУ, 2011. – 244 с

мизация затрат энергии – диссипации, вследствие чего диссипативные микроструктуры являются структурообразующими для макрогенерации. В качестве микроструктуры в инвестиционно-строительной сфере может быть рассмотрена предпринимательская структура, имеющая объектом бизнеса недвижимостью, приносящую доход.

Важнейшей предпосылкой развития предпринимательства является рыночная мотивация деятельности, в рамках которой стремление экономического субъекта к получению прибыли коррелируется с достижением востребованных обществом социально-экономических результатов. На микроуровне для системной оптимизации предпринимательской деятельности необходимо достижение равновесия или близкого к нему состояния по соотношению доходности и потерь, что может быть оценено в рамках эволюционного подхода посредством категории «энтропия». Согласно принципу совместной оптимизации микроструктур, достижение эффективного конечного макрорезультата возможно при условии взаимного согласия, положительного для системы взаимодействия всех участников инвестиционно-строительной деятельности, что может быть отражено динамикой того же эволюционного показателя – «энтропия».

Строительная организация в процессе производства осуществляет комплекс упорядоченных направленных процессов с целью возведения недвижимости. Оценку данной неравновесной системы в рамках эволюционного подхода можно провести на основе первого начала термодинамики

$$dQ_1 = dU_1 + dL_1, \quad (1)$$

где dQ_1 - изменение (обратимое и необратимое) базисного ресурса строительной организации;

dU_1 – изменение полного капитала строительной организации;

dL_1 – материальный эффект функционирования строительной организации.

Следующей методологической итерацией является оценка развития энтропии, что характеризует в исследуемых процессах распределение, использование, необратимое рассеяние ресурсов строительной организации. Рассмотрим феноменологическую модель, оставляя информационную сущность энтропии за рамками данной статьи.

Ряд авторов³ полагает, что при рассмотрении экономических

³ Нусрагуллин В.К. Неравновесная экономика: монография. – М.: Компания Спутник+, 2006. – 482 с.

явлений и взаимосвязей, энтропию можно считать универсальной мерой ценности, пользы, учитывающей потери управленческой, производственной, интеллектуальной, ресурсной деятельности. Причём следует подчеркнуть, что само понятие ценности тесно связано с эволюционными процессами. Рассмотрим второе начало термодинамики как функцию ценности, полезности исследуемого экономического субъекта – строительной организации

$$dS_1 = dS_1^* + dS_1^{**}, \quad (2)$$

где dS_1 - изменение полной энтропии строительной организации;

dS_1^* - изменение энтропии, связанное с обратимым ресурсообменом с экономической средой («ценный, полезный» вклад ресурсов в объекты недвижимости);

dS_1^{**} - изменение энтропии, обусловленное самопроизвольным протеканием необратимых процессов (диссипация или рассеивание ресурсов строительной организации).

Диссипация энтропии строительной организации имеет экономические следствия, которые можно выразить в виде разного рода убытков и потерь, и играет приоритетную роль в развитии энтропии, отражая удаленность системы от равновесия: $dS_1 \geq 0$. В равновесном состоянии энтропия максимальна, ее изменение и направленные процессы прекращаются. Следующее далее нарушение равновесия, связанное с созданием новых комбинаций использования ресурсов, будет способствовать развитию экономической системы, формированию её нового качества.

Для предпринимательской структуры важно поддерживать уровень энтропии на определённом уровне, так как энтропия без управленческих воздействий имеет тенденцию к возрастанию под влиянием внутренних противоречий и внешних факторов. Регулирование производства энтропии основано на управлении именно диссипацией, для чего возможно рассмотреть транзакционные издержки. Сущность данной экономической категории в процессе развития изменилась от «издержек рыночных транзакций», носящих частный характер, до некоторых всеобщих затрат «по управлению экономической системой». Транзакционные издержки можно рассматривать через физическое понятие трения, которое усложняет осуществление экономических обменов. Трение в физических системах обуславливает нелинейность, необратимость и неравновесность протекающих в них

процессов, транзакционные издержки – нелинейность и неравновесность экономических явлений в инвестиционно-строительной сфере.

Категория транзакционных издержек с позиций данной задачи может быть расширена до понятия «диссипативные издержки». В экономических системах непрерывно происходят явления диссипации, которые заключаются в нецелевом расходовании рабочей силы и энергии, в рассеивании материальных ресурсов, капитала и информации. Величина диссипативных издержек непосредственно связана с уровнем организации и управления экономическими системами, с характером используемой техники и технологии, и отражает степень сбалансированности и равновесности процессов.

В данной работе принято допущение о возможном исследовании в рамках системы пассивного элемента инвестиционно-строительной деятельности – недвижимости, приносящей доход – и его отражения в эволюции активных экономических субъектов. Феноменологическая сущность позволяет характеризовать недвижимость как передатчик ценности, пользы, то есть энтропии. Оценку данного аспекта недвижимости в рамках принятого эволюционного подхода можно провести следующим образом

$$dQ_2 = dU_2 + dL_2, \quad (3)$$

где dQ_2 - изменение (обратимое и необратимое) ресурса или возможности развития доходности недвижимости;

dU_2 - изменение рыночной стоимости недвижимости (часть ресурсного потока, привнесённого строительной организацией);

dL_2 - материальный эффект функционирования недвижимости, $dL_2=0$.

Решая задачу функционирования недвижимости, приносящей доход, в рамках феноменологического подхода, рассмотрим второе начало термодинамики как меру возможности использования ресурсов недвижимости для осуществления определённой экономической функции

$$dS_2 = dS_2^* + dS_2^{**}, \quad (4)$$

где dS_2 - изменение полной энтропии объекта недвижимости;

dS_2^* - изменение энтропии, связанное с обратимым ресурсообменом (основные характеристики и свойства недвижимости) с экономической средой;

dS_2^{**} - изменение энтропии, обусловленное самопроизвольным

протеканием необратимых процессов (нарушение технико-экономических условий эксплуатации).

Развитие энтропии в системе недвижимости принципиально отличается от развития энтропии активных субъектов инвестиционно-строительной сферы, именно по причине активности и возможности управления системой. Уменьшение ресурса в процессе функционирования недвижимости приводит к тому, что происходит уменьшение изменения энтропии вплоть до завершения передачи энтропии недвижимости социально-экономической внешней среде. Это явление отражает экспорт энтропии в неравновесных процессах до полного исчерпания ресурса и возможности доходности, что соответствует завершению жизненного цикла недвижимости, когда $dS_2=0$.

Состояние равновесия исчерпавшей свою ценность, полезность недвижимости характеризуется следующими фактами: завершение эксплуатации недвижимости и завершение существования системы в старом качестве. Учитывая направленность процессов, можно выделить связь полного использования ресурса недвижимости и, соответственно, получение пользы субъектом управления на данную ресурсную величину. Следующей исследовательской итерацией может стать оценка энтропии субъекта управления недвижимостью, который трансформирует ресурс недвижимости, формирует вектор и меру доходности эксплуатируемого сооружения. На траектории развития ценности, пользы данный субъект служит посредником между ресурсами недвижимости и обществом, макросредой.

Полагая основной бизнес-целью развитие недвижимости как источника услуг, первое начало термодинамики представим в виде равенства приращения базисного ресурса полному капиталу субъекта управления

$$dQ_3 = dU_3 + dL_3, \quad (5)$$

где dQ_3 - изменение (обратимое и необратимое) базисного ресурса субъекта управления;

dU_3 - изменение полного капитала субъекта управления;

dL_3 - материальный эффект функционирования системы, $dL_3=0$.

Субъект управления недвижимостью как активный экономический агент находится в состоянии обмена ресурсов с внешней средой, что отражается в развитии энтропии.

$$dS_3 = dS_3^* + dS_3^{**}, \quad (6)$$

где dS_3 – изменение полной энтропии субъекта управления;
 dS_3^* – изменение энтропии, связанное с обратимым ресурсообменом с экономической средой;
 dS_3^{**} – изменение энтропии, обусловленное самопроизвольным протеканием в системе необратимых процессов.

Развитие энтропии субъекта управления недвижимостью аналогично рассмотренному выше развитию энтропии (2), но имеет свою специфику структуры и направленности ресурсных потоков. Главной особенностью функционирования данной экономической системы следует выделить трансформацию ресурса недвижимости, отражённую в развитии энтропии $dS_3 \geq 0$. После исчерпания ресурса недвижимости следует окончание или завершение функционирования субъекта управления в данном качестве, переход через равновесное состояние к новому качеству.

Развитие энтропии отражает эволюцию всех рассмотренных систем в ходе неравновесных процессов. Данный методологический подход позволяет выделить энтропийный поток в объединении исследуемых систем, как фрагментарной модели макрогенерации, что на основе выражений (2), (4), (6) можно представить следующим образом

- взаимодействие систем «строительная организация» и «недвижимость»

$$\begin{aligned} S_1^* &\rightarrow S_2 \\ S_2^* &\rightarrow S_1 \end{aligned}$$

- взаимодействие систем «недвижимость» и «субъект управления»

$$\begin{aligned} S_2^* &\rightarrow S_3 \\ S_3^* &\rightarrow S_2 \end{aligned}$$

Использование общего алгоритма анализа принятых к исследованию трёх неравновесных взаимосвязанных систем отвечает приведённым выше основным положениям эволюционного подхода. Метод энтропийного диагностирования неравновесных процессов в инвестиционно-строительной сфере, рассмотренный в данной статье, позволяет расширить и совершенствовать методологию решения ряда научно-практических задач: установление законов эволюции социально-экономических систем, моделирование состояния инвестиционно-строительной сферы и её элементов, особенно в переходный период, оценка трансформации и диссипации ценности, полез-

ности систем, оптимизация диссипации в социально-экономических процессах.

DIAGNOSING NONEQUILIBRIUM PROCESSES IN THE INVESTMENT-CONSTRUCTION FIELD

Assoc. Prof. Marina Mishlanova, Ph.D.

National Research University

«Moscow State University of Civil Engineering», Russia

Abstract: In an article for the description of evolving systems «building organization», «real estate», «the subject of real estate management» used models of dissipative of microstructures, reflecting the non-equilibrium processes. In the framework of the phenomenological approach criterion of nonequilibrium processes adopted entropy, which is a universal measure of value. The proposed model allows to extract the entropy flow in the unification of the system, as the fragmented models of macro generations.

Keywords: evolutionary economics, entropy, the dissipation, instability.

УСТОЙЧИВИТЕ СГРАДИ – ПЕРСПЕКТИВА ПРЕД СТРОИТЕЛНИЯ СЕКТОР

*Гл. ас. д-р Катя Антонова
Икономически университет – Варна*

Ключови думи: устойчивост, устойчиво строителство, устойчива сграда.

Строителните дейности са сред основните причинители на парников ефект, висока консумация на природни ресурси, произвеждане на огромно количество отпадъци и потребяване на енергия по време на жизнения цикъл на сградите. Те са основен фактор за негативно влияние върху околната среда, поради което се появява необходимостта от нов подход на строителство. Същността на този подход е постигане на устойчивост в строителството, т.е. баланс между икономическите, социалните и екологичните аспекти на сградите. За да е устойчиво строителството е необходимо да се повишат изискванията към всички негови етапи и да се разработят превантивни дейности, свързани с процеса на строителството през целия му жизнен цикъл.

Актуалността на въпросите, свързани с устойчивото строителство се подчертава с приемането и прилагането на Директивата за съществените изисквания и оценяване на съответствието на строителните продукти¹ от т. нар. нов подход, свързан с прилагането на европейското законодателство. Тя отразява основните принципи на устойчивото развитие. Техническите изисквания към строителните продукти се оценяват въз основа на удовлетворяване на съществените изисквания към строежите: механично съпротивление и устойчивост, безопасност при пожар, хигиена, опазване на здравето и околната среда, безопасна експлоатация, защита от шум, икономия на енергия и топлоизолация. Енергийната ефективност на сградите и ресурсната ефективност в производството, употребата на продукти за изграждане на сгради и инфраструктурни обекти имат важно значение за качеството на живот в Европа. За да отговаря адекватно на

¹ Директивата за строителни продукти 89/106/ЕЕС (Construction Product Directive – CPD), въведена в Р.България чрез Наредба за съществените изисквания към строежите и оценяване съответствието на строителните продукти (НСИСОСП), обн., ДВ, бр. 106 от 2006 г.

основните предизвикателства е необходимо този сектор да е устойчив и конкурентоспособен. Енергийно-ефективното строителство и обновяването на сградния фонд е въпрос, който в момента касае в най-висока степен строителните предприемачи и собствениците на сгради. Необходимостта от устойчиво строителство е подчертано и в европейската Директива за енергийното представяне на сградите², според която до края на 2018г. всички сгради в публичния сектор трябва да са с почти нулеви въглеродни емисии, а след 2020г. това изискване ще важи за всички нови сгради.

Целта на автора в настоящия доклад е да разгледа проблемите, които стоят пред сектор „Строителство“ и да предложи някои възможности за устойчив растеж.

