Сборник с доклади
от 28-ма научно-практическа конференция
с международно участие

СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ

Посветена на 60 години от създаването
на катедра „Икономика и управление на строителството"

Издателство „Наука и икономика"
Икономически университет – Варна

СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ

Сборник с доклади от 28-ма научно-практическа конференция с международно участие - ноември 2013 г.

CONSTRUCTION ENTREPRENEURSHIP AND REAL PROPERTY

Proceedings of the 28th Scientific and Practical Conference with International Participation in November 2013

2013
Издателство „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 15

1. *Проф., д-р э. н. Вячеслав Бузырев –*
Пути решения жилищной проблемы в России
на основе модернизации индустриального домостроения 17

2. *Проф. д-р ик. н. инж. Цвети Даковски –*
Жилищните сгради в градовете на Република България –
един опит за доуточняване на количествените и качествените
им характеристики 26

3. *Professor QS. Amb. King Nyenke –*
The Niger delta environment and sustainability in Nigeria:
a global concern 36

4. *Проф., д-р э. н. Сергей Максимов –*
Региональные рынки недвижимости развивающихся стран
в контексте глобализации (на примере Санкт-Петербурга) 57

5. *Доц. д-р Драгомир Бояджиев –*
Възможности за оценка на мениджърски компетентности
в сферата на недвижимата собственост 65

6. *Гл. ас. д-р Иво Костов, д-р Джордже Догареску –*
Придобиването на оценителска правоспособност
в България и в Румъния 71

7. *Доц. д-р Иван Желев –*
Особености на фасилити мениджмънта в организациите..... 79

8. *Доц. д-р Петко Монев –*
Местното самоуправление
в ценностната система на демокрацията 91

9. *Проф., д-р э. н. Татьяна Маслова –*
Фактор российско-болгарских отношений
в подготовке специалистов с высшим образованием 97

10. *Проф., д-р э. н. Лариса Селютина –*
Современные аспекты оценочных технологий
инвестиционной привлекательности на уровне региона 103

11. *Проф., д-р э. н. Игорь Федосеев, асп. Ольга Васильева –*
Жилищная сфера Российской Федерации:
классификация факторов влияния 107

12. *Доц., к.э.н. Александр Звонцов –*
Проблемы развития и реновации застроенных территорий 117

13. *Доц., к.э.н. Ольга Бузу –*
Развитие оценки недвижимого имущества
в составе многофункционального кадастра..... 122

14. *Доц. д-р Георги Забунов, ас. Надя Гилина –*
Възможност за създаване на клъстер
„фасилити мениджмънт" в България 134

15. *Доц. д-р Стоян Тагарев –*
Актуални проблеми на управлението
на жилищни имоти в България 144

16. *Доц. д-р Василка Стаменова –*
Търговско посредничество при сделки с недвижими имоти 155

17. *Доц. д-р Силвия Трифонова –*
Проблеми на оценката на недвижими имоти
в контекста на управлението на кредитния риск на банките 166

18. *Доц. д-р Катинка Михова, гл. ас. д-р Елена Драгозова-Иванова –*
Малък бизнес и предприемачество в областта
на ландшафтната архитектура в България..... 182

19. *Доц. д-р Катинка Михова, докт. арх. Любима Карачева –*
Глобални тенденции в ландшафтната архитектура –
към общо устойчиво развитие 193

20. *Доц. д-р Гена Велковска –*
Необходимостта от нови градоустройствени решения
в контекста на глобалните климатични промени 204

21. *Ас. д-р Драгомир Стефанов –*
Иновации в сектора на недвижимите имоти 212

22. *Гл. ас. Недялка Александрова –*
Представяне и оценка на обектите на недвижима собственост
във финансовите отчети на предприятията 224

23. *Гл. ас. Христоско Богданов –*
Особености в облагането с данък върху добавената стойност на сделките с недвижими имоти 233

24. *Гл. ас. Николинка Игнатова –*
Методика за оценка на текущата конкурентоспособност на агенциите за недвижими имоти 241

25. *Ас. Стелина Спасова –*
Развитие на системите за сертифициране на качеството в областта на СПА и балнеотуризма в България..... 253

26. *Ас. инж. Васил Йорданов –*
Определяне на основните параметри при технико-икономическото оразмеряване на термалните водни количества за реализацията на инвестиционен проект с възстановително-рекреационна цел (на примера на обект до извор от находище Гулийна баня. общ. Разлог) 265

27. *Докт. Станислав Тодоров –*
Тенденции на пазара на недвижими имоти по Българското Черноморие в периода 2003 - 2012 г..... 275

28. *Докт. Явор Николов –*
Управленски решения за преодоляване на икономическата криза в агенциите за недвижими имоти 286

29. *Докт. Борислав Боянов –*
Приложими счетоводни бази за първоначално и последващо оценяване на недвижимите имоти като вид дълготрайни материални активи на предприятието 293

30. *Докт. арх. Йордан Любенов –*
Възможности за усвояване на териториите на пристанищата с рекреационно-туристически функции при тяхната архитектурно-градоустройствена реконструкция (на примера на Генуа и Билбао и на Варна и Бургас) 304

31. *Елена Парова, Младен Митов, Христо Цветков –*
Стабилизира ли се пазарът на недвижими имоти..... 317

32. *Доц. д-р Румен Калчев –*
Работни места и компетенции на работната сила в сектор „Строителство”..... 330

33. *Professor QS. Amb. King Nyenke –*
Current trends in construction and project management:
an entrepreneurial perspective.....343

34. *Senior Research, Professor, Doctor of Economic Sciences Oleg Sukharev –*
Maximum efficiency of economic systems:
a new interpretation in economic theory.....355

35. *Проф., д-р э. н. Марина Юденко –*
Перспективы. барьеры и ограничения застройки
в Санкт-Петербурге.....365

36. *Проф., д-р э. н. Марина Юденко, асп. Дмитрий Чепурнов –*
Современные проблемы формирования
сметной стоимости строительства.....375

37. *Проф., д-р э. н. Николай Чепаченко –*
Прикладные аспекты развития строительных организаций.....382

38. *Проф., к.э.н. Татьяна Ивашенцева,*
магистрант Дмитрий Третинников –
Обоснование структуры предложения
при комплексной малоэтажной застройке.....389

39. *Проф., к.э.н. Татьяна Ивашенцева, магистрант Коллинс Камдем –*
Особенности инвестиционного консалтинга
по проектам создания недвижимости.....401

40. *Проф., к.э.н. Татьяна Ивашенцева, магистрант Антон Дитюк –*
Формирование механизма отбора наиболее привлекательных
для инвестиции проектов доходных домов.....406

41. *Доц., к.э.н. Надежда Половникова –*
Государственно-частное партнерство в строительстве:
проблемы и перспективы.....416

42. *Доц., к.э.н. Светлана Николихина –*
Энергосберегающие технологические решения в жилищном фонде.... 427

43. *Доц., к.э.н. Антон Коган –*
Критика метода cost-benefit analysis.....432

44. *Доц., к.э.н. Александра Лях –*
Организационно-финансовые условия привлечения инвестиции
в модернизацию объектов коммунальной инфраструктуры
в России и за рубежом.....438

45. *Доц., к.э.н. Надежда Ермошина –*
О необходимости создания логистических систем в строительстве 450

46. *Доц. д-р Росен Николаев –*
Оптимизиране на общите разходи от транспортиране
и дефицит на еднородни строителни материали и суровини 453

47. *Доц. д-р Юлиан Василев –*
Приложение на стандартите GS1 за логистична
идентификация в строителни предприятия 465

48. *Гл. ас. д-р Тодор Райчев –*
Ценообразуване на лицензии на продукти за строителството 471

49. *Гл. ас. д-р Севдалина Христова –*
Възможности за финансиране на бизнес проекти
със средства от Структурните фондове на Европейския съюз 478

50. *Гл. ас. д-р Танка Милкова –*
Оптимизиране разпределението
на строителна механизация по обекти 487

51. *К.э.н. Кирилл Николихин –*
Проблемы в сфере жилищного строительства в Санкт-Петербурге 497

52. *Ас. д-р Деян Михайлов –*
Възможности за използване на метода на мрежовото
планиране при оптимизиране на разходите в строителството 501

53. *Адв. д-р Бисерка Маринова –*
Строителството като елемент на продажбата
на обекти в незавършена сграда 510

54. *Ас. Милена Иванова –*
Анализ на основни показатели, характеризиращи състоянието
на иновационната дейност в сектор „Строителство" 522

55. *Ас. Ваня Антонова –*
Показатели за оценка изпълнението на инвестиционните проекти 530

56. *Ас. Велина Йорданова –*
Строителният клъстер като форма на конкурентоспособност
на строителното предприятие 543

57. *Асп. Юлия Николихина –*
Проблема актуализации нормативно-правовой базы
жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации 550

CONTENTS

Preface 15

1. *Professor, Doctor of Economic Sciences Vyacheslav Buzyrev –*
WAYS OF SOLVING THE HOUSING PROBLEM
IN RUSSIA BASED ON THE MODERNIZATION
OF INDUSTRIAL HOUSE-BUILDING 17

2. *Professor, Doctor of Economic Sciences, Eng. Tsveti Dakovski –*
RESIDENTIAL BUILDINGS IN CITIES OF THE REPUBLIC
OF BULGARIA – AN ATTEMPT TO FURTHER ELABORATE
ON THEIR QUANTITY AND QUALITY FEATURES 26