Строителството има съществено място в икономиката на Европа, като генерира 10% от БВП, дава работа на 7% от заетите лица.³ Този сектор е един от най-засегнатите от икономическата криза през последните три години. Според данни на Национален статистически институт само за 2011г. спадът в строителната продукция е с около 2/3 спрямо 2010г. За първото тримесечие на 2012 г. строителната продукция е намаляла с 3.3% спрямо същия период на 2011 г. и с 42% спрямо 2008 г. През последните пет години близо 3600 фирми са заличени от регистъра на строителната камара. Само през 2010 г. са заличени 1270 фирми.⁴ По данни на Национален статистически институт⁵, в сектор строителство има регистрирани близо 22 000 фирми, като над 15 500 са с персонал от един до 14 души. Без работа през първото тримесечие на 2012 г. са 56 400 строители, което е ръст с 17.5% спрямо същия период на 2011 г. Продукцията на строителните компании за деветмесечието на 2011 година отчита спад от 7,7% в сравнение със същия период на 2010 година и спад от 44% в сравнение с пиковата 2008 година. Чуждестранните инвестиции в строителството са около 8-11 % от общите инвестиции в държавата. Особено важно в момент на рецесия е държавата да създаде благоприятни предпоставки за чуждестранните инвеститори. Всички инвестиции,

² Директива 2010/31/ЕС на Европейския парламент, относно енергийните характеристики на сградите, 19.05.2010г., Официален вестник на Европейския съюз L 153/31

³ www.ksb.bg – сайт на Камара на строителите в България

⁴ Пак там

⁵ www.nsi.bg - сайт на Национален статистически институт

независимо дали са директно в строителния сектор, или в други сектори, имат отношение към строителството, защото на практика вложенията са свързани с изграждане на мощности, сграден фонд, инфраструктура и др.

Въпреки тези все още отрицателни данни, строителната индустрия остава един от основните двигатели на растежа в Европа. Тя представлява почти 10% от БВП на ЕС и над 3 милиона предприятия, повечето от които са малки и средни, и осигурява работни места за близо 14 млн. работници, без да се броят непреките работни места, генерирани в свързаните със строителството сектори.

В съвременните условия на развитие, когато все-повече се осъзнава необходимостта от опазване на околната среда и ограничаване глобалната промяна на климата е налице нарастващо търсене на продукти, създадени по критериите на устойчивото строителство. Нараства търсенето на сгради, които имат намалено въздействие върху околната среда, по-ниски експлоатационни разходи, условия за здравословен начин на живот и висок комфорт. В строителния сектор, който е все още в криза е необходима бърза промяна. Съществува реална необходимост строителните предприемачи да предлагат продукти с такова качество, което да осигури на купувачите и ползвателите сгради, при които са спазени принципите и изискванията за устойчиво строителство.

Подходът на устойчивото строителство се възприема като един по-особен метод на проектиране и строителство. В основата на това строителство е стремежът към:

- употреба на местни и лесно достъпни строителни материали;
- употреба на материали с кратък производствен цикъл и лесни за рециклиране;
- съобразяване с местните климатични условия и релеф;
- съобразяване с местните културни особености, бит и традиции;
- оптимизирана употреба на енергии и енергийни източници за жизнени нужди;
- оптимизирана употреба на вода и въздух.

Методът на устойчиво строителство е с повече от 15 годишно приложение в Западна Европа, САЩ и скандинавските страни. В България все още няма статистика, която да показва колко устойчиви сгради са построени и с колко нараства стойността на сградите, ако

са приложени изискванията и критериите на устойчивото строителство. За да се развие концепцията за устойчиво строителство е необходимо да се популяризира общото разбиране за ресурсната ефективност и екологичните показатели в проектирането, строителството и функционирането на сградите, построени по този метод. Въпреки, че въпросът за устойчивото строителство става все по-значим за обществото, в старната ни липсват добри практики в тази област. Този метод все още се възприема като по-скъп, макар че няма статистика за необходимите допълнителни разходи и рентабилността му. Информация по отношение на ползите от проектирането и изграждането на устойчиви сгради за инвеститорите, строителните предприемачи и ползвателите може да бъде получена чрез наличието на реални пазарни сделки.

Сградите, които са предмет на разглеждане в настоящия доклад, често се определят чрез термини, в които авторите влагат различно съдържание, което поражда дискусии и алтернативни определения. Устойчива е всяка сграда, построена според принципите на устойчивото строителство, а такова е строителството, което е екологично, енергоефективно и дълготрайно. Устойчивостта в строителството е баланс между три фактора: икономически, социален и екологичен.

Като устойчива се определя всяка енергийно-ефективна сграда, която е изградена от екологично чисти и рециклируеми материали и не оказва вредно въздействие върху околната среда по време на експлоатацията си. За да бъде устойчива една сграда трябва да отговаря на определени критерии за устойчивост. Устойчивата сграда е различна от стандартните, изградени масово до сега. Тя е проектирана, изградена и сертифицирана, съгласно критериите и изискванията на принципите на устойчиво развитие.

Устойчивата сграда отговаря на определени стандарти като:

- минимизиране на негативните влияния върху околната среда и здравето на ползвателите;
- енергийна ефективност и ниски експлоатационни разходи;
- високо качество на техническото изпълнение;
- сигурност и комфорт на обитаване.

Спазването на тези изисквания в етапите на проектиране и строителство осигурява по-високо качество, намаляване употребата на енергия, вода и материали, управление на отпадъците, осигуряване на здравословна среда на обитаване, ефективно управление на сгра-

дата и прилежащия и терен, както и намаляване на замърсяването на околната среда с вредни елементи.

Изследвания на водещи инвеститори и консултанти в сферата на недвижимите имоти показват засилен интерес към устойчивите сгради, които гарантират икономически, социални и екологични ползи. За да бъдат показани качествата на всяка сграда е необходимо тя да е сертифицирана. Предимствата на тези сертификати се състоят във възможността за прозрачно представяне на доказателства за устойчиво строителство, ефективното намаляване на оперативните разходи до нивата, изисквани от самите потребителите.

През последните години са създадени и утвърдени системи от критерии за устойчиво строителство. Съществуват различни оценки за устойчивост. Те представляват системи от кредити /рейтинги/, които отчитат влиянието на различни показатели, характерни за устойчивостта.

Най-широко използваните системи за екологична оценка са британската BREEAM /Building Research Establishment Environmental Assessment Method/, американската LEED /Leadership in Energy and Environmental Design/, немската DGNB /Deutschen Gesellschaft fur Nachhaltiges Bauen/ и австралийската Green Star. Немската DGNB служи за основа на сертифицирането, прилагано от Българския съвет за устойчиво развитие. Значими за България системи за сертифициране са също и световните лидери BREEAM и LEED.

Световният съвет за устойчиво строителство признава някои системи за оценка на устойчивостта на сградите, но по наше мнение е необходимо унифициране на механизмите и инструментите за оценяване и създаването на единна система за оценка, която да е приложима за всички видове сгради. Използваните системи за оценка включват аспекти, свързани с използването на енергията, материалите и водата, комфорта на вътрешната среда (здраве и благополучие), замърсяването, транспорта, управлението на отпадъците и вредните емисии, екологията и управлението на процесите като цяло и др. Като вземем предвид факта, че за да е устойчиво строителството е необходим баланс между икономическите, социалните и екологичните аспекти на сградите, оценяването на този процес предполага използването на система от показатели. Според нас е необходимо тази система да съдържа три групи показатели (вж. Табл. 1).

Показатели за оценка на устойчиви сгради

ПОКАЗАТЕЛИ	
1. Икономически	1.1. Енергийна ефективност 1.2. Водна ефективност 1.3. Дългосрочност на инвестициите 1.4. Минимални експлоатационни разходи 1.5. Възвръщаемост на инвестициите
2. Социални	2.1. Висок жизнен комфорт 2.2. Естетичен вид и иновативност на дизайна 2.3. Безопасност и сигурност на сградите и съоръженията 2.4. Разположение на инфраструктурни връзки 2.5. Благосъстояние и здраве
3. Екологични	3.1. Възможност за повторно използване на вложените материали 3.2. Вредни емисии 3.3. Управление на отпадъците 3.4. Използване на земята 3.5. Използване на възобновяеми енергийни източници

Източник: съставена от автора

За да бъде добре конструирана тази система, е необходимо “Всеки показател да е елемент от верига на причинно-следствени връзки”⁶, които отразяват всеки аспект.

Енергийната и водна ефективност означават използването на естествени материали или такива, преминавали по-малко технологични процедури, за които е необходима по-малко енергия, както и осигуряване на възможност сградите да се отопляват, охлаждат и вентилират естествено. Дългосрочността и възвръщаемостта на инвестициите са от значение за ползвателите на тези сгради. Високият жизнен комфорт, естетичният вид и дизайн на сградите се определят като се вземат предвид параметрите за комфорт - температура, скорост, влажност и чистота на въздуха, подходящото вписване на сградата на мястото, на което се изгражда, като не нарушава и не грози архи-

⁶ Каплиан, Р. и Д. Нортън. Балансирана система от показатели за ефективност (2005), София: изд. “Класика стил”

тектурния амсамбъл и природната околна среда. По отношение на безопасността, сигурността и качеството на сградите и съоръженията се изисква точно изпълнение на технологиите и използване на качествени материали.

В настоящото строителство по-голямата част от материалите след ремонти или разрушаване се превръщат в строителни отпадъци, които замърсяват околната среда. Възможността за повторното им използване води до по-чиста природа. Управлението на отпадъците и намаляването на вредните емисии води до решаване на някои от проблемите на околната среда.

Сградите, които отговарят на определени норми за устойчиво строителство, имат редица предимства, включително и многократно по-ниски експлоатационни разходи. Във времето те запазват и постепенно увеличават цената си (вж. Табл.2).

Таблица 2

Ползи за предприемачи, инвеститори и ползватели на устойчивите сгради

<i>Ползи за обитателите на сградите</i>
<ul style="list-style-type: none"> • високо вътрешно качество; • максимално използване на дневната светлина; • добра шумозащитеност; • висок жизнен комфорт; • естетичен вид и иновативност на дизайна; • безопасност и сигурност на сградите и съоръженията; • благосъстояние и здраве; • подобрена среда за живеене и работа; • добри отношения в семейството и между съседите. • редуцирани сметки за енергия; • редуцирани сметки за вода и поддръжка; • минимални експлоатационни разходи; • възможност за използване на възобновяеми енергийни източници; • намален риск наемателите да напускат наетия имот; • намалена неизползваемост поради поддръжка и ремонти.
<i>Ползи за инвеститори и строителни предприемачи</i>
<ul style="list-style-type: none"> • увеличава се пазарната стойност на сградата; • устойчивите сгради са с репутация на доказано високо качество; • сградите от този тип представляват инвестиции с нисък риск; • увеличена продаваемост; • възможност за бързо отдаване под наем; • повишена инвестиционна сигурност;

- инвестиция с добра възвръщаемост;
- увеличена многократно дълготрайност на сградите;
- възможност за повторно използване на вложените материали;
- намаляване на вредните емисии;
- ефективно използване на земята и др.

Източник: съставена от автора

Според Директивата за енергийните характеристики на сградите⁷ всяка държава сама определя равнището на енергийна ефективност за „сграда почти без потребление на енергия” като отчита:

- Климатичните особености на страната и местните строителните традиции;
- Рентабилността на поставените цели в границите на целия живот на сградата;
- Нормирането на крайната консумация на енергия.

Данни от практиката⁸ показват, че първоначалното увеличение на вложените средства е с 8-10% в сравнение със строителството да сега, но инвестициите се възвръщат многократно, поради следните причини:

- увеличава се пазарната стойност на сградата;
- повишава се ефективността при консумация на енергия;
- подобрява се средата за живеене и работа;
- увеличава се многократно дълготрайността на сградата.

Досега в Европа са построени около 20 хил. ниско-енергийни сгради, като приблизително 17 хил. от тях са в Германия и Австрия. Към момента някои държави-членки на ЕС са определили за себе си, коя сграда е с ниска консумация на енергия (Австрия, Чехия, Дания, Великобритания, Финландия, Франция и Германия, Белгия Фландрия), а Люксембург, Румъния, Словакия и Словения планират да направят същото. Очаква се намаляването на потребление на енергия да варира от 30 до 50% от това, което се определя за стандартно за нови сгради. В таблица 3 са представени някои от предприетите мерки на страни – членки на Европейския съюз.

⁷ Директива 2010/31/ЕС на Европейския парламент, относно енергийните характеристики на сградите, 19.05.2010г., Официален вестник на Европейския съюз L 153/31

⁸ Данните са от www.Stroitelstvo.bg

Таблица 3

Политики на държавите членки на ЕС ⁹	
Австрия	След 2015 г. държавата да осигурява субсидии само за пасивни обществени сгради
Дания	До 2020г. всички нови сгради да използват 75% по-малко енергия от тази, която използват в момента
Финландия	Да бъде изготвен стандарт за пасивни сгради до 2015
Франция	До 2012г. всички нови сгради са ниско енергийни, а до 2020 г новите сгради да бъдат енергийно позитивни
Германия	До 2020 г. всички нови сгради да не употребяват изкопаеми горива
Унгария	До 2020г. всички нови сгради да бъдат с нулаеми-емисии, като за големи проекти това влиза в сила от 2012г.
Великобритания	44% по-малко енергия до 2013г. и нулевоемисионни сгради до 2016г
Холандия	50% по-малко енергия до 2015г. и енергийно независими сгради до 2020г.
Ирландия	сгради с нулева емисия до 2013г.
Швеция	енергията използвана за затопяне на квадратен метър да бъде намалена с 20 цента до 2020г. и 50 цента до 2050г. в сравнение с 1995г.

Източник: www.kab.bg

При настоящите условия устойчивите сгради се превръщат в сигурни и перспективни инвестиции както за строителните предприемачи, така и за ползвателите. Ситуацията на застой, в която се намира строителния сектор и свития пазар на имоти, следва да се разглежда от бранша като възможност за иновации, използване на нови технологии и нови материали, т.е. нов подход в строителството. Развитието на строителния сектор може съществено да повлияе на развитието на цялата икономика. Европейското законодателство вече отговаря на предизвикателствата пред строителния сектор и прилага мерки в тази посока. Според Антонио Таяни¹⁰ „Модерните технологии имат значителен потенциал не само при строителството на жилища, но и при санирането на милиони съществуващи сгради. Строителният сектор може да се превърне в двигател за устойчив растеж”.

⁹ www.kab.bg – сайт на Камарата на архитектите в България

¹⁰ Антонио Таяни е заместник-председател на ЕК и комисар по въпросите на промишлеността и предприемачеството

Устойчивите сгради имат все още ограничено присъствие на пазара. Това е една от причините, поради които Европейската комисия планира да се фокусира върху строителството и предлага Стратегия за увеличаване на конкурентоспособността на строителния сектор¹¹, като движеща сила за създаване на работни места и за устойчив растеж на икономиката като цяло. Стратегията се фокусира върху пет основни цели:

1. Стимулиране на благоприятни условия за инвестиции – по-специално в обновяването на съществуващите сгради и поддръжката на инфраструктурата;

2. Стимулиране на иновациите и подобряване качеството на човешкия капитал, зает в строителния сектор - необходимо е по-добро предвиждане на бъдещите нужди от умения и квалификации на заетите в сектора, за да могат да бъдат създадени условия за една добра работна среда и управление на човешките ресурси, за една по-голяма мобилност на строителни работници и осъществяване на повече услуги през граница.

3. Подобряване на ресурсната ефективност и екологичните показатели, взаимно признаване на устойчиви системи за строителство в ЕС.

4. Укрепване на вътрешния строителен пазар и осигуряване на стандартни норми за проектиране за строителни фирми, улеснявайки ги да работят в други страни членки. За да се гарантира по-добро функциониране на вътрешния пазар в сферата на строителни продукти и услуги е важно тези правила да са ясни и предвидими.

5. Засилване на световните позиции на европейските строителни предприятия за стимулиране на качествена работа по устойчиви стандарти в трети страни. Специфичните изисквания по отношение на устойчивото строителство в Африка и Латинска Америка може да стимулира обществените поръчки на тези пазари да отговарят на критериите за намаляване на разходите. Партньорството между ЕС и Африка за транспортна инфраструктура предоставя възможности за подобряване на връзките между континентите и създаване на по-надеждна и безопасна транспортна система.

Основно изискване за внедряването и популяризирането на устойчивият подход на строителство е сътрудничеството между

¹¹ Construction: unleashing the potential of low energy buildings to restore growth – further details, MEMO/12/610, Brussels, 31 July 2012, www.ec.europa.eu

участниците в този процес. За да се популяризира това строителство у нас е необходимо да се предприемат мерки в следните направления:

- анализ на благоприятните и неблагоприятните фактори и набелязване на мерки за прилагане на устойчивото строителство в България;
- осъзнаване важноста на устойчивия подход на строителство;
- прилагане на нормативната уредба в синхрон с европейското законодателство;
- възприемане на добрите практики на страните, в които се прилагат методите на устойчиво строителство;
- насърчаване на строителните предприемачи за участие в европейски проекти;
- изграждане на пилотни устойчиви сгради за наблюдение и анализ на целият им жизнен цикъл;
- насърчаване на пазарния интерес чрез популяризиране на ползите от устойчивите сгради;
- изграждане на информационна система за устойчивото строителство в България.

Стоителният сектор има съществено място в икономиката на Европа. Поощряването на дългосрочните инвестиции в иновации, подобряването на качеството на човешкия капитал, зает в строителството и изграждането на устойчиви сгради ще позволят да се засили конкурентоспособността на строителния сектор както в рамките на вътрешния пазар на Европейския съюз, така и на международните пазари.

SUSTAINABLE BUILDINGS - CONSTRUCTION SECTOR PROSPECT

*Chief Assist. Prof. Katya Antonova, Ph.D.
University of Economics – Varna*

Abstract: This present report examines the problems in Construction sector and have proposed some options for sustainable growth.

Keywords: resistance, sustainable constructions, sustainable building.

НОРМАТИВНИ И ИНСТИТУЦИОНАЛНИ ПРЕДПОСТАВКИ ЗА ВНЕДРЯВАНЕ НА ИНОВАЦИИ В СТРОИТЕЛНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ас. Милена Иванова
Икономически университет – Варна

Ключови думи: законодателство, иновации, устойчиво развитие, строителни предприятия.

През последните години все по-голяма актуалност придобиват въпросите, свързани с устойчивото развитие на обществото. Фактът, че сектор “Строителство” създава материалните предпоставки за функциониране на всички обществени дейности, ни дава основание да твърдим, че без устойчиво строителство е невъзможно устойчивото развитие като цяло. Известно е, че строителството има най-голям дял в изразходването на световните ресурси и отделянето на вредни емисии. В страните членки на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (OECD) застроените площи усвояват 25 - 40% от изразходваната енергия, 30% от използваните първични суровини, 30 - 40% от емисиите на парникови газове и 30 - 40% от генерираните твърди отпадъци. Строителният сектор има огромен потенциал за защита на околната среда и подобряване на стандарта на живот¹. Използването на този потенциал изисква внедряването на иновации от строителните предприятия. За успешното разработване и внедряване на иновации в предприятията от сектор „Строителство” е необходима помощта на държавата, образователните и научните институции. Тяхната роля е посочена в Националната стратегия за развитие на научните изследвания, в която се казва, че „силните и устойчиви връзки между науката и бизнеса са в основата на развитието на икономика, основана на знанието. Независимо че инвестициите в науката, както във всяка друга дейност, са въпрос главно на общо състояние на икономическата среда, държавата трябва да въведе адекватни организационни и финансови инструменти, насърчаващи бизнеса да влага средства в научни изследвания и иновации, а

¹ Основните причини защо е важно да има устойчиви сгради са достъпни на: [http://www.isover.bg/details/Ustoychivo-stroitelstvo/Ustoychivo-stroitelstvo/Zashto-e-vazhno-da-ima-ustoychivi-sgradi/-node/168/-](http://www.isover.bg/details/Ustoychivo-stroitelstvo/Ustoychivo-stroitelstvo/Zashto-e-vazhno-da-ima-ustoychivi-sgradi/-node/168/)

научните институции – да търсят пазарна реализация на своите научни продукти.²

Резултатите от проведено сред строителни предприятия анкетно проучване показват слабо ниво на сътрудничество на предприятията с външни субекти, които имат отношение към внедряването на иновации. Липсат и иновации със значим социален и екологичен ефект. Според нас изложените причини ни дават основание да твърдим, че са необходими нормативни и институционални промени, които да насърчат внедряването на иновации в предприятията в страната и в частност - предприятията от сектор „Строителство“.

Целта, която си поставя авторът на доклада, е да изследва възможностите за насърчаване внедряването на иновации в предприятията от сектор „Строителство“ чрез промени в нормативните и институционални предпоставки, които оказват влияние върху иновационната дейност на предприятията от сектора.

Според Г. Коларов³ съществува необходимост от стратегически и интегриран подход при създаване на правната рамка и дефинирането на взаимовръзката между създателите на иновации, инвеститорите, строителната индустрия, доставчиците на професионални услуги и строителни продукти и другите участници в процеса на създаване на устойчива среда, която се определя от екологични, социално-икономически и културни характеристики. Този въпрос включва решаването на проблеми като законодателство и контрол, поощрения под формата на данъчни облекчения, квалификация на работещите в сектора, достъп до капитал, преместване на фокуса върху жизнения цикъл - не върху най-ниска цена, а върху икономически най-изгодното решение.

Според нас промените, които следва да бъдат направени, се отнасят за следните области:

1. Законодателство - в областта на внедряването на иновации, в областта на енергийната ефективност и устойчивото развитие, данъчното законодателство и др.

2. Административната и институционална подкрепа за създаване и внедряване на иновации - образователни и научни институции,

² Национална стратегия за развитие на научните изследвания, достъпна на http://www.mgu.bg/docs/strategija_proekt.pdf

³ <http://stroitelstvo.info/show.php?storyid=1759931>-Стратегически подход при създаване на адекватна правна рамка

браншови организации, местни органи на властта и др.

Анализът на нормативната материя в областта на иновациите показва редица недостатъци по отношение на законодателството в областта на насърчаване на иновациите. До стимулиране на внедряването на иновации от строителните предприятия биха довели и промени в законодателството в областта на устойчивото строителство, енергийната ефективност и сертифицирането на сградите. Според специалисти в областта на устойчивото строителство всички държави-членки на еврообщността ще трябва да изработят сертификационна система, която да измерва енергийната ефективност на сградите. Този сертификат ще бъде необходим за всяка строяща се сграда, както и за сградите, които се продават или отдават под наем. Изключение от правилото ще бъдат само малките сгради с площ под 50 кв. м, ваканционни жилища, които се използват по-малко от четири месеца в годината, религиозни домове, защитени исторически сгради, временни жилища, които се използват по-малко от 2 години, и селскостопански сгради.

Предимствата от сертифицирането са:

„- доказателство за високото качество на сградата пред собствениците и ползвателите;

- повишава шансовете за продажба и наемане на пазара за недвижими имоти;

- дава сигурност на инвеститора, че заложените цели в етапа на проектиране ще се реализират при изпълнението;

- повишава качеството и стойността на проекта на архитекти и инженери;

- базира се на принципа за жизнения цикъл на сградата, който е задължителен за проекти на публично-частния сектор;

- служи като инструмент за комуникация и управление за инвеститори или собственици и документиращ техния ангажимент в областта на устойчивото развитие.²⁴

Към настоящия момент в страната ни се използват следните сертификати:

BREEAM (BRE Environmental Assessment Method). Това е първият в света метод за измерване на въздействието на сградите върху околната среда. Оценката, въз основа на която дадена сграда се сер-

⁴ <http://bgbc.bg/bg/certification.html> - Сайт на Български съвет за устойчиво развитие

тифицира по BREEAM, се основава на следните критерии⁵:

- енергия: подобряване на цялостната енергийна ефективност на сградата;

- здраве и тонус (на живеещите/учещите/работещите в сградата): вътрешни и външни фактори (светлина, шум, качество на въздуха, термален комфорт и т.н.);

- транспорт: близост до обществен транспорт, близост до комунални услуги, осигуряване на транспортни услуги на работещите в сградата и насърчаване на намаляване използването на моторни превозни средства, наличие на вело- и пешеходни алеи;

- вода: наблюдение и управление на консумацията на вода и насърчаване на намаляването на потреблението, система за навременно откриване на течовете;

- материали: насърчаване на използването на строителни материали с ниско въздействие върху околната среда, повторна употреба на някои материали, насърчаване на използването на термична изолация;

- отпадъци: насърчаване на използването на рециклирани и вторични материали за строителството на сградата, съоръжения, позволяващи ефективно сортиране и съхранение на отпадъците (по време на строителния процес и след пускането на сградата в експлоатация);

- земя и екология: насърчаване на строителството върху вече използвана за същата цел земя; насърчаване на строителството върху замърсени терени, които няма да бъдат използвани, насърчаване на строителството върху терени с ниска екологична стойност, оценка на екологичната стойност на земята и опазване на биоразнообразието;

- замърсяване: насърчаване на използването на възобновяеми енергийни източници, намаляване на вредното въздействие от отоплителните и охлаждащите системи в сградата;

Друг стандарт, базиран на BREEAM, е американският LEED. Стандартът е базиран на точкова система, организирана в шест категории: селекция на място, материали и ресурси енергия и атмосфера, водна ефективност, качество на вътрешната околна среда и иновация в дизайна.

В България също се издава сертификат за устойчиво строителство. Българският съвет за устойчиво развитие е партньор с Герман-

⁵ <http://www.arhitektura0837.freejoomla.com/content/view/13/9/>- сайт на BREEAM за устойчивост

ския съвет за устойчиво развитие (DGNB), който е разработил системата за качество на сградите. На немския модел се основава и българският стандарт. За да получи сертификат за енергийна ефективност, сградата се оценява в 6 области: екологично качество, икономическо качество, социо-културно качество, техническо качество, качество на процесите и качество на местоположението.

Въпреки предимствата на сертифицирането към настоящия момент нито един от изброените сертификати не е приет от Министерство на регионалното развитие и благоустройството.

Според нас мерките, които биха стимулирали внедряването на иновации са:

- приемане на Закон за устойчиво строителство или включване към Закона за устройство на територията на текстове, които стимулират устойчивото строителство;

- одобряване от МРРБ на стандарт за устойчиво строителство, въз основа на добрите практики в тази област.

- въвеждане на Директива 2010/31/ЕС за енергийните характеристики на сградите в българското законодателство по енергийна ефективност чрез изменения и допълнения в двата основни закона - Закон за енергийната ефективност и Закон за устройство на територията.

Една от бариерите за по-широко разпространение на устойчиви и зелени сгради са по-високите данъци. При строителството на устойчивите и зелените сгради се използват нови материали и технологии, а данъците и таксите се определят на база данъчната оценка на сградата. Данъчната оценка на сградата е по-висока, когато са използвани по-скъпи материали и технологии. За преодоляването на този парадокс е необходимо включването в Закона за местните данъци и такси⁶ на текстове, които да предвиждат данъчни облекчения за устойчиви и зелени сгради. Според нас са възможни за приложение следните варианти:

- освобождаване на собствениците на устойчиви и зелени сгради от данък върху недвижимия имот за определен период време;

- намалена данъчна ставка за целия период на експлоатация на съответната сграда.

⁶ Закон за местните данъци и такси, обн. ДВ. бр.117 от 10 Декември 1997г., изм. ДВ. бр.39 от 20 Май 2011г.

Предложените промени ще увеличат търсенето за зелени и устойчиви сгради и ще стимулират предлагането им от страна на строителните предприятия.