3. *Professor QS. Amb. King Nyenke –*
THE NIGER DELTA ENVIRONMENT AND SUSTAINABILITY
IN NIGERIA: A GLOBAL CONCERN 36

4. *Professor, Doctor of Economic Sciences Sergei Maksimov –*
THE REGIONAL MARKETS OF REAL ESTATE
OF DEVELOPING COUNTRIES IN A GLOBALIZATION
CONTEXT (ON THE EXAMPLE OF ST. PETERSBURG) 57

5. *Assoc. Prof Dragomir Boyadjiev, Ph.D. –*
THE POSSIBILITIES FOR EVALUATION
OF THE MANAGERS COMPETENCES IN REAL ESTATE 65

6. *Chief Assist. Prof Ivo Kostov, Ph.D., George Dogaresku, Ph.D. MBA –*
THE OBTAINING OF APPRAISAL CERTIFICATION
IN BULGARIA AND IN ROMANIA 71

7. *Assoc. Prof Ivan Zhelev, Ph.D. –*
FEATURES OF THE FACILITY MANAGEMENT
IN ORGANIZATIONS 79

8. *Assoc. Prof Petko Monev, Ph.D. –*
LOCAL GOVERNMENT IN THE VALUE SYSTEM
OF DEMOCRACY 91

9. *Professor, Doctor of Economic Sciences Tatiana Maslova –*
RUSSIAN-BULGARIAN RELATIONS FACTOR
IN TRAINING SPECIALISTS WITH HIGHER EDUCATION 97

10. *Professor, Doctor of.Economic Sciences Larisa Selyutina –*
INNOVATIVE APPROACH TO THE MANAGEMENT
OF THE ENTERPRISES OF A BUILDING COMPLEX 103

11. *Professor, Doctor of.Economic Sciences Igor Fedoseev,*
Post-graduate student Olga Vasileva –
HOUSING SPHERE OF THE RUSSIAN FEDERATION:
CLASSIFICATION OF FACTORS OF INFLUENCE..... 107

12. *Assoc. Prof. Alexander Zvontsov, Ph.D. –*
PROBLEMS OF DEVELOPMENT
AND RENOVATION OF TERRITORIES 117

13. *Assoc. Prof. Olga Buzu, Ph.D. –*
DEVELOPMENT OF REAL PROPERTY VALUATION
IN THE MULTI-PURPOSE CADASTRE SYSTEM..... 122

14. *Assoc. Prof. Georgy Zabunov, Ph.D., Assist. Prof. Nadya Gilina –*
POSSIBILITY OF CREATING A CLUSTER
„FACILITY MANAGEMENT" IN BULGARIA..... 134

15. *Assoc. Prof. Stoyan Tagarev, Ph.D. –*
ACTUAL PROBLEMS OF THE MANAGEMENT
OF HOUSING ESTATE IN BULGARIA 144

16. *Assoc. Prof. Vasilka Stamenova, Ph.D. –*
COMMERCIAL MEDIATION IN REAL ESTATE TRANSACTIONS 155

17. *Assoc. Prof. Silvia Trifonova, Ph.D. –*
PROBLEMS OF THE REAL ESTATE ESTIMATES
IN THE CONTEXT OF BANK CREDIT RISK MANAGEMENT 166

18. *Assoc. Prof. Katinka Mihova, Ph.D.,*
Chief.Assist. Prof. Elena Dragozova-Ivanova, Ph.D. –
SMALL BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP IN THE FIELD
OF LANDSCAPE ARCHITECTURE IN BULGARIA..... 182

19. *Assoc. Prof. Katinka Mihova, Ph.D.,*
Ph.D. student, Arch. Lubima Karacheva –
GLOBAL TENDENCIES IN LANDSCAPE ARCHITECTURE –
TOWARDS SUSTAINABLE DEVELOPMENT..... 193

20. *Assoc. Prof. Gena Velkovska, Ph.D. –*
THE NEED FOR NEW TOWN-PLANNING DECISIONS
IN THE CONTEXT GLOBAL CLIMATE CHANGE..... 204

21. *Assist. Prof. Dragomir Stefanov, Ph.D. –*
INNOVATION IN THE REAL ESTATE BUSINESS 212

22. *Chief.Assist. Prof. Nedyalka Alexandrova –*
PRESENTATION AND EVALUATION OF OBJECTS OF PROPERTY IN THE FINANCIAL STATEMENTS OF COMPANIES 224

23. *Chief.Assist. Prof. Hristosko Bogdanov –*
CHARACTERISTICS IN TAX ADDED VALUE OF REAL ESTATE TRANSACTIONS 233

24. *Chief.Assist. Prof. Nikolinka Ignatova –*
METHODS FOR EVALUATION OF THE CURRENT COMPETITIVENESS OF THE REAL ESTATE AGENCIES 241

25. *Assist. Prof. Stelina Spasova –*
DEVELOPMENT OF CERTIFICATION SYSTEMS FOR QUALITY IN SPA AND BALNEOTOURISM IN BULGARIA .253

26. *Assist. Prof., Eng. Vasil Yordanov –*
DETERMINATION OF THE MAIN PARAMETERS IN TECHNICAL - ECONOMIC SCALING OF THERMAL WATER QANTITIES FOR IMPLEMENTATION OF INVESTMENT PROJECTS FOR RECOVERY-RECRIATION PURPOSE (ON THE EXAMPLE OF A SITE NEAR A SOURCE FROM GULIYNA BANYA MINERAL WATER FIELD, RAZLOG MNICIPALITY) 265

27. *Ph.D. student Stanislav Todorov –*
TRENDS IN THE REAL ESTATE MARKET IN BULGARIAN BLACK SEA COAST IN THE PERIOD 2003 – 2012 275

28. *Ph.D. student Yavor Nikolov –*
MANAGERIAL DECISIONS – A METHOD TO OVERCOME THE ECONOMIC CRISIS IN THE REAL ESTATE AGENCIES.....286

29. *Ph.D. student Borislav Boyanov –*
APPLICABLE ACCOUNTING BASES FOR INITIAL AND SUBSEQUENT VALUATION OF REAL ESTATE AS A TANGIBLE FIXED ASSETS OF THE ENTERPRISE.....293

30. *Ph.D. student, Arch. Yordan Lyubenov –*
POSSIBILITYOFUSINGTHEPORTTERRITORYFORRECREATIONAL AND TOURIST FUNCTIONS IN THEIR ARCHITECTURE AND URBAN PLANNING COVERSION (EXAMPLES OF GENOA AND BILBAO AND OF VARNA AND BURGAS) 304

31. *Elena Parova, Mladen Mitov, Hristo Tsvetkov –*
IS THE REAL ESTATE MARKET STABILIZING 317

32. *Assoc. Prof Rumen Kalchev, Ph.D. –*
JOBS AND COMPETENCE WORKFORCE
IN THE SECTOR „CONSTRUCTION" 330

33. *Professor QS. Amb. King Nyenke –*
CURRENT TRENDS IN CONSTRUCTION AND PROJECT
MANAGEMENT: AN ENTREPRENEURIAL PERSPECTIVE 343

34. *Senior Research, Professor, Doctor of Economic Sciences Oleg Sukharev –*
MAXIMUM EFFICIENCY OF ECONOMIC SYSTEMS:
A NEW INTERPRETATION IN ECONOMIC THEORY.....355

35. *Professor, Doctor of Economic Sciences Marina Yudenko –*
PERSPECTIVE, BARRIERS AND BUILDING LIMIT
IN SAINT-PETERSBURG.....365

36. *Professor, Doctor of Economic Science Marina Yudenko,*
Post-graduate student Dmitry Chepurnov –
MODERN PROBLEMS OF FORMATION ESTIMATED COST
OF CONSTRUCTION.....375

37. *Professor, Doctor of Economic Sciences Nikolai Chepechenko –*
APPLIED ASPECTS OF DEVELOPMENT
OF THE CONSTRUCTION COMPANIES.....382

38. *Professor Tatiana Ivashentseva, Ph.D., undergraduate Dmitry Tretinnikov –*
THE JUSTIFICATION
OF LOW-RISE DEVELOPMENT SUPPLY STRUCTURE.....389

39. *Professor Tatiana Ivashentseva, Ph.D., undergraduate Collins Camdem –*
INVESTMENT CONSULTING FEATURES ACCORDING
TO REAL ESTATE CREATING PROJECTS 401

40. *Professor Tatiana Ivashentseva, Ph.D., undergraduate Anton Dityuk –*
MECHANISM FORMATION OF SELECTION
OF THE MOST ATTRACTIVE PROFITABLE HOUSES PROJECTS
FOR INVESTMENT.....406

41. *Assoc. Prof Nadezhda Polovnikova, Ph.D. –*
PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN CONSTRUCTION:
PROBLEMS AND PERSPECTIVE.....416

42. *Assoc. Prof. Svetlana Nikolikhina, Ph.D.* –
ENERGY-EFFICIENT TECHNOLOGY SOLUTIONS OF HOUSING427

43. *Assoc. Prof. Anton Kogan, Ph.D.* –
THE CRITICISM OF COST-BENEFIT ANALYSIS 432

44. *Assoc. Prof. Alexandra Lyakh, Ph.D.* –
ORGANIZATIONAL AND FINANTIAL CONDITIONS
FOR ATTRACTING INVESTMENTS INTO MODERNIZATION
OF COMMUNAL INFRASTRUCTURE OBJECTS IN RUSSIA
AND ABROAD 438

45. *Assoc. Prof. Nadezhda Ermoshina, Ph.D.* –
ABOUT NECESSITY OF CREATION
OF LOGISTIC SYSTEMS IN CONSTRUCTION.....450

46. *Assoc. Prof. Rosen Nikolaev, Ph.D.* –
OPTIMIZING THE TOTAL TRANSPORT AND DEFICIT COSTS
OF HOMOGENEOUS CONSTRUCTION MATERIALS.....453

47. *Assoc. Prof. Julian Vasilev, Ph.D.* –
APPLICATION OF GS1 STANDARDS FOR LOGISTICS
IDENTIFICATION IN CONSTRUCTION ENTERPRISES.....465

48. *Chief.Assist. Prof. Todor Raychev, Ph.D.* –
PRICING OF LICENSES FOR PRODUCTS
FOR CONSTRUCTION.....471

49. *Chief.Assist. Prof. Sevdalina Hristova, Ph.D.* –
FUNDING OPTIONS FOR BUSINESS PROJECTS
WITH EUROPEAN STRUCTURAL FUNDS.....478

50. *Chief.Assist. Prof. Tanka Milkova, Ph.D.* –
OPTIMIZING THE ALLOCATION
OF CONSTRUCTION MECHANIZATION ON OBJECTS.....487

51. *Kirill Nikolikhin, Ph.D.* –
HOUSE CONSTRUCTION PROBLEMS IN ST. PETERSBURG.....497

52. *Assist. Prof. Deyan Mihaylov, Ph.D.* –
POSSIBILITIES FOR USING THE P.E.R.T METHOD
ON OPTIMIZATION OF THE COSTS IN CONSTRUCTION.....501

53. *Attorney Bisserka Marinova, Ph.D.* –
CONSTRUCTION AS ASPECT OF THE SALE
OF UNITS IN UNFINISHED BUILDINGS 510

54. *Assist. Prof. Milena Ivanova –*
ANALYSIS OF MAIN INDICATORS CHARACTERIZING THE INNOVATION ACTIVITE IN THE CONSTRUCTION SECTOR 522

55. *Assist. Prof. Vanya Antonova –*
INDICATORS FOR EVALUATION THE PERFORMANCE OF THE INVESTMENT PROJECTS 530

56. *Assist. Prof. Velina Yordanova –*
CONSTRUCTION CLUSTER AS A FORM OF COMPETITIVE FOR CONSTRUCTION COMPANY 543

57. *Post-graduate student Yulia Nikolikhina –*
PROBLEM OF ACTUALIZATION OF THE LEGAL FRAMEWORK OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES OF THE RUSSIAN FEDERATION 550

ПРЕДГОВОР

Двадесет и осмата научна конференция на катедра "Икономика и управление на строителството" е с международно участие и е посветена на 60-годишнината от създаването на катедрата. Отбелязването на тази годишнина е преди всичко израз на дълбока признателност към създателите на катедрата – проф. д-р Станислав Хаджиев и проф. д.ик.н. Георги Димитров.

Основаването на катедрата през 1953 г. съвпада с началото на един от основните етапи в развитието на Икономически университет – Варна: обособяването на Висш институт за народно стопанство (ВИНС) с два факултета – стопански и търговско-стоковеден, който възстановява Висшето търговско училище (1920 г.) и Висшето училище за стопански и социални науки (1938 г.). От момента на създаване през 1953 г. до 1956 г. катедрата се нарича "Икономика на строителството", като през 1956 г. е преименувана на „Икономика на строителството, финанси и кредит", а от 1981 г. до момента е с наименованието „Икономика и управление на строителството".

През изминалите 60 години катедра "Икономика и управление на строителството" осъществява и успешно ръководи обучението по специалностите „Икономика на строителството" (създадена през 1949 г.), „Икономика на недвижимата собственост" (създадена през 2005 г.) и „Бизнес икономика" (създадена през 2007 г.).

Студентите бакалаври и магистри, завършили специалностите „Икономика на строителството", „Икономика на недвижимата собственост" и „Бизнес икономика", са над 7000 души в редовна и задочна форма на обучение. Възпитаниците на катедрата работят в строителни компании, агенции за недвижими имоти, консултантски фирми, оценителски фирми, проектантски бюра, инвестиционни компании, банки, дружества със специална инвестиционна цел, застрахователни дружества, пенсионни фондове, държавни, общински и съдебни администрации, неправителствени организации и други, като прилагат на практика получените в университета теоретични знания и практически умения. Това е най-голямата заслуга на катедра ИУС към кариерното развитие на кадрите и развитието на българската икономика.

Актуалността на темата на конференцията – „Строително предприемачество и недвижима собственост" – произтича от състоянието на икономическата среда в България, като в значителна степен се предопределя от проблемите, свързани със строителството и управлението на недвижимата собственост. Тематиката на докладите е изключително актуална и широкообхватна. В международната научна конференция „Строително предприемачество и недвижима собственост" – 2013 участват представители на академичната общност от Икономически университет – Варна, Университет за национално и световно стопанство – София, Университет по архитектура, строителство и геодезия – София, Лесотехнически университет – София, Тракийски университет – Стара Загора, Варненски свободен университет „Черноризец Храбър", Институт по икономика към Руската академия на науките – Москва, Санкт-Петербургски държавен икономически университет, Санкт-Петербургски държавен електротехнически университет, Новосибирски държавен архитектурно-строителен университет, Технически университет – Молдова, Университет по наука и технологии – Ривър Стейт, Нигерия, както и мениджъри и специалисти от публичната администрация и от бизнеса.

Организаторите на конференцията изразяват своята убеденост, че предстоящата дискусия по проблематиката на докладите, изводите и препоръките в тях ще доведат до теоретични и практикоприложни обобщения, които ще бъдат изключително полезни и ще способстват за развитието на икономическата теория, въвеждането на съвременните бизнес практики в университетското образование и доближаване на учебното съдържание на специалностите "Икономика на строителството", "Икономика на недвижимата собственост" и „Бизнес икономика" до потребностите на бизнеса и публичната администрация.

Ноември, 2013 *Проф. д-р Пламен Илиев*

ПУТИ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ В РОССИИ НА ОСНОВЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ

Проф., д-р э. н. Вячеслав Бузырев
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Ключевые слова: жилищное строительство, домостроительные системы, гибкая планировка, панельно-каркасная система (ПКД), кластер индустриального домостроения.

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

По данным официальной статистики, в Российской Федерации (РФ) в 2011 году введено жилья 62,3 млн.кв.м., т.е. 0,43 кв.м. на человека, при этом в настоящее время на одного россиянина приходится 22,6 кв.м. Это существенно меньше среднедушевых показателей обеспеченности жильем в Европе и США (40-70 кв.м. на человека).

Очевидно, что строительств достаточного количества жилья с доведением к 2016 году объемов его ввода до 100 млн.кв.м. возможно лишь на основе крупных инновационных изменений в строительной сфере и возрождения индустриального домостроения. Именно в 50-60е годы XX века произошло резкое увеличение объемов жилищного строительства на основе широкого внедрения индустриального домостроения в нашей стране.

В настоящее время имеющаяся в нашей стране материально-техническая база индустриального домостроения используется явно недостаточно и неэффективно. По состоянию на 2012 год из 409 су-

ществующих домостроительных комбинатов продолжают действовать около половины предприятий, которые в общем производят 10-12 млн.кв.м. жилья ежегодно, хотя их производственная мощность составляет 35-40 млн.кв.м. Резерв увеличения объемов ввода жилья в России составляет 25-35 млн.кв.м. При этом из 210 действующих домостроительных комбинатов только 30 – современные производства. Кстати, инфраструктура переставших существовать как домостроительные комбинаты 190 предприятий может быть использована или перепрофилирована под выпуск продукции для строительства жилья.

Большинство действующих предприятий выпускают серии, разработанные еще в 1970-1990 гг. Качество этих устаревших серий, освоенных 20-30 лет назад, не отвечает современным требованиям не только с позиции потребителя, но и с позиций государства, вынужденного нести затраты по его содержанию. Современные панельные дома имеют совершенно другие теплотехнические характеристики, металлоемкость при их производстве снижается на 25-30%. Квартиры в этих домах могут иметь свободную планировку внутренних пространств, что приближает их по качеству к квартирам в монолитно-каркасных зданиях, но при более низкой стоимости 1 кв.м.