Резултатите от проведеното анкетно проучване показват висок процент на строителните предприятия (над 80%), които биха се насочили към внедряване на иновации при определени данъчни облекчения. За да се стимулира внедряването на иновации от строителните предприятия според нас са необходими промени в данъчното законодателство и по-специално - в Закона за корпоративното подоходно облагане⁷. Облекченията могат да бъдат под формата на намаление на данъчната ставка за строителни предприятия, които предлагат на пазара иновации, от които се очаква значителен екологичен или социален ефект.

Строителните предприятия срещат проблеми от различно естество при разработването и внедряването на иновации. Като пример може да се посочи кандидатстването за финансиране на иновации по различни програми. Тези бариери могат да бъдат преодоляни чрез облекчаване правилата за кандидатстване, организиране на по-машабни информационни инициативи от браншовите организации или представители на отговорните министерства и ведомства, осигуряване на по-голяма прозрачност при подбора на проекти, оказване на подкрепа при оформянето на документите за кандидатстване и др.

Положителен момент в дейността на браншовите организации е първият конкурс за устойчива сграда, организиран от Камарата на архитектите в България, чрез който се популяризират принципите на устойчивата архитектура и наградите за иновации на Българската стопанска камара. На примера на този конкурс могат да бъдат учредени конкурси и награди за иновативно строително предприятие от Камарата на строителите в България.

Анализът показва, че бариера за внедряването на иновации е недостатъчно активното сътрудничество на бизнеса с образователните институции. Студенти, които се подготвят за потребностите на сектор „Строителство“ получават теоретични познания в областта на иновациите, но липсват възможности за тяхното практическо приложение. Все още е твърде ниско нивото на приложение на научни разработки в практиката. Тази негативна тенденция може да бъде преодоля-

⁷ Закон за корпоративното подоходно облагане- обн. ДВ. бр.105 от 22 Декември 2006г., изм. ДВ. бр.77 от 4 Октомври 2011г., изм. ДВ. бр.99 от 16 Декември 2011г

на чрез учредяване на стажански програми в наши и чуждестранни строителни предприятия.

Бариера за реализацията на иновации е и липсата на достатъчно обучени специалисти в областта на проектирането, строителството и сертифицирането на устойчиви сгради. Поради тази причина е необходимо висшите училища, които подготвят кадри за сектор „Строителство“ да актуализират учебните си планове и да включат дисциплини, в които се изучава проблематиката, свързана с устойчивото строителство. Друга възможност за придобиване на знания на вече заетите в сектора са организиране на семинари, конференции и обучения от браншовите организации.

Устойчивото строителство, а чрез него и внедряването на иновации, може и следва да бъде да се стимулирано от местните и държавни органи на властта. При възлагане на обществени поръчки от държавните и местните органи на властта фокусът при избор на изпълнител да бъде изместен от „най-ниска цена“ към „икономически най-изгодната оферта“. В Закона за обществените поръчки е посочено, че „икономически най-изгодната оферта“ се определя въз основа на определени критерии, на които трябва да отговаря съответният обект, като тези критерии се определят от възложителя. Според нас при ранжиране на критериите за избор на обект водещо място трябва да заемат критериите за устойчивост.

Нашето предложение намира подкрепа в проектостратегията за устойчиво развитие⁸, в която е посочено: „обвързване на политиката и решенията по разходите и инвестициите в държавния сектор, извършвани чрез обществените поръчки, с принципите на устойчивото развитие; постигане на по-ефективно използване на обществените ресурси чрез намаляване на енергийното потребление и на генерираните опаковки; стимулиране на предлагането на иновативни и ценно ефективни продукти; обвързване на всички покупки с опции за устойчивост; даване на пример на бизнеса за сериозния ангажимент на държавата към устойчивото развитие“. Като положителен пример можем да посочим някои градове в Германия (Нордхорн, Франкфурт, Оснабрюк), в които са изградени множество устойчиви обществени сгради.

⁸ Проект на Стратегия за устойчиво развитие на Република България, 2007, с. 48

Следователно, може да се обобщи, че промените в нормативната материя и институционалната рамка ще допринесат за следните положителни резултати:

1. Преодоляване на бариерите за внедряване на иновации от строителни предприятия от нормативно и институционално естество;

2. Подобряване на институционалната подкрепа най-вече за малките и средни строителни предприятия;

3. Подобряване на връзката „наука-образование-бизнес“.

На основание на изложеното могат да се посочат следните основни изводи и препоръки:

1. Необходимо са промени, които да хармонизират законодателството ни с европейското законодателство в посока към насърчаване на устойчивото строителство, подобряване на енергийната ефективност на сградите и др;

2. Целесъобразно е да се използва положителния опит на държави с традиции в областта на иновациите и устойчивото развитие като Германия и САЩ;

3. Необходимо е по-активна роля на образователните институции, научните институции, местните и държавните власти и браншовите организации за стимулиране внедряването на иновации в строителните предприятия.

В настоящите условия на динамично развитие на науката и технологиите иновациите са в основата на устойчиво развитие на обществото. Направените изводи за състоянието на нормативните и институционални предпоставки могат да бъдат основание за направата на по-обстойни препоръки, с оглед подобряване на процеса на внедряване на иновации строителните предприятия.

**LEGAL AND INSTITUTIONAL CONDITIONS
FOR IMPLEMENTATION OF INNOVATION
IN THE BUILDING ENTERPRISES**

*Assist. Prof. Milena Ivanova
University of Economics – Varna*

Abstract: The report examines the legal and the institutional conditions for improvement of the innovation activity in the building enterprises. Presented are recommendations, based on an analysis of the legal and the institutional conditions.

Keywords: legislation, innovations, sustainable development, building enterprises.

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА МИНИМИЗИРАНЕ НА РИСКА В ИНВЕСТИЦИОННИТЕ ПРОЕКТИ

Ас. Ваня Антонова
Икономически университет – Варна

Ключови думи: риск, управление на риска, минимизиране на риска в инвестиционния проект.

Управлението на риска в съвременните проекти е въпрос, който придобива все по-голяма актуалност в общата теория за проектно управление. Някои автори дори посочват, че „в известен смисъл управлението на проекти може да се разглежда като управление на риска”.¹ Но рискът получава своето „заслужено място” сред основните елементи на проекта едва в последната актуализация на Ръководството на Института по проектен мениджмънт (САЩ)² - така нареченото „*тройно ограничение*” (обхват, време, разходи) е разширено чрез включване на факторите качество, ресурси и риск.

От гл.т. на инвестиционния избор, *рискът* се свързва със ситуация, при която е налице информация за възможните бъдещи резултати, без да може да се прогнозира кои от тях ще се сбъднат.³ Това най-общо се обуславя от:

- непълнота в знанията за всички параметри, обстоятелства и условия, необходими за вземането на оптимални решения;
- невъзможност за точно отчитане на всички данни, дори и на наличните такива;
- наличие на вероятностен характер в поведението на средата;
- наличие на фактори, които е невъзможно да се предвидят и прогнозират, т.е. случайни фактори;
- наличие на субективни фактори на противодействия, когато решенията се вземат в ситуации, при които интересите на партньорите не съвпадат или са противоположни.

¹ Попчев, И. и др. Мениджмънт и лидерство. София: НБУ, 2008, с. 69.

² Overview of A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide), 4th Edition, Project Management Institute, 2009, p. 13-15.

³ Орепарски, П. Инвестиции: Анализ и управление на инвестиционни портфейли. Плевен: ЕА АД, 2009, с. 96.

Към посочените следва да добавим и тези, произтичащи от особеностите на строителната продукция и строителния производствен процес, които допълнително повишават степента на риск в инвестиционните проекти. Всичко това налага прецизно идентифициране, анализиране, оценяване и предприемане на конкретни действия по отношение на риска през целия период на осъществяване на проекта.

Целта на автора на настоящия доклад е да изследва риска като ключова детерминанта в инвестиционния проект и на тази основа да разгледа възможностите за неговото минимизиране в процеса на осъществяване на проекта.

1. Дефиниране на понятието „риск” в контекста на управлението на инвестиционните проекти

За изясняване на понятието „риск”⁴, в специализираната литература е налице изключително разнообразие от дефиниции, които макар и идентични в своята същност, се отличават помежду си принципно или в детайли. Рискът е „размер на вероятността за практическа реализация”⁵; „опасността от получаване на доход по-малък от планирания, или пряка загуба, свързани с обективна неопределеност или недостатъчна информираност в конкретната ситуация”⁶; „неопределеност, свързана със стойността на инвестицията в края на периода”⁷; „вероятност от настъпването на събитие, което може да окаже негативно влияние”⁸ и пр.

Разглеждан на ниво инвестиционен проект, рискът обикновено се свързва с *вероятно събитие (или условие), което ако се случи ще окаже позитивен или негативен ефект върху поне една от проектните цели (обхват, време, разходи, качество) и/или върху*

⁴ Понятието „риск” (фр. *risque* от ит. *risico*) се тълкува като възможна опасност; действие налуки с надежда за успех; възможна загуба при търговска сделка, във валутните и в кредитните операции, в застрахователното дело и др. Вж. Речник на чуждите думи в българския език. София: БАН, 1982, с. 743.

⁵ Христов, И. Управление на инвестициите и иновациите. Бургас: Матика-М, 2002, с. 221.

⁶ Чапаров, Б. Начини за минимизиране на видовете риск при лизингови операции. – Строително предприемачество и недвижима собственост. Варна: Наука и икономика, 2006, с. 134.

⁷ Шарп, У., Г. Александер и Д. Бэйли. Инвестиции. Пер. с англ. А. Буренина и А. Васина. Москва: Инфра – М, 2007, с. 990.

⁸ Методически указания за подготовка и изпълнение на инвестиционни проекти. София: Министерство на финансите, 2007.

ефективността. Подобна дефиницията се съдържа и в българските методически указания. По-различна е трактовката на Европейската комисия: „*Рискът е вероятността, която ако се случи или настъпи може да окаже негативно влияние върху изпълнението на проектните цели или дейности.*”⁹

Важно е да се отбележи, че рискът в проекта трябва да се разглежда не само като възможна заплаха, но и като условие за успех. Неспособността да се разкриват потенциалните рискове и рискови ситуации, свързани със загуби би довело до нежелани допълнителни разходи. Но от друга страна, неразкриването на потенциалните печеливши рискове аналогично би довело до неизползване на възможности за компенсиране на загуби или оптимизиране на финансовите резултати от реализацията на проекта. Навременното разкриване и точното определяне на всеки един от възможните рискове предопределят ефективността на процеса на управление на риска в проекта, както и на проекта като цяло.

2. Видове рискове в инвестиционния проект

Някои от съществуващите класификации са разработени специално за нуждите на управлението на проекти. Така например, Американският институт по проектен мениджмънт формулира четири големи групи рискове: рискове, свързани с техническите въпроси, с качеството и с изпълнението; рискове от управлението на проекта; организационни рискове и външни рискове. В българските методически указания са приети три основни форми на съществуване на риска - присъщ (бизнес) риск, контролен (организационен) риск и остатъчен риск, като акцентът е поставен върху систематизация на факторите, които могат да го породят.

Изключително прецизна класификация на рисковете е представена от Т. Райчев¹⁰. Като изследва рисковете при реализирането на публично-частни партньорства (ПЧП) в сферата на регионалното и местното развитие, авторът ги диференцира по групи, в зависимост от основните фази, дейности, процедури и др. в процесите на разработване, изграждане и експлоатация на един ПЧП проект. На база

⁹ Aid Delivery Methods. Vol. 1 Project Cycle Management Guidelines. EuropeAid Cooperation Office, 2004, p. 145.

¹⁰ Райчев, Т. Рисковете при публично-частните партньорства. – Строително предприемачество и недвижима собственост. Варна: Наука и икономика, 2006, с. 80-84.

възприетия подход и в зависимост от конкретната фаза от жизнения цикъл на инвестиционния проект, можем да групираме рисковете, съпровождащи неговата реализация, по следния начин:

а) фаза „иницииране” – *при определяне концепцията на проекта, оценка на неговата целесъобразност, ефикасност, ефективност и изпълнимост и избор на проектен екип*, могат да се проявят следните рискове: риск от неправилно формулирана концепция; риск от нерационалност или неизпълнимост на проекта; риск от некоректна (неправилна, некомпетентна) интерпретация при оформяне крайните резултати от предварителните проучвания; риск от липса на подкрепа от страна на заинтересованите лица; риск от неустойчивост на средата (обща и секторна) за реализацията на проекта; риск при формиране на проектния екип и избор на ръководител на проекта и др.

б) фаза „планиране” – *при подготовка на проектната документация и детайлно планиране на подсистемите и компонентите на инвестиционния проект*, рисковете, които могат да се проявят са: риск при избор на проектант; риск по изпълнение на проектирането, в т.ч. качество на проектната документация и срок на изпълнение; риск при планиране и дефиниране на обхвата, времето, стойността и качеството по проекта и т.н.

в) фаза „изпълнение” – *върху същинското изпълнение на проекта* влияние оказват множество различни фактори, като рисковете могат да се сведат до: риск по изпълнение на строителството, в т.ч. избор на главен изпълнител и подизпълнител/и/, вид, обем и качество на вложените материали, използвана техника и технология, качество на изпълнение на строителните и монтажните работи, спазване графика на изпълнение и планирания бюджет; риск по доставката, монтажа и въвеждане в експлоатация на машините и съоръженията, в т.ч. срокове на доставка, комплектация и монтаж на технологичното оборудване и пр.