Из-за спада производства в 1990-2000 гг. и отсутствия средств на техническое переоснащение была практически ликвидирована отечественная машиностроительная промышленность, поставляющая оборудование и оснастку для предприятий индустриального домостроения, что задержало замену устаревшего оборудования. Степень износа основных фондов отрасли составляет 60-80%. На предприятиях используются энергозатратные технологии, при строительстве жилья – устаревшие и неэффективные решения и строительные материалы, что приводит к повышенному потреблению тепла и электроэнергии. [2]

Для повышения качества и модернизации современных жилых зданий необходимо применение комбинированных каркасно-панельных систем, сборно-монолитного домостроения, использование мелкоштучных материалов, предприятия крупнопанельного домостроения должны быть ориентированы в связи с этим на выпуск домов новых серий смешанных конструктивных систем. На одном или разных предприятиях (по кооперации) вместе с крупнопанельными изделиями должны выпускаться многопустотные плиты перекрытий, произведенные на длинномерных стендах, каркасные элементы (колонки,

балки, ригели, пилоны). Это станет залогом возможности строить здания, превосходящие монолитное строительство по архитектурно-планировочным решениям, а, следовательно, значительно увеличить данный сегмент строительного рынка. Таким образом, возрождение и реновация крупнопанельного домостроения должны базироваться, прежде всего, на модернизации домостроительных предприятий. [1]

Такая модернизация должны проводиться в два этапа: [3]

1 этап – переход на систему несущих продольных (длиной до 6м) и использование в качестве перекрытий многопустотных длинномерных плит (длиной свыше 7,2м), что позволяет создавать свободную планировку жилых ячеек в малоэтажных и многоэтажных домах.

2 этап – введение в номенклатуру выпускаемых изделий элементов каркаса, колонн, балок, ригелей, что позволяет создать универсальную систему строительства зданий в городах и поселках городского типа.

В связи с изложенным целесообразно изменить наименование крупнопанельного домостроения (КПД) на панельно-каркасное домостроение (ПКД). [2]

ПКД – это новая инновационная идеология индустриального домостроения, новые возможности для архитекторов, конструкторов, инженеров, экономистов, возможности для удовлетворения спроса потребителей на современное, комфортное жилье. ПКД снимает все существовавшие до сих пор ограничения, которые были присущи КПД.

Характерная для ПКД гибкость архитектурно-планировочных решений заключается в том, что они именно такие, какие нужны для семьи потребителя, причем с возможностью менять планировку внутри габаритов квартиры при изменении состава семьи. Расстановка межкомнатных стен, внутренних перегородок, размеров помещений санузлов и кухонь может и должна стать предметом согласования на стадии начала строительства.

Система ПКД позволяет строить здания с возможностями, превышающими монолитное домостроение по архитектурно-планировочным решениям и стоимости и является важным вкладом в решение проблем ускорения решения жилищной проблемы в нашей стране.

В качестве единственно правильного решения для развивающейся системы массового строительства жилых зданий на перспек-

тиву нами предлагается осуществить переход на систему с продольно расположенными несущими стенами, на которые опираются многопустотные плиты безопалубочного формирования. Эта система является абсолютно гибкой с точки зрения архитектурно-планировочных возможностей как на стадии строительства зданий, так и в течение всего срока эксплуатации. А это уже 80-100 лет жизненного цикла зданий и благодарность последующих поколений российских граждан.

Система панельно-каркасного домостроения – это система проектов с гибкими планировочными решениями, с меняющимися во времени квартирами, с новыми фасадными решениями и она должна в условиях развития индустриальных методов строительства, как основы создания современного рынка жилья, предложить конструктивную систему, отвечающую требованиям строительства жилья с устойчивыми потребительскими свойствами в течение всего срока службы жилых зданий.

Для жилья в наибольшей степени этому требованию отвечает конструктивная система крупнопанельных зданий с многопустотными длинномерными плитами безопалубочного формирования. Монолитное домостроение продолжит свою активную производственную деятельность, но в основном для возведения высотных и уникальных зданий.

В настоящее время осуществляется проектирование и строительство домов с большим количеством однокомнатных квартир небольшой площади, что, по мнению многих руководителей и специалистов способствует решению жилищной проблемы. С этим нельзя не согласиться. Однако, строить сегодня жилье эконом-класса с небольшими квартирами, по мнению специалистов ЦНИИЭП жилища, следует с потенциальной возможностью их перепланировки впоследствии, а также по желанию жильцов.

В этой связи уже сейчас следует оценить рациональный объем строительства жилья эконом-класса, которое в будущем нельзя будет перепланировать и перевести в более высокую категорию. Органам власти и экспертизы следует приостановить массовое строительство не поддающегося перепланировке жилья и потребовать изменения проектов.

Если в настоящее время граждан России устраивает обеспеченность жильем 20кв.м. на человека, то в ближайшем будущем потреб-

ность может возрасти до 30-70кв.м. Потребность в жилье будет определяться только финансовыми возможностями.

Это означает, что предлагая на рынке жилья планировочные решения любой системы домов, девелопер, обязан гарантировать покупателю, что жилье сохраняет потребительские качества и комфортность проживания на весь период эксплуатации, то есть должна быть предусмотрена возможность гибкого изменения планировочных решений жилища, как отдельной квартиры, так и дома в целом.

Опыт модернизации домостроительных предприятий в ряде городов Российской Федерации, имеющийся зарубежный опыт позволяет сделать вывод о необходимости тесно увязывать инновационные решения в области технологии и организации производства с инновациями в области управленческих решений. В современных условиях для развития инновационной экономики в странах Европейского Союза широкое распространение получил кластерный подход к формированию инновационных структур и управлению ими. [3]

Понятие «кластер» означающее в переводе с английского языка «сгусток», «гроздь», «скопление» по отношению к отраслям и компаниям было введено в научный оборот американским экономистом М. Портером в 1990 г. в рамках его концепции ромба национальных конкурентных преимуществ. По Портеру кластер это сконцентрированные по географическому принципу группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также, связанных с их деятельностью организаций.

Поскольку продукция панельно-каркасной системы домостроения формируется на основе участия большого числа участников-предприятий – от проектных бюро, изготовителей конструктивных элементов до строительных подразделений по монтажным и отделочным работам, по нашему мнению, было бы целесообразным сформировать на территории региона кластер индустриального домостроения, охватывающий все или большинство предприятий этого профиля.

Отличительной особенностью такого кластера является возникновение в его рамках ряда положительных эффектов, обеспечивающих сравнительные преимущества данной формы организации межфирменных взаимосвязей. [5]

Первый положительный эффект – это эффект масштаба производства, основой которого служит наличие в лице одного из предприятий кластера ядра инновационный активности. Вторым положительным эффектом, характерным для кластеров, является эффект охвата, который возникает при существовании фактора производства, используемого одновременно для получения нескольких видов продукции. При группировке предприятий в кластер эффект охвата значительно усиливается, поскольку возникает возможность использовать такой многофункциональный фактор на самых разнообразных предприятиях при минимальных транзакционных издержках, связанных с его передачей.

Третьим положительным эффектов кластера выступает эффект синергии, который возникает, например, при общей стандартизации продукции.

Выгоды для бизнеса от развития кластера в целом состоят в повышении эффективности и снижении издержек в текущей деятельности и освоении рынков, повышении гибкости и инновационного потенциала при создании новых продуктов, технологий.

Предприятия получают выгоды от принадлежности к кластеру посредством [5]:

- Доступа к различным финансовым ресурсам, например, источникам рискового финансирования для создаваемых новых компаний в кластере;
- Повышения эффективности системы поставок сырья и комплектующих изделий, более успешного применения субконтрактации;
- Построения сети формальных и неформальных отношений, для передачи рыночной и технологической информации, знаний и опыта;
- Создание системы для выявления коллективных выгод и опасностей, формирование общего видения и продуктивной стратегии развития кластера, взаимоотношений бизнес-власть.

Существуют различные условия возникновения и функционирования кластеров. В мировом опыте выделяется два основных подхода к формированию кластеров.

Первый основан на самоорганизации экономических агентов в рамках механизмов «свободного рынка». Использование подобных механизмов не предполагает прямого государственного вмешатель-

ства и поддержки.

Второй – это современный европейский подход, называемый «полюса конкурентоспособности», основан на партнерстве бизнеса, центральных и местных властей.

Создание подобного кластера в индустриальном домостроении, по нашему мнению, резко ускорит решение жилищной проблемы в Санкт-Петербургу и в целом по России.

Что касается создания подобного кластера в Санкт-Петербурге необходимо отметить следующее: при формировании действующего генерального плана развития Санкт-Петербурга за основу были приняты европейские стандарты. Выход на европейские стандарты предусматривает увеличение жилой площади с 18 кв.м. на человека до 35 кв.м. к 2025 г. По прогнозу к 2025 г. в Петербурге будет проживать 5,2 млн. жителей и, соответственно, под этот показатель рассчитано сколько нужно построить жилья исходя из европейских стандартов. Встает вопрос, где его строить – на новых территориях или на старых. Было выбрано соотношение 50 на 50. То есть половина нового жилья должна создаваться за счет развития новых территорий, а другая половина – за счет редевелопмента центральных промышленных территорий. Однако освобождение этих территорий от промзданий и соответствующий инфраструктуры может и не произойти в намеченные сроки из-за отсутствия финансовых, трудовых и материальных ресурсов. Поэтому, освоение новых территорий под жилую застройку становится приоритетной задачей. Как правило, эти территории либо граничат с территорией Ленинградской области, либо являются ее частью.

Ленинградская область входит в десятку лидеров среди субъектов Российской Федерации по вводу жилья на 1 тыс. чел. населения. По индексу инвестиционной привлекательности регион традиционно занимает 2-3 место по России, при этом значительный объем инвестиций приходится на строительный комплекс. За 2012 год объем инвестиций в строительную отрасль области составил порядка 18 млрд. рублей, что на 40% больше, чем в 2011 году. Объем выполненных работ по строительству в денежном выражении вырос почти на 20%.