Мениджърите използват проектни планове, графици и предварителни бюджети, за да избегнат т.нар. „*риск от изпълнението*” – риск, че предвидените дейности няма да бъдат извършени, както трябва. Но не е за пренебрегване и т.нар. „*риск от бяло поле*”, при който някои от задължителните дейности не са идентифицирани предварително, оставайки празноти в проектния план, и „*интеграционния риск*”, при който отделните дейности не могат накрая да се обединят

за постигането на желания резултат.¹¹

г) фаза „завършване“ – при завършването на проекта и предаване на готовия строителен продукт, могат да се проявят следните рискове: риск по подготовка и предаване на необходимата документация; риск по приемане на обекта от инвеститора, лицензирани лаборатории, контролни органи и експлоатационни дружества; риск при издаване на необходимите документи и въвеждане на обекта в експлоатация, в съответствие с неговото предназначение.

Към така диференцираните рискове, без да претендираме за изчерпателност, следва да се добавят още: пазарен риск, риск по възвращаемост на инвестицията; инфлационен риск, валутен риск, риск от промяна на данъчните ставки; управленски риск; риск по поддържане и обслужване, гаранционен риск; екологичен риск от експлоатацията на проекта; застрахователен риск; политически риск и др.под. Макар че имат отношение по-скоро към експлоатацията на готовия строителен продукт, посочените рискове следва да се вземат предвид при анализа на рисковете по проекта и тяхната оценка.

3. Основни дейности по управление на риска

На основа изложеното по-горе, *управлението на риска* в инвестиционните проекти може да се определи като систематичен процес на идентифициране, анализиране, оценка и предприемане на мерки по отношение на риска в проекта. Целта на управлението е увеличаване до максимална степен на вероятността за оптимизиране основните характеристики на проекта (намаляване на времето на изпълнението на проекта, намаляване на стойността на проекта и увеличаване на възвращаемостта от проекта) и намаляване до минимална степен вероятността от отрицателни въздействия.

В съществуващите стандарти за управление на проекти, както и в различни методики за управление на риска няма единно становище относно управленските дейности, които трябва да се изпълняват, за да се управлява качествено риска в инвестиционните проекти. Ние ще се позовем на отразените в българските методически указания управленски процеси, тъй като считаме, че те са представени в най-пълнен вид с оглед на тяхната практико-приложност. Към основните управленски *процеси*, свързани с управлението на риска в даден ин-

¹¹Harvard Business Review за управление на проекти. София: Класика и стил, 2008, с. 9.

вестиционен проект, съгласно цитирания източник, се отнасят:

- определяне на факторите на влияние;
- идентифициране на риска;
- анализ на чувствителността;
- качествен анализ на риска;
- количествен анализ на риска;
- оценка на риска;
- определяне на допустимото ниво на риск;
- план за управление на риска;
- мониторинг и контрол на риска.

Към посочените следва да добавим и планирането на цялостния управленски процес, което се осъществява се при иницирането на проекта. *Планирането на управлението на риска* включва вземането на решения в съответствие с конкретния проект по отношение на организация и кадрово обезпечаване на процедурите по управление на риска, избор на конкретни методи и инструменти, източници на информация за идентификация на риска и т.н.

Етапът на детайлното планиране е моментът за *изясняване на факторите*, които могат да окажат влияние върху проекта, както и да се идентифицират потенциалните рискове в хода на неговото изпълнение. Възможностите за съществуването на риск при реализация на проекта са най-различни. Това налага тяхното прецизно идентифициране и диференциране.

Идентификацията на риска е итеративен процес на установяване на онези параметри, чиято промяна поотделно или заедно би предизвикала промяна в основните характеристики на проекта. Правилното идентифициране на риска предопределя ефективността на целия процес на неговото управление. Ако не бъдат идентифицирани всички загуби или печалби, то неоткритите и неизяснени рискове остават неуправляеми.

Задължителната изходяща информация, която трябва да се получи като резултат от идентификацията на риска е списък с всички данни (дейности, цени, структури), които формират основните параметри на проекта (цел, обхват, срок, бюджет, качество, ефективност) и има вероятност да се променят (списък с рискове).

Анализът на чувствителността е инструмент, с който се изчислява ефекта от промяната на различни елементи на параметрите на проекта върху крайните резултати от изчисленията. Целта на

разработването му е да се идентифицират критичните променливи, т.е. онези променливи на параметрите на проекта (срок, стойност, ефективност и др.), чиито отклонения могат да окажат най-голямо въздействие.

Качественият анализ на риска е определяне на вероятния начин на промяна на идентифицираните като критични рискови променливи. Най-разпространен, а и най-точен метод за качествен анализ на риска е *статистическият*, основаващ се изцяло на математически изчисления. При него вероятността (риска) за промяна на даден параметър се изразява чрез конкретно математическо (статистическо) разпределение.

Количественият анализ се свежда до задаване на стойности на параметрите, дефинирани в качествения анализ, а чрез *оценката на риска* се определят границите на изменение на съответния параметър, респ. степента на риск и сигурност, които се поемат. Например: оценката на риска на продължителността дава границите, в които е възможно да се изпълни проекта за най-кратко или най-дълго време; оценката на риска на стойността дава представа за това, доколко изчислената стойност на проекта е рискована или сигурна; оценката на риска на ефективността намира израз в измерване на възможното отклонение на реалната норма на възвращаемост от очакваната.

Определянето на допустимите нива на риск се извършва в зависимост от спецификата на проекта и толерантността към риска на заинтересованите лица. Определя се в кой интервал попадат оценките на риска на продължителността, стойността и ефективността (например: умерен, значителен, крайно допустим, недопустим) и в зависимост от това се определят съответните мерки, които ще бъдат предприети. При получаване на риск, който се приема за недопустим, задължително е промяна на основните параметри на проекта още на етап планиране.

За определяне на конкретните действия по отношение на риска се разработва „**План за управление на риска**”, който следва да включва описание на методите за подобряване на възможностите и за намаляване на заплахите по отношение целите на проекта. Планираните действия трябва да бъдат навременни, рентабилни, съобразени с характера и приоритетността на риска, реалистични в контекста на проекта, съгласувани от всички страни, участващи в проекта.

Като допълнение към цялостния контрол на реализацията на

проекта се осъществява *мониторинг и контрол на риска*, включващ проследяване на идентифицираните рискове, наблюдение на остатъчните рискове, идентифициране на нови рискове, които не са били идентифицирани на по-ранен етап и тяхното последващо управление.

4. Методи за минимизиране на риска в инвестиционните проекти

Както посочихме по-горе, в плана за управление на риска следва да се предвидят конкретни дейности по отношение на риска в проекта. Най-често срещаните методи за ограничаване на заплахите и минимизиране на риска в инвестиционния проект са:

- *Избягване на риска (Risk avoidance)* – намира израз в преизчисляване на всички параметри, за които рискът е в неприемливи стойности, с оглед елиминиране на заплахата изцяло. Например, разширяване на графика, преизчисляване на бюджета, редуциране на обхвата.

- *Контролиране на риска (Risk controlling)* – получените стойности за риска се приемат за окончателни, като се планират действия, които да бъдат извършвани, за да не достигат рисковите променливи критичните си (негативни) стойности. Например, ежедневен контрол върху “най-чувствителните” (критични) дейности и в случай на необходимост предприемане на допълнителни действия, като осигуряване на повече ресурси (финансови средства, труд, материали) и др.

- *Споделяне (диверсификация, разпределение) на риска (Risk Sharing)* – свежда се до разпределяне на риска между участниците в проекта, като този процес се регламентира ясно при точно описание на условията, правата, отговорностите и др. Примери за споделяне на риска в проекта са различните форми на партньорства за споделяне на риска, екипи, дружества или съвместни предприятия, както и различните схеми за изпълнение на инвестиционни проекти при съблюдаване на договорните условия на FIDIC, които ще бъдат разгледани по-долу.

- *Трансфериране на риска (Risk Transferring)* – изисква прехвърляне на някои или всички негативни влияния, заедно с отговорността за тяхното управление на трета страна, обикновено срещу заплащане на рискова премия. Средствата за прехвърляне могат да бъдат различни и включват използването на застраховки, гаранции за изпълнение,

споразумения за обезщетения и др.

- *Смекчаване на риска (Risk Mitigation)* – представлява намаляване на вероятността и/или влиянието на дадено неблагоприятно рисково събитие в рамките на приемливи граници. Предприемането на ранни действия за намаляване на вероятността и/или влиянието на появилия се риск в проекта често е по-ефективно от опита за поправяне на щетите от възникналия риск.

- *Приемане на риска (Risk Accepting)* – ако рисковите параметри в проекта са в рамките на риск, който е приет за малък или умерен, не се планират допълнителни дейности, освен стандартните, свързани с цялостното управление на проекта. Най-разпространената стратегия за активно приемане е да се създадат резерви за извънреден риск, в т.ч. време, пари или ресурси за справяне с риска. Пасивното приемане не изисква конкретни действия, оставяйки екипа на проекта да се справи с рисковете, ако те възникнат.

Застраховането като форма на прехвърляне на риска. В случай, че участниците в проекта не са в състояние да обезпечат неговата реализация със собствени сили при настъпване на едни или други рискови събития, е необходимо да се приложи системата на застраховането¹². Застраховането по същество представлява прехвърляне (трансфериране) на риска на трета страна – застраховател по силата на сключен договор. С договора за застраховка застрахователят се задължава да поеме определен риск срещу плащане на премия и при настъпване на застрахователно събитие да заплати на застрахования или на трето ползващо се лице застрахователно обезщетение или парична сума. Предмет на застрахователния договор за имуществено застраховане може да бъде всяко право, което за застрахования е оценимо в пари. Прилага се както пълно застраховане на инвестиционния проект (на основа строителен договор, т.е. на пълната възстановителна стойност на строителните работи към завършването на обекта), така също и частично – на отделни сгради, машини, съоръжения, оборудване, персонал и т.н. за времето от започването на строителните работи до завършването и предаването им на собственика.

¹²Съгл. чл. 3 от Кодекс за застраховането, в сила от 01.01.2006 (Обн. ДВ. бр.103 / 2005, посл. изм. ДВ. бр.77 / 2012): Застраховането е дейност по осигуряване на застрахователно покритие на рискове по силата на договор, изразяващо се в набиране и разходване на средства, предназначени за изплащане на обезщетения и други парични суми при настъпване на събития или събдяване на условия, предвидени в договор или в закон, както и в пряко свързаните с това дейности...

Полицата може да включва и временните постройките и съоръжения на строителната площадка, както и всички строително-монтажни работи, които не са включени в стойността на договора за строителство. Допълнително могат да бъдат покрити и разходи за хонорари на външни консултанти (архитекти, инженери и други специалисти), необходими при отстраняване последиците от застрахователно събитие. Лимитът на отговорността се определя със застрахователния договор.

Тук следва да обърнем внимание и на задължителното застраховане в областта на проектирането и строителството. По силата на чл. 171, ал. 1 от Закона за устройство на територията¹³ лицата участващи в строителния процес застраховат своята *професионална отговорност* за вреди, причинени на други участници в строителството и/или на трети лица, вследствие на неправомерни действия или бездействия при или по повод изпълнение на задълженията им. Задължени да сключат застраховка професионална отговорността са:

/1/. *проектантът* - за изработване на инвестиционни проекти;

/2/. *консултантът* - за извършване на оценка за съответствие на инвестиционния проект със съществените изисквания към строежите и/или за упражняване на строителен надзор;

/3/. *строителят* - за цялостно изпълнение на строителството или на отделни видове строителни и монтажни работи;

/4/. *лицето, упражняващо строителен надзор* - за строежи от пета категория, в случаите, когато по желание на възложителя се изпълнява надзор;

/5/. *лицето, упражняващо технически контрол по част „Конструктивна“* на инвестиционния проект, за който не е извършена оценка за съответствие от консултант.

Условията и редът за задължително застраховане на лицата, включително застрахователното покритие, минималните застрахователни суми и премии, се определят с наредба на Министерския съвет.¹⁴

¹³Закон за устройство на територията, в сила от 31.03.2001 (Обн. ДВ. бр.1 / 2001, посл. изм. и доп. ДВ. бр.82 / 2012).

¹⁴Наредба за условията и реда за задължително застраховане в проектирането и строителството, приета с ПМС No 38 от 2004 (Обн. ДВ. бр.17 / 2004).

Договорни условия на FIDIC¹⁵ за разпределяне на риска между участниците в проекта. Макар че началото на прилагането на договорните условия на FIDIC се свързва с използването на Предприсъединителните финансови инструменти (за договори за строителство на база на открити или ограничени тръжни процедури, след провеждане на предварителна селекция), днес те се прилагат все по-широко и от частни международни инвеститори, които налагат употребата им на вътрешните изпълнители на проекти, за да гарантират яснота и стабилност на договорна основа на своите отношения с българските контрагенти. Основни *цели* на договорните условия на FIDIC са прилагане на справедливи клаузи за заплащане на изпълнителя и на възложителя и завършване на проектите в срок и в рамките на бюджета, при съблюдаване на следните *принципи*:

- Справедливо разпределение на рисковете между страните по договора, като съответният риск трябва да се поеме от тази страна, която е в състояние най-добре да го контролира и управлява;
- Използване на стандартни документи, спомагащи ефективно управление на проектите.

Самите договорни условия са обособени в няколко книги в съответствие с контректната форма на изпълнение на проекта, както следва:

- *Договорни условия за строителство (Red Book, 1999)* - за строителни и инженерингови работи, проектирани от възложителя. Съгласно условията на този тип договори, изпълнителят извършва работите, предмет на договора, в съответствие с проекта, предоставен му от възложителя.

- *Договорни условия за инсталации и проектиране (Yellow Book, 1999)* - за електрически и технически инсталации и за строителни и инженерингови работи, проектирани от изпълнителя. Съгласно тези условия строителят проектира работите според изискванията на възложителя и след това ги изпълнява.