Промышленность строительных материалов в области является сильнейшей в РФ и продолжает развиваться. В 2012 году производство нерудных стройматериалов увеличилась на 12%, цемента – на

15%, железобетонных изделий и конструкций – на 13%, кирпича – на 13%. Реализуемые в области крупные инвестиционные проекты, направлены как на строительство новых высокотехнологичных производств, так и на реконструкцию и модернизацию уже существующих заводов.

В 2012 г., например, был построен ДСК стеновых панелей в Сланцевском районе. Группа ЛСР запустила кирпичный завод в Кировском районе общей мощностью 160 млн. штук условного кирпича в год.

В Гатчине заканчивается формирование современного железобетонного кластера. На 2013 год намечен запуск второй очереди цементного завода в Сланцах, кирпичных заводов в Кингисеппском и Ломоносовском районах и многих других объектах. [6]

Действующие производственные мощности области значительно превосходят объемы собственного потребления строительных материалов. По разным видам от 30 до 80% строительных материалов, производственных – в области, вывозится с ее территории и реализуется на строительстве в других регионах, в первую очередь в Санкт-Петербурге.

В последнее время в Ленинградской области традиционно сдается порядка 1 млн.кв.м. жилья. Солгасно регионально программе «Стимулирование развития жилищного строительства на территории Ленинградской области в 2011-2015 годах» к концу указанного периода должен составить 1 млн. 650 тыс.кв.м.

В ближайшие годы процесс смещения объемов жилищного строительства из Петербурга в область будет нарастать в связи с нехваткой свободных территорий под застройку в Петербурге, а также в связи с развитием и модернизацией производственной базы строительства именно в области.

В связи с этим при создании кластера индустриального домостроения необходимо объединить усилия и мощности заинтересованных организаций как в Петербурге, так и в области.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

[1] В. В. Бузырев. Реновация жилых домов как важный фактор увеличения жизненного цикла жилищного фонда в регионе. Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический

журнал СПб №4(44) 2012, стр.285-288.

[2] С. В. Николаев. Возрождение крупнопанельного домостроения в России. Жилищное строительство. Научно-технический и производственный журнал. - М; №4 2012 стр.2-8.

[3] Жилищное строительство. Научно-технический и производственный журнал. – М.2012 - №7-стр.2-8.

[4] С. В. Николаев. СПКД – система строительства жилья для будущих поколений. Жилищное строительство. Научно-технический и производственный журнал. – М. №1 2013 стр.2-4.

[5] Развитие инновационной экономики: теория и практика. Под. ред. проф. А. В. Бабкина – СПб: изд-во Политехн.ун-та, 2012, 484с.

[6] СТО строительство – технологии – организация 01/18 март 2013 стр.12-13.

WAYS OF SOLVING THE HOUSING PROBLEM IN RUSSIA BASED ON THE MODERNIZATION OF INDUSTRIAL HOUSE-BUILDING

Professor, Doctor of Economic Sciences Vyacheslav Buzyrev
Saint-Petersburg State University of Economics, Russia

Abstract: Russia significantly concedes to almost all countries of Europe on security with housing. The housing stock of the country to be necessary to be increased by 1,5 times for achievement at least modest security of citizens of Russia with housing (about the room on the person). It is obvious that construction of enough of housing is possible only on the basis of realization of large innovative changes in the construction sphere. In modern conditions for development of innovative economy in the countries of the European Union the wide circulation was received by cluster approach to formation of innovative structures and management of them.

Keywords: deficiency of housing, housing stock, industrial housing construction, panel and frame housing construction, cluster approach.

ЖИЛИЩНИТЕ СГРАДИ В ГРАДОВЕТЕ НА РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ – ЕДИН ОПИТ ЗА ДОУТОЧНЯВАНЕ НА КОЛИЧЕСТВЕНИТЕ И КАЧЕСТВЕНИТЕ ИМ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Проф. д-р ик. н. инж. Цвети Даковски
Университет по архитектура, строителство и геодезия – София

Ключови думи: жилищни сгради, обекти на недвижимата собственост, количествени характеристики, качествени характеристики, конструктивни системи, противоземетръсна устойчивост.

Въведение

Жилищните сгради в значителна степен формират средата за обитаване на един град и при сравнително високото равнище на урбанизация у нас е въпрос от първостепенна важност дали те в количествено и в качествено отношение могат да осигурят една такава съвременна среда. При това тя има и други социални измерения и пряко се отразява на редица процеси, свързани с цялостното развитие на страната и качеството на живота в нея въобще. Жилищните сгради са и едно от основните полета за реализация на предприемаческата инициатива и то не само като новоизграждани обекти, а и в процеса на тяхната експлоатация като текущи ремонти, реконструкции и модернизации на отделни сгради. Затова доизясняването на действителното състояние в което те се намират в количествено и в качествено отношение може да даде една по-ясна представа за това в какво направление да се насочи строителния бизнес.

1. Понятията свързани с жилищните сгради и тяхната класификация

За да може да се създаде възможно най-точна представа за реалната картина на съществуващите жилищни сгради в градовете, трябва да бъдат ясно дефинирани понятията свързани с това. В нашата страна вече в това отношение съществува пълна синхронизация с понятията общоприети в Европейския съюз чрез системата на Евростат

и директивите на Европейската комисия свързани с преброяването на населението и жилищния фонд в съюза. При условията на това уеднаквяване вече е общоприето да се счита, че:

- Жилищни сгради са тези постройки, които по първоначално изграждане или чрез преустрояване са предназначени за постоянно обитаване и се състоят от едно или повече жилища, които заемат най-малко 60 % от разгънатата площ на сградата /§ 5, т. 29 от Допълнителните разпоредби на Закона за устройство на територията/. Жилищната сграда трябва да бъде със застроена площ не по-малка от 20 квадратни метра.

- За отделна сграда се приема постройка, която е отделена от други постройки с разграничителни стени до покрива и има отделен самостоятелен покрив, т.е. представлява единно архитектурно-строително цяло. За отделни сгради се приемат и тези, които имат разграничителни стени помежду си, макар в отделни случаи да имат общ покрив. Къщата близнак, когато е построена на един парцел, се приема за една сграда, а когато е построена на два парцела, се приема за две сгради. За отделна сграда се приема и тази постройка, която макар да има два покрива /на различно ниво/, представлява едно общо архитектурно цяло. Пристройката се смята за част от сградата, когато е конструктивно свързана с нея, т.е. когато е свързана с обща врата и когато има общи стени със сградата, независимо от това дали има, или няма общ покрив с нея.

Според **вида си жилищните сгради** са:

- **Къщи** – нискоетажни /от един до три етажа/ жилищни сгради /свободно стоящи, "на калкан" или "близнаци", терасовидни, редови и др./, при които всяко от жилищата има собствен вход директно от прилежащия терен. Тук се включват и сградите на три етажа с по едно жилище на етаж и общ вход от улица /двор/;

- **Жилищни блокове, кооперации** – сгради със средна /4 и 5 етажа/ или висока /6 и повече етажа/ етажност и общо стълбище, от което има входове към отделните жилища. Тук се отнасят и триетажните сгради с две и повече жилища на етаж. Жилищни блокове, които имат много входове, и тези, които са строени по секции /стъпаловидно/, се приемат за една сграда;

- **Сгради от смесен тип /над 60 % от жилищна площ/** – тези, в които повече от 60 % от разгънатата застроена площ се използва за жилищни цели, а по-малко от 40 % от площта – за нежилищни цели /

търговски, административни и др./;

- **Общежития** – сгради за студенти и работници, в които обичайно живеят отделни домакинства;

- **Лятна кухня**, когато е отделна постройка, е сграда от допълнително застрояване, чиито помещения се ползват от домакинство, постоянно живеещо в жилищната сграда, към която принадлежи лятната кухня. За тази сграда не се събира информация като отделно жилище и данните за нея се отнасят към основното жилище;

- **Вила** – постройка, която по първоначално изграждане е предназначена за задоволяване на специфични нужди на населението – за почивка и възстановяване на здравето. Вилата може да се намира в утвърдена вилна зона, в неутвърдена вилна зона, в частни имоти / лозя, градини/ и други;

- **Сгради на колективно домакинство** – интернати, пансиони, манастири, домове за отглеждане на деца, домове за стари хора, затвори и други подобни, в които живеят колективни домакинства;

- **Слънчевите панели /колектори/** са съоръжения, чрез които слънчевата енергия се използва за затопляне на вода или за производство на електроенергия.

Една сграда е **обитавана**, когато в сградата живее постоянно поне едно домакинство или лице.

Сградата се счита за **необитавана**, ако в нея няма нито едно обитавано жилище, т.е. в нея не живеят постоянно домакинства и лица, но е годна за живеене.

Стоманобетонни сгради са тези, при които носещият скелет и подовите конструкции са изградени от стоманобетон, а стените са от панели, тухлена зидария или друг материал.

Масивни сгради са тези, носещите стени на които са от тухлена или каменна зидария, а поясите, гредите и подовата конструкция са изградени от стоманобетон, но нямат стоманобетонни колони.

Към групата "други" са включени сгради, построени от кирпич /сурови тухли/, дърво и други материали.

Жилище е обособено и самостоятелно от гледна точка на конструкцията място, което е пригодено за живеене, състои се от едно или няколко помещения и има един или повече самостоятелни изхода на общодостъпна част – стълбище, общ коридор, двор или направо на улицата.

Полезната площ на жилището е площта ограничена от ограж-

дащите стени на жилището. Ограждащите стени могат да бъдат и съседни жилища или общи части на сгради. Към полезната площ на жилището се включва площта на балкони и лоджии, а не се включва площта на мазета и тавани.

Жилищната площ на жилището е равна на сбора от площта на стаите. Когато вестибюлът не е отделен с преграда, неговата площ се включва към площта на стаята, от която се осветява.

Спомагателната площ е равна на сбора от площта на всички спомагателни помещения. Това са стаите с площ, по-малка от 4 кв.м., коридорите, антретата, баните тоалетните. Към спомагателната площ се включва и площта на вестибюла, когато е отделен с преграда от стаята, от която се осветява, а самият той няма пряко осветление.

Въпреки, че някои сгради или съоръжения биха могли или се използват за живеене, те статистически не се включват към масива на съществуващите в градовете жилищни сгради. Такива са например смесените сгради в които по-малко от 60 % от разгънатата застроена площ се използва за жилищни цели. Също така не се считат за жилищни сгради хотелите, бунгалата, туристическите хижи, временните постройки, бараки и вилите изградени от леки материали и негодни за обитаване в зимни условия. Подвижните средства, които не се обитават постоянно като фургони, вагони или преместваеми конструкции също не се считат за жилищни сгради.

2. Количествени характеристики на жилищните сгради в градовете

В нашата страна, според данните от последното преброяване на населението и жилищния фонд, съществуват 2 060 745 жилищни сгради. Техният брой спрямо предишното преброяване, проведено десет години по-назад, е намалял с 3 % като цяло за страната. В градовете се намират 766 438 жилищни сгради или 37,2 % от целия сграден жилищен фонд. Само в столицата съществуват 101 696 сгради с общо 667 473 жилища в тях. Темпът на нарастване на броя на жилищните сгради в градовете е приблизително от порядъка на 3,5 % - 3,0 %. За 36 години в периода от 1975 до 2011 г. жилищните сгради в градовете са нараснали само с 12,8 %. Същевременно градското население у нас, като относителен дял и независимо от общото намаление за страната от последното десетилетие общо с 563 387 лица,

се е увеличило от 69,4 % на 72,7 %. Това в абсолютна стойност означава че понастоящем нашите градове се обитават от 5 326 891 лица. Женското население на страната надвишава броя на мъжкото с почти 200 000 лица и въпреки, че няма разбивка отделно за населението по пол само в градовете, то и там съотношението е подобно и дори малко по-високо в полза на женското население.

От наличните жилищни сгради в градовете през 2011 г. обитавани от тях са 83,7 %. В сравнение с 2001 г. този показател е бил 88,4 %. Това намаление на относителния дял на обитаваните сгради е от порядъка почти 5 % ясно говори за повишаването на степента на физическа амортизация на жилищния сграден фонд. Като цяло за страната обитаваните жилищни сгради намаляват главно за сметка на тези с по две жилища, като това намаление е общо с 16,6 %. В замяна на това всички многофамилни жилищни сгради, а за такива се считат тези с над 3 жилища в тях, се увеличават. Най-голямо е нарастването на жилищните сгради с от 10 до 19 броя жилища в тях, което общо за страната е с 46,4 %, като същевременно те са почти изцяло само в градовете.

По отношение на класификацията на жилищните сгради в зависимост от броя на жилищата в тях, може да се каже, че доминират по брой сградите с едно и две жилища и те са общо 1 400 836 жилища в тях. И те, обаче, са намалели за последните 35 години с 12,5 %. Сградите с повече от две жилища в тях са общо 105 109 за страната като цяло те също са преобладаващо в градовете. Най-голям е броят на сградите с по 10-19 жилища в тях, като са общо 16 372 на брой. В страната само една малка част от жилищните сгради, и именно 1,5 % от тях имат слънчеви панели като паралелен енергиен източник.

3. Качествени характеристики на жилищните сгради в градовете

Изложените общи количествени характеристики на жилищните сгради не може да не се разглеждат и в качествен план, основата на което е видът на тяхната носеща конструкция. Сградите в градовете по правило се характеризират със своята по-стабилна носеща конструкция. Преобладаващата част от тях са изградени основно чрез тухлени носещи зидове и стоманобетонни плочи и това са 47,2 % от общия им брой в градовете. Със стоманобетонна конструкция от типа

на скелетно-гредова или скелетно-безгредова, както и изградените чрез сглобяеми стоманобетонни елементи са общо 6,1 % от всички налични сгради в градовете. Те се намират най-много в област София - град, където това са 11,9 % от всички жилищни сгради. Като цяло в градовете на страната 53,3 % от жилищните сгради може да се счита, че са с надеждна /стоманобетонните/ и относително надеждна /тухлените с бетонни плочи/ конструкция за съществуващите у нас сеизмични условия. За останалите сгради с тухлена конструкция и с гредореди /7,4 %/ или с друг вид конструкция /39,3 %/, не може да се счита, че те са достатъчно надеждни при нашите сеизмични условия. Многоетажните сгради с над 6 и повече етажа са с най-голям относителен дял в област София - град, където те са 9,4 % от всички жилищни сгради. В големите градове на страната те например са във Варна – 4,0 %, в Бургас – 4,2 %, в Пловдив – 3,0 %.

Особен интерес по отношение на качествените характеристики на жилищния сграден фонд в градовете на страната представлява структурирането му по периоди на построяване. Специално в градовете, като цяло за всички тях у нас, страната, картината показва едно значително остаряване и овехтяване на този жилищен сграден фонд. В градовете 28,4 % от сградите са построени преди 1959 г., 22,2 % са построени от 1960 г. до 1969 г., 17,9 % са построени от 1970 г. до 1979 г., 15,1 % са построени от 1980 г. до 1989 г., 8,5 % са построени от 1990 г. до 1999 г. и 7,9 % са построени от 2000 г. до 2011 г. Имайки предвид, че по-съвременните в планировъчен план и изграждани с по-съвременни строителни изолационни материали сгради са построени у нас през последните две десетилетия, то те са само 16,4 % от всички жилищни сгради в страната. За съжаление до осъвременяването на противоземетръсните правилници след края на 70-те години, се оказва, че 68,5 % от сградите в градовете, т.е. малко повече от 2/3 от тях, не са оразмерени съгласно по-съвременните изисквания за противоземетръсна устойчивост на сградите. При нашите сеизмични условия този факт е тревожен и в резултат на това дори при по-несъществени сеизмични въздействия се получават немалки материални щети, изискващи значителни средства за отстраняването им и при това далеч не гарантираща достатъчна защита при нови такива въздействия. Това по отношение на жилищния сграден фонд в градовете е въпрос от изключителна важност, предвид обстоятелството, че там е съсредоточена преобладаващата част от населението. При това тя е

концентрирана именно и най-вече в сгради от този тип, т.е., недостатъчно надеждни в нашата сеизмична обстановка.

Съществуващите към 2011 г. 766 438 жилищни сгради в градовете в които са разположени всичките 2 564 426 жилища там, е особено важно да бъдат представени в конструктивен разрез в зависимост от начина по който са изпълнени. Въпреки, че това бе отбелязано и по-напред, отново трябва да се изтъкне, че изключителна е важността на вида на конструкцията на сградата в сеизмичните условия в нашата страна. Доминират в градовете тези 669 860 сгради, които при преброяването през 2011 г. са категоризирани като масивни. Имайки предвид, че в тази категория влизат тези сгради, изградени с тухлени носещи зидове и с отделни бетонни елементи или чрез гредореден вариант на междуетажните покрития, то тяхната надеждност в сеизмични условия е не само изключително трудно доказуема, но в преобладаващия брой случаи и въобще е твърде ниска. За сградите изградени със стоманобетонни скелетно-гредови или скелетно-безгредови конструкции, както и сградите изградени чрез сглобяеми стоманобетонни елементи, съответно 31 932 и 14 815 единици в градовете към 2011 г., то не и при всичките тях противоземетръсната им устойчивост е напълно гарантирана, тъй като значителна част са изградени по времето, когато изискванията в това отношение не са били достатъчно добре регламентирани. Тъй като в градовете сгради със скелетно-гредови стоманобетонни конструкции се строят от началото на 20-те години на двадесети век, то е естествено значителна част от градската среда да е застроена до края му с такива сгради. Няма съмнение, че по-новите сгради, особено тези със скелетно-безгредови конструкции и масово фундирани върху силно армирани фундаментни плочи, са по-надеждни в условията на нашата сеизмична обстановка. Въпреки това, дори и по-старите гради със скелетно-гредовата конструкция и фундирани чрез ивични фундаменти, са относително по-надеждни от масивните сгради с тухлени носещи зидове. Що се отнася до сглобяемите сгради /т.н. ЕПЖС – едропанелно жилищно строителство/, те макар и немонолитни сгради, но въпреки това стоманобетонни сгради, често от неспециалистите се подценяват в противоземетръсно отношение. При едно добро изпълнение на съединенията между отделните елементи те имат забележително висока степен на устойчивост в противоземетръсно отношение поради своята по-висока гъвкавост при такива въздействия.