- *Договорни условия за инженеринг, доставка и строителство на обекти „до ключ“ (Silver Book, 1999)*. Тук всичко се извършва от

¹⁵FIDIC (Federation Internationale Des Ingenieurs-Conseils) е Международна федерация на инженерите консултанти, създадена през 1913. Основна цел на Федерацията е да се грижи за общите интереси на гилдията и да разпространява информация и ресурси между своите членове. Федерацията изготвя и публикува международни стандартни договори за прилагане в строителството и консултантските услуги. Вж. www.fidic.org.

изпълнителя, който накрая следва да предаде на възложителя обекта в пълна готовност за незабавна експлоатация.

- *Кратка форма на договор (Green Book, 1999)*. Използва се при строителни и инженерингови работи със сравнително ниска стойност или кратък срок на изпълнение. Обикновено строителят изпълнява работите съгласно предварително зададен от възложителя проект.

- *Модел „клиент/консултант” на споразумение за услуги (White Book, 2006)*. Подходящ е за общо ползване за целите на прединвестиционните проучвания, проектирането и управлението на строителството и цялостното управление на проекти.

- *Договорни условия за проектиране, строителство и експлоатация на обекти (Gold Book, 2008)*. Регламентира отношения, при които изпълнителят се ангажира с цялостната дейност по проектирането и изграждането на един обект, като получава правото да го експлоатира.

- *Договорни условия за подизпълнение за строителство (Red Book, 2011)* - за строителство и инженерингови работи, проектирани от възложителя. Следва да се прилагат заедно с Договорни условия за строителство - за строителни и инженерингови работи, проектирани от възложителя.

Прилагането на стандартните форми на договорите на FIDIC спомага да се наложи рационален подход и да се разпределят отговорностите по отношение на множеството рискове в строителния процес.

Заклучение

При осъществяването на инвестиционни проекти винаги са налице множество и разнообразни рискове. Но качествено им управление повишава шансовете за успех на проекта и значително ограничава възможностите за провал. Важното е не само да се разкрият потенциалните рискове по проекта, но и да се оцени тяхното влияние върху проектните резултати, да се планират и своевременно да се предприемат конкретни действия по отношение на риска през целия период на осъществяване на проекта.

OPPORTUNITIES FOR MINIMIZING THE RISK IN THE INVESTMENT PROJECTS

Assist. Prof. Vanya Antonova

Икономически университет – Варна

Abstract: The report presents the risk as a key determinant of the investment project, the types of risks and the main processes of the risk management, as well as the main methods for restraining the threats and minimizing the risk in the project. It also considers of the insurance as a form of risk transferring and FIDIC's conditions of contracts – a base for fair allocation of the risks between sides of the contracts.

Keywords: risk, risk management, minimizing the risk in the investment projects.

ЕФЕКТИВНОСТ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА ФУНКЦИОНИРАНЕТО НА СТРОИТЕЛНАТА МЕХАНИЗАЦИЯ

Ас. Велина Георгиева
Икономически университет – Варна

Ключови думи: ефективност, конкурентоспособност, строителна механизация.

Развитието на пазарните отношения поставя пред строителните предприятия важни задачи, свързани с подобряване на системите за управление на производството и прилагане на съвременни технологични решения. Конкурентни предимства имат тези предприятия, които осигуряват най-кратки срокове за изпълнение на работата при минимални разходи. Рационалното и ефективно използване на строителната механизация, основаваща се на съвременни методи за управление, до голяма степен определя високия темп на работа, която е важна предпоставка за конкурентоспособността на строителното предприятие.

Основната цел, която си поставя авторът на доклада е да се изясни същността на понятието ефективност, да се посочат основните проблеми, свързани с повишаването на ефективността и конкурентоспособността на строителната механизация, както и да се посочат показатели за нейното измерване.

В икономическата литература ефективността се разглежда като всеобща категория, която характеризира резултатността на труда¹. Като такава тя е присъща на всяка трудова дейност, на всеки разход на труд. Стопанските субекти са заинтересовани от получаването на повече резултати (ползи) от всеки разход на труд. Това изисква постоянно сравняване на ползите с разходите и необходимост от количествено измерване на ефективността, т.е. от определяне на цената, която ще струва постигането на дадена цел. Ефективността се определя като отношение на получен или очакван резултат (ефект, полза) към направените за неговото получаване разходи на труд, а в редица слу-

¹ Социална и икономическа ефективност в непроизводствената сфера, БАН. С., 1988 с.56.

чаи и като обратно отношение- разходи към ефект. Тези два начина за определянето на ефективността по същество показват и двата основни пътя за нейното постигане. Първият се свежда до увеличаване на ефекта (ползите) на всяка единица направени разходи, а вторият - в намаляването на разходите на единица получен ефект.

За получаването на обективни и верни резултати при определянето на ефективността е необходимо между двата нейни компонента (ефект, разходи) да има ясно изразена причинно-следствена връзка, т.е. ефектът да е в резултат на тези разходи, както и разходите да са предизвикали получаването на този ефект. Ефектът се изразява и измерва с различни стойностни и натурални показатели.

Тази най-обща постановка за същността на ефективността важи напълно и за ефективността на строителната механизация. При определянето ѝ обаче трябва да се отчитат особеностите на строителните дейности, както и тяхната роля и значение за повишаването на ефективността на произвежданата строителна продукция.

Сложността на въпроса за повишаване ефективността и конкурентността на функционерането на строителната механизация е обусловена от спецификата на строителното производство, която принципно го отличава от всички останали производствени сектори. Продукцията на строителството е стационарна, а самото производство, неговите основни фондове, включително и паркът на средствата за механизация и трудовите ресурси, трябва да бъдат мобилни и да се местят в процеса на работа от един обект на друг. В това според наше мнение се състоят главните трудности при провеждането на организационни мероприятия за повишаване ефективността и конкурентноспособността на строителното производство и по-конкретно за повишаване ефективността и конкурентноспособността на използването на строителната механизация.

Вторият по значимост фактор е характерът на строителното производство. В най-добрия случай то е дребносерийно, а най-често е индивидуално, тъй като дори и при наличие на типови проекти за различните природно-климатични, почвени, градостроителни и други условия възникват редица обстоятелства, които водят до частична индивидуализация на типовите проектни решения и вследствие на това до усложняване на организацията на строителните работи и използването на машините.

От посочените причини бихме могли да стигнем до извода, че

в строителството практически е невъзможно да се създадат продължително действащи комплекти от средства за механизация. В зависимост от вида на сградите и съоръженията, тяхната големина, използваните строителни материали и конструкции, годишното време и другите природно-климатични условия съставът на тези комплекти трябва да се променя. Същевременно, за да се повиши ефективността и конкурентоспособността на използването на строителната механизация, машините в тези комплекти трябва да бъдат взаимно свързани по производителност и други основни параметри. Основните машини трябва да се използват цялостно с максимално възможен коефициент на сменност в работата.

Сложните въпроси, свързани с осигуряването на техническата експлоатация на машинния парк увеличават изискванията за точност на планираните показатели за използване на машините и ефективността на тяхната работа. Необходима е система от показатели за планиране и анализ на използването на машините, която най-пълно да характеризира състоянието на парка, неговата експлоатация и ефективност, като се вземат пред вид различните равнища на управление на строителното производство. Необходими са точни методи, които да осигуряват избор на най-добрите варианти за механизация на различните технологични процеси.

Само при наличие на такава система от показатели и методи за оценка е възможно да се повиши значително ефективността на строителната механизация. Тази ефективност се проявява в няколко форми. Преди всичко по-пълното насищане на строителството с машини дава възможност да се изпълнява непрекъснато увеличаващият се обем на строително-монтажните работи. Механизацията на строителството освен това е решаващ фактор за увеличаване на производителността на труда. Същевременно замаяната на ръчния труд и особено на тежкия ръчен труд чрез средствата за механизация дава възможност да се реши важната социална задача за облекчаване и хигиенизиране на условията на труд. Съществено значение имат и намаляването на времетраенето на строителството, и ускоряването на въвеждането на обектите в експлоатация. Като цяло ефективното използване на строителната механизация има принос за оптимизирането на производствено-стопанската дейност на строителното предприятие.

Една от формите, в която се проявява ефективността на меха-

низацията, е намаляването на издръжките в строителното производство. Както е известно, основна материална предпоставка за икономия на живия и вещественя труд и намаляване на себестойността на продукцията е постоянното усъвършенстване на производството въз основа на постиженията на науката и техниката, внедряването на механизацията и автоматизацията. Както посочва К. Маркс, машината е най-могъщото средство за поевтиняване на продуктите и намаляване на работното време, необходимо за произвеждане на стоките.

Критерий за икономическата целесъобразност на внедряването на машините е икономията на съвкупните разходи на труд за производство на стоката, спестяване на обществен труд. Внедряването на машините е средство за увеличаване на благосъстоянието и всестраниното развитие на личността. То води до замяна на слабо квалифицирания ръчен труд с по-квалифициран, подпомага повишаването на културно-техническото равнище на работниците.

Основните задачи на механизацията в областта на строителството се свеждат до разработването на нови методи за формиране и експлоатация на машинния парк, а именно: адаптиране управлението на системата за експлоатация на строителните машини към специфични условия на работа, поддържане на остаряващите машини, формиране на машинен парк въз основа на икономически критерии².

За да бъде ефективно използването на строителните машини е необходимо да се знае как се изменя показателят за експлоатация на машините във времето. Ефективността на техниката се определя от нивото на надеждност, която е “свойство на обекта да съхранява във времето установените значения на всички параметри, характеризиращи способността да извърши необходимите функции в определен режим и условия на използване, техническо поддържане, ремонт, съхранение и транспортиране”³. Следователно може да приемем, че надеждността характеризира промяната в качествата на машините по отношение на тяхната експлоатация.

Надеждността е комплексен показател, който в зависимост от предназначението на машините и условията на тяхната експлоатация може да включва характеристики като: безотказност, издръжливост,

² Репин. С. Совершенствование эксплуатации парков строительных машин. Санкт-Петербург, 2005, с.8.

³ Цит. по: Репин. С. Совершенствование эксплуатации парков строительных машин. Цит. съч., с.22.

ремонтпригодност, годност. Всяко едно тези свойства се характеризира със свои показатели. Показателите, които са свързани с определено свойство се наричат единични. Освен единични може да се използват и общи показатели, които характеризират няколко свойства. Някои от най-важните показатели за надеждност са: коефициент на запазване на ефективността; коефициент на оперативна готовност; коефициент на техническо използване; коефициент на готовност; вероятност за безотказна работа; среден предел на експлоатация; средно време на отказ; средно време за възстановяване и др⁴.

Всички тези показатели позволяват да се направи адекватна оценка за състоянието на машинния парк по отношение на неговата надеждност, което от своя страна дава възможност да се установи нивото на ефективност на строителната механизация. Нейното отчитане е важно, тъй като всяко едно строително предприятие се стреми към постигането конкурентоспособност, която му дава предимства пред останали стопански субекти на пазара.

От направеното изложение бихме могли да обобщим, че повишаването на ефективността и конкурентоспособността на функционирането на строителната механизация е важна и актуална задача за ръководството на строителното предприятие, чиято цел е по-рационално използване на възможностите за увеличаване на приходите и особено за намаляване на експлоатационните разходи. Една от най-важните функции на механизацията е да се осигури ефективност и по-добро използване на машинния парк (достигане на максимална работа на машините при минимални разходи) при изпълняването на строително-монтажните работи.

⁴ Ковалев А.П., Кантор В.И., Можаяев А.Б. Экономическое обеспечение надежности машин. М.: Машиностроение, 1991, с. 240.

EFFICIENCY AND COMPETITIVENESS OF PERFORMANCE OF CONSTRUCTION MACHINERY

Assist. Prof. Velina Georgieva
University of Economics – Varna

Abstract: The development of market relations poses for construction enterprises important tasks related to the improvement of the management of production and application of advanced technology solutions. Competitive advantages are those businesses that provide the shorter work performance at minimum cost. Rational and efficient use of construction machinery based on modern management methods, largely determines the high rate of work is an important prerequisite for the competitiveness of the construction company.

Keywords: efficiency, competitiveness, construction machinery.

МОДЕЛИ НА ПУБЛИЧНО-ЧАСТНО ПАРТНЬОРСТВО

Докт. Даниел Дечев
Икономически университет – Варна

Ключови думи: публично частно партньорство, модели за ПЧП, капиталови активи, строителен и оперативен риск, инвестиционни разходи, инвестиционни проекти.

Публично-частното партньорство (ПЧП) е сравнително нов опит за разрешаване на обществени проблеми посредством включване на частния сектор с цел изграждане на публична инфраструктура, обществени съоръжения, здравни услуги и други активи. Подобни партньорства се характеризират със: споделяне на инвестициите, риска, отговорностите и възвращаемостта между публичния и частния инвеститор. Причините за създаване на конкретно ПЧП се различават, но обикновено включват финансиране, проектиране, изграждане, експлоатация и поддържане на обществена инфраструктура и услуги. Логиката за създаване на партньорствата, е че както в обществените, така и частния сектор имат уникални характеристики, които им предоставят конкурентни предимства в определени аспекти на предоставянето на услуги или проект. Най-успешните ПЧП биха били тези, в които са вплетени най-силните страни и на публичния и на частния партньор. Ролите и отговорностите на участниците могат да се различават, съгласно спецификата на отделния проект, като частния партньор поема винаги строителния риск¹. Например в някои проекти частния партньор ще има значително участие във всички аспекти на предоставяне на услугата, а в други само второстепенна роля. Целта на настоящия доклад е да дефинира и даде основните характеристики на моделите за ПЧП, в зависимост от участието на партньорите в проекта. Правилно определения модел за публично-частно партньорство за разрешаване на конкретен обществен проблем е предпоставка за успешната реализация и успех на проекта. Избора на модел на ПЧП се обуславя от няколко условия:

- ПЧП проектите следва да имат ясен и оправдан икономически

¹ Съгласно чл. 6. ал. 2 от Закона за Публично-частното партньорство „Частният партньор поема винаги строителния риск и поне един от рисковете за наличност или за търсене на услугата от обществен интерес.“

смисъл за страната или за района, в който се осъществяват.