Един също важен момент, свързан със степента на физическа амортизация на жилищните сгради е състоянието в което се намират по отношение на тяхната обитаемост. Известно е, че макар в селата да се намира преобладаващия брой на необитаемите сгради, то такива има и в градовете, и това създава редица опасности в условията на голяма концентрация на населението там. Към момента на последното преброяване от 766 438 съществуващи жилищни сгради в градовете, 125 160 сгради са били необитаеми, а за това една от основните причини е високата степен на физическа амортизация. Наред с това не може отново да не се отбележи фактът, че и значителна част от обитаемите сгради е с висока степен на физическа амортизация. Особен интерес представлява и по-детайлната разбивка на съществуващите в градовете 766 438 жилищни сгради по конструктивен признак, тъй като изложеното по-горе не става достатъчно ясно поради значителните конструктивни разлики между тях. Дори само при съществуващите в градовете 14 815 жилищни сгради, изградени чрез сглобяеми стоманобетонни елементи, между тях има значителни разлики. Те се дължат не само на местоположението им и геоложките условия на фундиране, но и най-вече на различния период на изграждане, с течение на времето се усъвършенстваха производствата и в самите домостроителни комбинати. Особено в столицата към края на 80-те години, вече се изграждаха доста успешни образци на такива сгради в планировъчно и конструктивно отношение, изпълнявани като тези от типа торкретирани външни панелни елементи. За другите 31 932 стоманобетонни сгради със скелетно-гредова и скелетно-безгредова конструкция вече бе споменато за съществуващите разлики между тях в конструктивен план и в зависимост от периода на изграждането им. По-тревожно е, както се изтъкна, състоянието на тухлените сгради от всякакъв вид, които са 662 666 в градовете и доминират като общ брой. От тях по-надеждните са тези 361 631 сгради изградени чрез тухлени носещи зидове и изпълнени със стомано-бетонни плочи. Останалите 301 035 сгради също с тухлени носещи зидове, но изпълнени с гредоред, са застрашени в значително по-висока степен при нашите земетръсни условия. Макар, че съществуващи в градовете у нас са по-малко на брой сгради, изградени от камък, от сурови кирпичени тухли или от дърво, все пак те са общо 57 015 броя. Те също са силно уязвими при земетръс.

При анализа на сградния жилищен фонд в градовете трябва да

се има предвид и това, какъв е типа на обитаване като цяло на тези отделни видове сгради, които в качествен план бяха представени чрез своя основен конструктивен признак. От общо /към 2011 г./ 766 438 жилищни сгради в градовете, 600 316 са къщи за еднофамилно обитаване, а 66 676 са жилищни блокове или жилищни кооперации с жилищно апартаментен тип и те доминират в този общ брой жилищни сгради. Останалите около 99 хиляди сгради или около 12 % - 13% са с по-специфично предназначение и не могат да са типични за градските условия, а при това и нямат постоянни обитатели. При панелните сгради в градовете само незначителна част от тях, 2900 са отделни къщи, а останалите 10694 сгради са жилищни блокове. Стоманобетонни монолитни сгради в градовете са 15 615 къщи и 11 405 сгради от типа обитаеми жилищни блокове или жилищни кооперации. При тухлените сгради от типа къщи, броят на тези с бетонни плочи с гредоред е приблизително изравнен – съответно 272 470 и 262 417 броя. Относително по-малък е броят на жилищните блокове, кооперации от двата горни типа - съответно 40 625 и 3 952. Това е важно, тъй като по-ненадеждните сгради от тип кооперация с гредоред е значително по-малко на брой.

Заключение

Цялата изложена тук в количествен и качествен план картина на жилищните сгради в нашата страна показва, че въпреки немалкия им за нашите мащаби общ брой и съответно също немалък брой налични жилища в тях, те се намират съвсем определено в едно незадоволително от експлоатационна гледна точка състояние. То се характеризира най-често с една относително висока степен на физическа амортизация. Техните носещи конструкции в повечето случаи не могат да гарантират надеждността им в противоземетръсно отношение и много от тях се нуждаят от конструктивно усилване. Като цяло поддръжката на сградите и привеждането им в състояние на годност да задоволят по-съвременните изисквания, както и това, те да могат след усилване да отговарят на конструктивните правила на противоземетръсното строителство, представлява наистина едно широко поле за работа на строителния бизнес.

Литература:

1. Закон за устройство на територията, ДВ бр. 82 / 26.10.2012 г.

2. Закон за преброяване на населението и жилищния фонд в Република България през 2011 г., ДВ бр. 39 /26.05.2008 г.

3. Регламенти на Европейската комисия на ЕС № 763 / 2008 г., 1201 / 2009 г., 519 / 2010 г., 1151 / 2010 г.

4. Жилищни сгради, жилища и жилищни условия на населението в Република България, НСИ, С., 2011.

RESIDENTIAL BUILDINGS IN CITIES OF THE REPUBLIC OF BULGARIA – AN ATTEMPT TO FURTHER ELABORATE ON THEIR QUANTITY AND QUALITY FEATURES

Professor, Doctor of Economic Sciences, Eng. Tsveti Dakovski
University of Architecture, Civil Engineering and Geodesy – Sofia

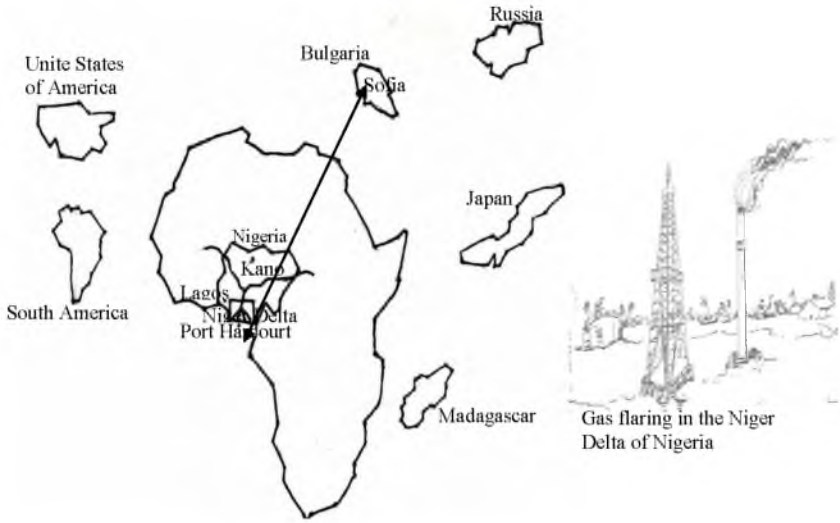
Abstract: 72.7 % of the population live in the cities of our country which is a total of 5.354 million and only in the capital are registered domicile 1.207 million in the total number of inhabitants of the country 7.365 million according to the last census. With such a high degree of urbanization buildings are the basis for the formation of the urban environment and the quality of the residential environment and many of the elements of our entire social life are highly dependent on their quantitative and qualitative characteristics. An attempt has been made to further elaborate on them and focus on their high level of physical depreciation and reliability in earthquake terms.

Keywords: residential buildings, objects of real estates, quantitative characteristics, quality characteristics, structural systems, earthquake resistance.

THE NIGER DELTA ENVIRONMENT AND SUSTAINABILITY IN NIGERIA: A GLOBAL CONCERN

Professor QS. Amb. King Nyenke
RQS; FNIQS; FSCIArb; FIPMN; FRCMI; FCAI; ChMC; LFIBA[1]
Rivers State University of Science and Technology, Nigeria

Keywords: Niger Delta, environmental profiles, environmental resources, development, sustainability, ecosystem, global concern.



Introduction:

Just like Environmental science discipline has attracted very serious attention at all levels of Education and human activities in the world today, so also the Niger Delta Environment in Nigeria, has become a global

[1] 1. Quantity Surveyor; 2. Ambassador for World Peace in Collaboration with United Nations (UN) Social Economic Council; 3. Registered Quantity Surveyor; 4. Fellow, Nigerian Institute of Quantity Surveyors; 5. Fellow, Society of Construction Industry Arbitrators; 6. Fellow, Institute of Project Management of Nigeria; 7. Fellow, Institute of Corporate Resource Management; 8. Fellow, Institute of Corporate Administration of Nigeria; 9. Chartered Mediator and Conciliator; 10. Life Fellow International Biographical Association - Cambridge.

concern. The problem today associated with the people of Niger Delta in Nigeria ranges from Environmental degradation, neglect, pollution (land, air and water) due to oil and gas exploration and production, poverty, underdevelopment, unemployment, flood and erosion to ecological damage and disaster, to mention a few.

Production, poverty, underdevelopment, unemployment, flood and erosion to ecological damage and disaster, to mention a few.

The United Nations (UN) 1998 Human Development reports states that 48 percent of the Nigerian population live below the bread line. It was further observed that the bitter reality of the situation of the Niger Delta people is not just that the poverty level gets worse day by day, but that among every ten people of the Niger Delta, more than four live in conditions of extreme poverty[2] earning less than N400 (Naira) per capita Income. In 1984, Nigeria's per capita income was over $1000 (dollars). By 1994 it had plunged down below $300 (Dollars) and a sizeable percentage of its population also had fallen below poverty line with an increasing unemployment rate.

The questions which arise now and require our collective solution are, can the earth sustain our current life style, and will there be adequate natural resources for future generations?

These questions are among the most important in environmental issues[3] and management today. We depend on nature for food, water, energy, oxygen, waste disposal and other life support services. Sustainability implies that we cannot turn our resources into waste faster than nature can recycle and replenish the supplies on which we depend. It also recognizes that degrading ecological system, ultimately threatens every one's well-being. Although we may be able to overspend nature's budget temporarily, future generations will have to pay the debts we leave them. Living sustainable means meeting our own vital needs without compromising the ability of future generations to meet their own needs.

---

[2] Opara, F.E. Nyenke, K.N.O. and Daminabo, F.F.O. (2004) Adequate Housing for Poverty Alleviation through Building Planning Design, Cost and Comfort Studies. Conference Proceeding of 7th USA Africa International Conf. on (MANUTECH)-Connecting Africa to Global Manufacturing Opportunities and Challenges, filed between 12th-14th July at Hotel Presidential Port Harcourt, Nigeria. pp 224-260 (edited and published in USA).

[3] Nyenke, K.N.O. (2002) Environmental Management: A Focus on Functionality and Durability of Agricultural Building/Housing Accommodation in Local Government Areas in Rivers State. Africa *Journal of Agricultural Teacher Education.* (AJATE) Vol. XI (I): pp17-22.

World Development Report[4] (1992) the fifteenth in it's annual series, explores the link between economic development and the environment. The 1990 report on poverty, report on development strategies, constitute a trilogy on the goals and means of development. The main message of the report is the need to integrate environmental considerations into development policy making. The value of the environment has been underestimated for too long resulting in damage to human health, reduced productivity, and the undermining of future development prospects.

In line with the foregoing I therefore would examine the broad and specific environmental profiles of Niger Delta of Nigeria under the following outline:

NATURAL ENVIRONMENTAL ISSUES

FLOOD AND COASTAL EROSION:

The Niger Delta region is located in the heavy rainfall belt in Nigeria. It also has the largest creeks, rivers, seas and oceans channels and water ways. These arc the natural resources endowed the people by nature. Because of its low lying planes, seasonal rain falls measuring 2000mm-4000mm per annum inundates the cities and villages, posing great threat to the life and property of the people. Coastal erosion are also on the increase because of increases in traffic volumes and tidal waves occasioned by heavy marine vessels plying the waterways for various economic activities, that are on the increase daily by oil prospecting companies. There is therefore, the threat that costal erosion, if not checked, could reduce available land for agriculture and food productions, and the "Built Environment" concept. Further hazard and real threat from flood could lead to submerging the earth surface and total extermination of the human race on earth. This paper calls on Government at all levels, Operators of Oil and Gas companies, Individuals and International Agencies such United Nations, World Bank etc to develop a concrete plan, by evolving several remediation actions to check flood and costal erosion in the Niger Delta that suffer seasonal flooding by heavy rainfall and river floods.

WATER HYACINTH:

Water hyacinth is a wild plant that poses environmental problems to the people of Niger Delta. It grows in floating masses on the rivers,

[4] World Bank Report (1992) The fifteenth in it's annual series.

lakes etc and hinder navigation. It also inhabits and completely rules out oxygen diffusion to the aquatic system. This will lead to suffocation of aquatic life and makes the environment unsuitable for biotic inhabitation. The ultimate result of all this is masses death of fishes and other living organism in the water.

SUBSIDENCE:

Oil exploration and extraction activities invariably are associated with withdrawal of huge quantities of subterranean fluid (oil, water, gas) from wet fields. The Niger Delta people in future could suffer a dangerous effect of ground movement otherwise known as "Subsidence" horizontally and vertically caused by heavy withdrawal of fluid such as crude oil and gas from the ground. On the other hand, ground subsidence could result in the tilling and stressing of pipelines transporting oil and gas and surface structures perhaps with serious or even disastrous consequences and re-injection is really the best solution to this problem.

SILTATION:

Niger Delta region has the highest flood plains in Nigeria Over the years, flooding has been contained by construction of drainages along the flood plains and building sewerage systems to evacuate the storm water in the villages and cities and levees to check costal erosion. More recently

in the region drainages don't flow freely due to the silt and other heavy material/debris blocking the water channel and free flow of sewage. When this happens excess water overflows the open drainage and floods the land. Due to littering, the drainage channel with heavy materials and debris, the water channels become blocked and silted, and can be improved upon by dc-silting the process at regular intervals. Underground sewerage is recommended to obviate public nuisance to the open drainage systems.

REMEDIATION:

Remedial actions to ground Subsidence due to petroleum extraction therefore require re-injection approach. It is really the best solution to this problem. Although it would not replace the whole of the withdrawn fluid (the steam phase having been used up). Natural recharge could well make up the difference.

DEVELOPMENT ISSUES

LAND DEGRADATION/SOIL FERTILITY:

Oil pollution in the soil system spells far more hazardous consequences for soil borne vegetation and most soil living organisms than, is the case with air pollution. Man and other surface living creatures are no exceptions. Depending on the extent of spillage, the soil area under spill becomes oil-bethed. This means a total occupancy of the interstitial pores of the system by oil. In such situations, oil continues to permeate to upper strata of the soil, which forms the natural base of most organic interactions, percolating through the grains in different directions. The rate of percolation and the distance liked to be readied will depend much on the porosity and permeability of the soil.

But whatever the area under this oil size the local effect is in general, tremendously adverse to the entire pores inhabits or completely rules out the diffusion of oxygen into the soil system. This would lead to suffocation of soil life. Also in the absence of soil aeration reactions (organic or inorganic) proceeding under aeration arc halted and the generation of organic nutrients required by plant is ruled out and thereby reducing soil fertility for agricultural activities of the people of Niger Delta. Secondly, due to bio-mulsification in the system, soil water is no longer freely available to plant uptake and where available, would be rich in the content of water-soluble constituents of petroleum oil, some of which are toxic to

plant health.

In the absence of good aeration and free soil water, temperature increases making the environment much more unsuitable for biotic inhabitation.

Above all, is the toxicity intensity of certain hydrocarbon compounds and other intermediates of hydrocarbon oxidation. These may be extremely lethal that death of the organisms may be instantaneous on contact with or feeding on materials contaminated with those components. The ultimate result of all these is mass death of soil insects, worms, amphibian, reptiles etc as well as different species of other living animal's including human beings. The more drastic effect on the higher classes of animals is the utter destruction of their food sources. This will perpetuate hunger and starvation.

OIL SPILLAGE:

Without doubt the greatest single environmental problem connected with petroleum exploitation, its transportation, and industrial and municipal effluents in the Niger Delta Environment is spillage. The natural source of spillage comes through marine seeps, sediments, erosion and rain scavenging. And scavenging is the scrubbing of particulate oil materials introduced into the atmosphere through volatilization by rain water. The natural source constitute a very small percentage of the total spills which the petroleum exploration source as a result of exploration drilling production and processing rock blow out of seismic dynamics, rupture, head leakage blow out, piping leakages to mention a few, constitute the highest spill-prone activities. The rate of oil spill has been rising with increasing tempo of petroleum production. Whereas in 1970 only one oil spill of about (150 barrel's) was reported in the region, a year later the number shot up to 14(involving 15,110 barrels). In 1971 there were 105 oil spill, another 154 in 1978, 241 in l980 and 2l6 in l982 in the 12-year period from 1970-82 a total of 1,581 oil spills, involving nearly two million barrels of oil were reported. The number of spills from then till now has reached an alarming proportion. In this vein, it is anybody's guess how many cases went unreported, either because, individually, they were not considered by enough to enter the records or because, as all too often happens even today, the relevant firms and authorities simply refused or conveniently forgot to report them. It is also any body guess how accurate the spillage volumes actually reported have been. Consequently the negative impact

on the environment and ecosystem leads to:

AIR POLLUTION:

Where the petroleum (or crude oil) when of high paraffinic composition contains much quantities of the hydrocarbons. These are methane (CH_4), ethane (C_2H_4), Propane (C_3H_8), butane (C_4H_{10}) and in a very low concentration, Pentane (C_3H_{12}) other than these, it may also contain some non-hydrocarbon substances etc. When exposed in certain environments either on land or water body or under elevated atmospheric temperature and wind effect, the gaseous components mostly methane separate fast from the bulk into the atmosphere.

- Other pollution effect of oil spills include.
- Loss of fish, crustaceans and other aquatic animals.
- Eutrophication of water bodies.
- Abandonment of fishing grounds and associated livelihood pursuits.
- Dc-vegetation and oilier forms of ecological damage.
- Emigration of wildlife and the consequent decline of such food supply.
- Loss of drinking and industrial water and its important or derivation at extra cost.
- Destruction or reduction of agricultural and other related activities.
- Loss of recreational and artistic value of water bodies.
- Increased economic and other burdens entailed in pollution cleanup, population resettlement and other aspects of rehabilitation.
- Impairment of human health.
- Forced population movement /migration.
- Worsened rural under development and embitterness of the affected individual and communities.

GAS FLARING:

Gas flaring front different oil locations in the Niger Delta also dumps good quantity of methane and carbon monoxide, probably due to incomplete combustion into the atmosphere. Also due to the presence of sulphur, nitrogen and oxygen compounds in the oil bulk, gases as hydrogen sulphide (H2S), sulphur-dioxide (SO_2), carbon monoxide (CO), Nitrogen dioxide (NO_2) etc maybe evolved due to the atmosphere from various spill environments and are carried away kilometers in different directions by

wind, causing air pollution[5]. Global climate change already is affecting a wide variety of biological species, and loss in habitat. Further warming through uncontrolled