- Доколко очакваните приходи са мотивиращи за частния партньор.

- Трансфериране на рискове от публичния към частния сектор съотносими към очакваната възвращаемост.

- Атрактивност на проектите за финансовите институции, с оглед възможност за достъп до външно финансиране.

В научната литература са познати различни модели на ПЧП². Тези модели се различават основно по:

- собственика на капиталните активи;
- отговорност за извършване на инвестиции;
- количество поет риск от отделния партньор;
- продължителност на договора.

В настоящия доклад ще обърнем по-голямо внимание на моделите за ПЧП в зависимост от размера на поетия риск от частния партньор и степента му на ангажираност в проекта. В този случай можем да определим пет по-широки категории, от които в последствие ще предложим конкретни модели за ПЧП.

- договори за доставка и мениджмънт;
- договори за цялостно изпълнение;
- арендни договори;
- договори за концесия;
- частна финансова инициатива и частна собственост на активите.

Графично изброените категории могат да бъдат показани на Фигура 1.

Всяка една от изброените категории може да съществува в много варианти. Категоризация на моделите, ведно с основите им характеристики е показана в Таблица 1. Посочените по-долу варианти биха могли да съществуват както индивидуално, така и в комбинации помежду си напр. аренда или приватизационен договор за съществуващи съоръжения, с включване на опции за разширяване чрез допълнително строителство, експлоатация и прехвърляне на активи след изтичане на договора за ПЧП.

² За по-подробно запознаване вж. Andrea Renda (Senior Research Fellow, CEPS) and Lorna Schrefler (Research Assistant, CEPS), Public Private Partnerships Models and Trends in the European Union, Februari 2006, p 1-10.



Фигура 1. Основни категории на моделите за ПЧП.

Таблица 1

Категоризация на ПЧП моделите

Широка категория	Основни варианти	Собственост на капиталовите активи	Отговорност за инвестициите	Поет риск	Продължителност на договора
Договори за доставка и мениджмънт	Аутсорсинг	Публична	Публична	Публичен	от 1 до 3 г.
	Управление и поддръжка	Публична	Публична/ Частна	Частен/ Публичен	от 3 до 5 г.
	Оперативен мениджмънт	Публична	Публична	Публичен	от 3 до 5 г.
Договори за цялостно изпълнение		Публична	Публична	Частен/ Публичен	от 1 до 3 г.
Аренда		Публична	Публична	Частен/ Публичен	от 5 до 20г.
Концесия	Франчайз	Публична/ Частна	Частна/ Публична	Частен/ Публичен	от 3 до 10 г
	VOT ³ Построй, Оперирай, Прехвърли	Публична/ Частна	Частна/ Публична	Частен/ Публичен	от 15 до 30 г

³ VOT (Build-Operate-Transfer) – Построй, Оперирай, Прехвърли – има и други разновидности като напр.: ВТО (Build-Transfer-Operate) – Построй, Прехвърли, Оперирай; BOOT (Build-Own-Operate-Transfer) – Построй, Притежавай, Оперирай, Прехвърли и BROТ (Build-Rehabilitate-Operate-Transfer) – Построй, Преустрой, Оперирай, Прехвърли.

Частна собственост на активите и Частна финансова инициатива	ВОО -Построй, Притежавай, Оперирай или DBFO - Проектирай, Финансирай, Операирай	Частна	Частна	Частен	безсрочен
	PFI - Частна финансова Инициатива ⁴	Частна/ Публична	Частна	Частен/ Публичен	от 10 до 20г.
	Дивестмънт	Частна	Частна	Частен	безсрочен

Основните характеристики на по-широките категории на ПЧП моделите са както следва:

1. Договори за доставка и мениджмънт – договор за менажиране (управление) на част или цяло публично предприятие (напр. специализиран пристанищен терминал за обработка на контейнерни пратки) от частния сектор. Подобни договори за управление позволяват на частния сектор да приложи най-добрите конкурентни практики и know how в конкретната дейност, напр. в дейности като: доставки и пласмент, оперативен контрол, управление на човешките ресурси, доставка и поддържане на оборудване и др. Частния сектор се натоварва със специални отговорности относно предоставяне на услугата, а не с поемане на търговския риск. За услугите си частния партньор получава приходи под формата на такса за услугите, които предоставя. В общия случай срока на договора е не по-дълъг от 3 до 5 години. За по-сложни и комплексни проекти, обаче, е възможно да бъде договорен по-дълъг срок (напр. за проекти свързани с летища и пристанища). В табличен вид (Таблица 2) са представени предимствата и недостатъците на модела.

⁴ PFI (Private Finance Initiative) – Частна Финансова Инициатива може да се срещне и с други наименования. В някои случаи собствеността на активите може да бъде прехвърлена или запазена от публичния сектор.

**Предимства и недостатъци на модел
„Договори за доставка и мениджмънт”**

Предимства	Недостатъци
Може да бъде внедрен за кратко време	Печалбите за частния сектор не са значителни и подобни проекти може да не са привлекателни за частния партньор.
Най-опростен от всички видове ПЧП	Почти всички рискове се носят от публичния партньор
Лесно приложим и възможност за типови проекти в определени области, напр. пристанища, летища, ВиК инфраструктура и др.	Приложим основно за съществуващи инфраструктурни активи.

2. Договори за цялостно изпълнение – класически модел за изпълнение на инфраструктурни проекти. Частния партньор се избира на принципа на обществената поръчка. Частния партньор проектира и изгражда предмета на инвестиция срещу предварително определено възнаграждение, което в повечето случаи е основен критерий за спечелването на обществената поръчка. Изпълнителят поема рисковете свързани с проектирането и строителството. Сумата на инвестицията от страна на частния партньор не е висока и е за кратък период от време. В общи линии за този модел не е характерна силна инициатива от частния сектор за бързо завършване на проекта (освен ако не е договорена схема за разплащане при цялостно завършване). Тази форма е известна и под наименованието DB (Design-Build) – Проектирай, Построй. В табличен вид (Таблица 3) са представени основните силни и слаби страни на модела.

3. Арендни договори – в тази категория оператора (арендатора) е отговорен за експлоатацията и поддържането на инфраструктурните обекти (които вече са изградени) или услуги, но като цяло не се очаква от оператора да прави големи инвестиции. Чести са случаите, когато този модел се използва в комбинация с други, напр. модела – Построй, Преустрой, Оперирай, Прехвърли. В този случай договорения период е значително по-дълъг и от частния партньор се очаква да извърши значителни инвестиции. При аренден договор оператора запазва приходите от клиенти на предоставената услуга или продукт и прави определена вноска (обикновено веднъж годишно) на възлага-

ция орган. При този вид договорености оператора взема под аренда както инфраструктура, така и оборудване от публичния партньор за определен период от време. Като цяло държавата поема отговорността за извършване на инвестиционни разходи и по този начин носи и инвестиционния риск. Оперативните рискове са прехвърлени към оператора. Сграден фонд и земи се арендоват за по-дълъг срок (15-30г.) спрямо мобилни активи. В Таблица 4 са представени силните и слабите страни на модела.

Таблица 3

Предимства и недостатъци на модел „Договори за цялостно изпълнение”

Предимства	Недостатъци
Традиционен и добре познат	Частния сектор не е мотивиран да приключи бързо проекта
Договорните отношения не са сложни	Всички рискове, с изключение на риска за проектиране и строителство се поемат от публичния партньор
Договорните отношения са ясно определени и лесно изпълними	Нисък размер на инвестицията от частния партньор и за ограничен период от време
	Не е отворен за иновации.

Таблица 4.

Предимства и недостатъци на модел „Арендни договори”

Предимства	Недостатъци
Може да бъде внедрен за кратко време	Липса на достатъчна инициатива за инвестиране от страна на частния партньор при договори с по-къс срок.
Възможни значителни инвестиции от частния сектор за дълъг период от време.	Повечето рискове се носят от публичния партньор.
Възможен модел за стратегически проекти като напр. летища	Използва се само за налични активи.
	Изисква значителни регулации от публичния партньор.

4. Концесионни договори – при тази форма на публично-частно партньорство държавата определя и предоставя специфични права на

лице (обикновено частно дружество) за изграждане и експлоатация на съоръжение за определен период от време. Публичния партньор запазва собствеността върху активите и/или придобива право да предоставя услугите. При този вид договорености плащанията могат да се провеждат в две посоки: концесионерът заплаща на публичния партньор за концесионни права, а държавата може да заплаща на частния партньор, в рамките на договореностите, за да отговарят на определени специфични условия. Такива плащания от страна на публичния партньор могат да бъдат необходими да се направят, за намаляване на нивото на търговския риск поет от частния партньор за проекти, които се реализират на пазар, в който не се е използвал ПЧП подели. Сроковете на концесионните договори варират от 5 до 50 години. В Таблица 5 по-долу са показани предимствата и недостатъците на модела.

Таблица 5

Предимства и недостатъци на модел „Концесионни договори”

Предимства	Недостатъци
Рисковете се носят основно от частния сектор.	Сложни за прилагане и администриране.
Висок размер на частните инвестиции.	Трудно приложим на неработещи пазари.
Повишаване на ефективността във всички фази на разработването и изпълнението на проекта, високо ниво на иновациите.	Дълъг период на договаряне между партньорите.
	Изисква строг регулаторен надзор.
	Възможни са значителни плащания от публичния партньор.

При концесия по модела Построй, Оперирай, Прехвърли (BOT) (както и при другите му разновидности BTO, BROT, BLT), концесионера прави инвестиции и оперира със съоръженията за определен период от време след което собствеността се прехвърля към публичния партньор. При този модел оперативните и инвестиционните рискове се поемат от частния партньор. Чрез запазване на собствеността върху активите публичния партньор може да осъществява контрол и да преразпределя рискове между партньорите ако е необходимо.

5. Частна финансова инициатива и частна собственост на акти-

вите – в този вариант частния партньор е отговорен за проектирането, строителството и оперативния мениджмънт на инфраструктурния обект. В някои случаи публичния партньор дори се отказва от собственост върху активи и те биват прехвърлени към частния сектор. При този модел публичния сектор закупува услуги от частния партньор на база дългосрочно споразумение.

И при този модел след изтичане на срока на договора собствеността върху активите се прехвърля към публичния партньор. Проекти по този модел могат да бъдат осъществени както с учредяване на дружество със специално предназначение, така и с нормално капиталово дружество.

Тази форма на договорно споразумение намалява рисковете от превишаване на разходите по време на проектирането и фазите на строителството или на избора неефективна технология, тъй като на оператора бъдещите печалби зависят от контролиране на разходите. Основните предимства на публичния сектор се намират в прехвърляне на разходите за проектиране и строителство, прехвърляне на определени рискове към частния сектор и обещанието за по-добро проектиране, строителство и експлоатация. В Таблица 6 са представени силните и слабите страни на модела.

Таблица 6

**Предимства и недостатъци на модел
”Частна финансова инициатива и частна собственост на активите”**

Предимства	Недостатъци
Рисковете се поемат от частния сектор.	Сложни договорни отношения.
Висок размер на инвестиции от частния сектор.	Дълъг период на договаряне.
Висок коефициент на ефективност и равнище на иновации.	Изисква строг регулаторен надзор.
Привлекателен за частни инвеститори.	Държавата поема конкретни финансови ангажименти.
Най-подходящ за социално значими проекти – училища, общежития, болници и др.	

След разкриване на основните характеристики на различните модели, техните силни и слаби страни следва да дадем отговор на въпроса „Кой модел да предпочетем?”. Всеки модел си има своите

плюсове и минуси и могат да бъдат подходящи за постигане на основните цели на публично-частно партньорство в различна степен. Специалните характеристики на някои сектори и технологичното развитие, правните и регулаторни режими, както и общественото и политическо възприятие за услуги в сектора също могат да бъдат важни фактори при вземане на решение за годността на даден модел на ПЧП. Трябва да се избере най-подходящия модел, като се вземат предвид политически, правни и социално-културни особености в страната и финансови и технически характеристики на проектите и съответните сектори.

MODELS OF PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIPS

*Ph.D. student Daniel Dechev
University of Economics – Varna*

Abstract: A wide spectrum of PPP models has emerged. These models vary mainly by:

- Ownership of capital assets;
- Responsibility for investment;
- Assumption of risks; and
- Duration of contract.

The PPP models can be classified into five broad categories in order of generally (but not always) increased involvement and assumption of risks by the private sector. The five broad categories are:

- Supply and management contracts;
- Turnkey contracts;
- Affermage/Lease;
- Concessions;
- Private Finance Initiative (PFI) and Private ownership.

Keywords: Public-Private Partnerships, models of PPP, assets, construction and operational risk, investment costs, investment projects.

ИЗПОЛЗВАНЕ НА КОМБИНИРАНА ТЕХНОЛОГИЯ ЗА УКРЕПВАНЕ НА СВЛАЧИЩНИ ЗОНИ (по примера на Алея Първа)

Докт. Станислав Тодоров
Икономически университет - Варна

Ключови думи: свлачищни зони, технологии за укрепване.

На територията на България има много неустойчиви терени, което налага специално внимание при извършването на строителни дейности. В повечето случаи комбинирането на укрепителни мероприятия спомага за увеличаването на устойчивостта на терените, което дава възможност за строителни дейности на високи сгради и близо до водоеми. Свлачищната дейност е функция на генезиса на почвите. Много силно е изразена на Дунавското и Черноморското крайбрежие. Факторите, които допълнително влияят там са морската абразия и русловите речни процеси. Те са естествени и в много от случаите не могат да се избегнат, което налага да се вземат мерки за тяхното намаляване.

Нестабилността на терените може да бъде провокирана и от човешката дейност. Примери за това са неправилно извършени изкопно-строителни работи, използване на взрив в условия, които не допускат това; неоправдано изсичане на дървета и друга растителност; претоварване на земни скатове, които са с нисък коефициент на сигурност.

Пример за активна свлачищна зона е ската на Морската градина, който граничи с крайбрежната алея на град Варна, позната под името "Алея Първа", представляващо обект на нашето изследване.

Целта на настоящият доклад е разглеждане на предимствата и недостатъците при използване на комбинирана технология на пилотно, микропилотно фундиране, дренажни системи и защитни стени за укрепване на свлачищната част от ската на Алея Първа.

Алея Първа е инвестиционен проект на Холдинг Варна, чиято цел е облагородяване на крайбрежната алея на град Варна.¹

По план проектът за крайбрежната алея на Варна предвижда

¹ <http://www.alleya1.bg/>

изграждането на яхтено пристанище с митнически пункт, офиси на Морска администрация и хангари за плавателните съдове, спортни и развлекателни съоръжения, заведения за хранене, рибарско селище с борса. Върху 118-те декара по протежение на крайбрежната алея трябва да има целогодишен плувен комплекс, три аквапарка и медицински комплекс. Поради големите свлачищни процеси, които от години се наблюдават на ската на морската градина, строителните дейности на самият проект е наложително да бъдат предшествани от брегоукрепителни такива, които да отстранят бъдещите рискове от свлачища в района.

Идейното предложение за укрепване на ската по проекта “Алея първа” е изготвено от експерти в областта на земната механика, фундирането и подземните съоръжения в България. Предложението е изготвено на база на проведено инженерно-геоложко проучване. Целта му е да се изясни устойчивостта на брега в свлачищно отношение и да се получи достатъчно информация, необходима за разработване на варианти на проект за укрепване.

Изследването е проведено в продължение на няколко месеца, като участъкът е разделен на шест зони, от които са взети сондажни проби и е направен подробен лабораторен анализ. Заключениеето от проучването сочи, че коефициентите на устойчивост на земните маси надвишават нормативните изисквания и не се налага укрепване с дълбоки свлачищно–силови конструкции. Опасност има единствено от плитски, локални свличания, които могат да бъдат овладени с отводнителни и брегоукрепителни мероприятия.

Всъщност основният проблем на територията е наличието на повърхностни и подпочвени води, в резултат на които се активира обрушването на ската. За справяне с проблема и укрепване на ската е предложено използване на дренажни шахти, пилоти и стоманобетонни решетки. Начините на укрепване са съобразени и с основното изискване на “Холдинг Варна” АД, инвеститор на обекта, за адекватно вписване на укрепителните съоръжения в околната среда – плажа и парка и визията на обектите по проект “Алея първа”.²

Дренажните шахти няма да могат да се използват във всички случаи. Ще бъде търсен вариант за водопонижение, като се пробие чрез сондажи глинестия пласт в горната част на откосите, вследствие

² <http://www.alleya1.bg/a/c/c/64>

на което водите ще слязат гравитачно на по-ниски коти, откъдето могат да се понижат чрез хоризонтални дренажни сондажи, каквито се използват масово за водопонижения при свлачищата.

От основите на шахтите се предвиждат също хоризонтални дренажни сондажи, което дава възможност за по-ефективно отводняване и увеличаване на разстоянията между шахтите.

При брегоукрепителните дейности ще бъдат използвани пилоти и микропилоти. Пилоти се използват и при нормални почвени условия за поемане на хоризонтални товари, освен това са удобен метод за фундаментни работи над вода, като мостове и вълноломи.

Върху пилоти е изграден Аспаруховият мост и много други подобни съоръжения, такива са предвидени и за Дунав мост 2. Масово хотелите по българското Черноморие се фундират така, за да се преодолее нестабилната почва и да се намали риска от свличане. Много от строящите се в София жилищни и административни сгради също са решени с такъв тип фундамент, за да се избегнат обемните и трудоемки изкопни работи. При голяма част от промишлените сгради пилотното фундиране също се оказва най-надеждната алтернатива.³

Пилотите в горната част на ската са сондажни и по предварителни изчисления са с диаметър 500 мм и дълбочина на забиване около 5 м. Очакваните осови разстояния са от 1.2 м до 1.5 м. Най-напред ще се изпълнят пилотите откъм терена и след това – откъм откосите. При това изпълнение частта от терена, където ще стъпва сондажната машина, ще бъде вече укрепена и изпълнението на пилотите откъм откоса може да се изпълни без проблеми. При наличие на дървета изпълнението на пилотите ще се съобрази с това така, че изпълнението ще засегне само терена на алеята, без да се засяга останалото пространство.

При брегоукрепителните дейности ще бъдат използвани и микропилоти за местата, където традиционното пилотно фундиране е невъзможно. Микропилотите могат да се използват при различни видове почви, като изчислителният товар може да варира от 3 до 200 тона. Това е забележителна стойност, имайки предвид, че диаметърът им не надвишава 25-30см. Микропилотите са разумна алтернатива на традиционното пилотно фундиране, особено при строежи в сте-

³ Алексиев, А., Е.Балушев, В.Венков, Т.Германов, и др. “Наръчник по земна механика и фундиране”, т. 1. “Техника”, С., 1989

снени участъци, със затруднен достъп и малка габаритна височина на съоръжението. Обикновено се предлагат със сравнително малка дължина и се изпълняват с помощта на различни пробивни техники, като необходимите машини са много по-компактни и лесни за придвижване и експлоатация, от тези при работа със стандартни пилоти от армиран бетон. Пробивните техники почти не пораждаат вибрации, което ги прави особено безопасни и подходящи за градски условия. Друго голямо предимство на този вид пилоти е, че при тях количеството изхвърлена почва е много малко, тъй като диаметърът им обикновено е много малък - между 10 и 15cm. Микропилотите се използват и при фундиране в гъстозастроени райони или проблемни почви като валуни, меки глини или карст. Могат да се забиват както вертикално, така и под наклон, и се прилагат често и за укрепване на изкопи в стеснени пространства или на неустойчиви склонове.⁴

Друг елемент от брегоукрепителните дейности са стоманобетоннови решетки, които имат за цел да предотвратят ерозията на откосите и да създадат възможности за залесяване, което несъмнено е важен фактор за предотвратяване на бъдеща ерозия. От друга страна, решетките вследствие на собственото си тегло, ще “притискат” откосите, което е допълнителен фактор за техния стабилитет. Такива укрепления вече са правени на ската под Правителствената болница, който също ерозира, и дават положителен ефект.

Като последна мярка за предотвратяване на по-нататъшната ерозия на ската се препоръчва зачимяване и залесяване на откосите, което освен функционално ще има и добър визуален ефект, като се създаде естествена флора по протежение на целият скат.

Въз основа на заключенията на инженерно-геоложкото проучване към месец Октомври 2011 е изпълнен експериментален дренажен кладенец за изследване възможността за отвеждане на подпочвените и повърхностните води, които са основна причина за проблемите на ската. Направените едномесечни наблюдения сочат неговата ефективност и спомагат за изготвяне на препоръки за проекта по укрепителните работи.

Към днешна дата брегоукрепителните дейности са вече в ход като се очаква да приключат преди началото на летният сезон. След изпълнение на първият етап от проекта “Алея Първа”, а именно ук-

⁴ <http://www.alleya1.bg/a/c/c/63>

репването на ската ще стартира и реализирането на същинският проект и изграждане на яхтено пристанище с митнически пункт, офиси на Морска администрация и хангари за плавателните съдове, спортни и развлекателни съоръжения, заведения за хранене, рибарско селище с борса и другите целогодишни обекти. Тяхното строителство освен, че ще увеличи издръжливостта на крайбрежната алея има и голямо икономическо значение за региона. С помощта на планираният изкуствен риф в Черно море всички ерозийни процеси ще бъдат овладяни. Един от основните рискове след приключване на укрепителните дейности и последващото ги строителство е именно натрупването на твърде много масивни сгради и нарушаване на естественият баланс, който ще бъде постигнат.

Това е един от първите проекти, в които се използва толкова комплексна комбинацията от методи на укрепване. На територията на Варна има немало активни свлачища, с които местната власт трябва да се справи с следващите години. Пример за това е свлачището в местността “Трифон Зарезен”, за чието възстановяване ще са нужни 18 млн. лева. Неминуемо инвестициите за брегоукрепителни дейности са големи като размер, но разглеждани в дългосрочен план те биха стимулирали местната икономика, което автоматично би се отразило както на печалбите на местните компании, така и на доходите на затетото населени.

Един от малкото недостатъци на проекта “Алея Първа” е използването на обикновени стоманенобетонни решетки, които да спомогнат за развитието на хидропосева, който да възстанови зеленината на ската. Много добра алтернатива е навлизащата през последните години система “Geoweb”. Използването ѝ би оскъпило проекта с между 10-15%, но в дългосрочен план, разходите за поддръжка биха били с между 35-50% по-ниски, което в десет годишен период би осмислило използването ѝ. Клетъчната система Geoweb е структура от перфорирани ленти от полиетилен с висока плътност, свързани помежду си с ултразвукови заварки, която в разпънато състояние наподобява пчелна пита; мрежата от полимерни клетки с фабрична перфорация благоприятства естественото преминаване на водите без изнасяне на почвени частици, което би ускорило процеса на естествено заздравяване на ската, чрез развитието на естествена растителност. Развитието на кореновата система не се възпрепятства. В случаите, когато клетките са запълнени с хумус, перфорацията позволява пре-

минаване на корените на растенията от клетка в клетка, което увеличава устойчивостта на системата като в същото време би изпълнило и основното изискване на инвеститора начините на укрепване да са адекватно вписани в околната среда - плажа и парка и визията на обектите. Конструктивното качество и трайността на обичайните материали, използвани за защита на облицовки, като бетон, чакъл, ломен камък и растителност могат да се подобрят значително, затваряйки ги в клетките на Geoweb системата. Това е и основният икономически мотив за използването на подобен тип система - намалените разходи по поддръжка и възстановяване на облицовъчните материали в дългосрочен план.⁵

Проектирането на защитни облицовки изисква ясно дефиниране на очакваните максимални потоци и свързаните с това хидравлични натоварвания, на които облицовките ще бъдат подложени. Необходимо е преценка на нуждата от дрениране на подосновата и способността за дълготрайна издръжливост на сезонните изменения на конструкцията като цяло. Защитата трябва да е в съчетание с околната среда, екологичните и естетическите изисквания.⁶

Геомембраните за укрепване на подпорни стени, пътни участъци, свлачища се произвеждат от полиетилен с висока плътност и защита срещу стареене, което увеличава периода на експлоатация в сравнение с традиционните стоманенобетонни решения. Връзката между отделните елементи на системата е реализирана с помощта на ултразвукова технология. Клетъчната система се изработва на платна с размери 12,5 м на 2,40 м, като размерът и конструкцията варират според предназначението и почвените условия - наличието на подземни води, филтрации, товари и т. н. За пълнеж на клетките се употребяват налични насипни материали с по-ниски качество.

Натрупаното ноу-хау може да се използва при укрепването на други проблемни области, например свлачищата “Трифон зарезан”, в местността “Галата”, както и наскоро активизиралото се свлачище в района на аксаковското село Осеново. С правилна политика и планиране от страна на местната власт и правителството могат да се стартират отделни дейности свързани с укрепителните мероприятия. Добър вариант е да се използват структурните фондове на ЕС свър-

⁵ http://www.prestogeo.com/geoweb_cellular_confinement

⁶ <http://www.vjfgeosystems.com/vjf/geohome.nsf/vPagesLookup/product8~BG?OpenDocument>

зани с инфраструктура или да се открие форма на публично-частно партньорство, където част от финансирането на този тип укрепителни дейности да дойде именно от инвеститори подобно на примера с “Алея Първа”. В следващите години свлачищните проблеми ще се задълбочават и липсата на бързи мерки ще оставят неприятна следа върху черноморското ни крайбрежие, което автоматично ще се отрази на туристическият бизнес - сфера на икономиката, в която България не може да си позволи загуби, поради големият процент от БВП, който формира.

**USING OF COMBINED TECHNOLOGY FOR STRENGTHENING
OF LANDSLIDE AREAS
(following the example of the Alley One)**

*Ph.D. student Stanislav Todorov
University of Economics - Varna*

Abstract: The following report is about the using of combined technology for strengthening landslide areas using the example given by the project Alley One in Varna. This is the first stage in one huge project that will ennoble the whole seaside area known as Alley One. The combination of different technologies is the main topic – how they get combined.

Keywords: landslide areas, technology of strengthening.

**СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО
И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ**

**Сборник с доклади от 27-ма научна конференция
с международно участие – ноември 2012 г.**

Дадена за печат XI.2012 г. Излязла от печат XI.2012 г.

Печатни коли 28,75 Издателски коли 27,31

Формат 60x90/16 Тираж 200

Предпечатна подготовка *Екатерина Йорданова*

Издателство “Наука и икономика”

Икономически университет - Варна

ул. “Евлоги Георгиев” 24

Печатна база на ИУ - Варна

ISSN 1313-2369

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА

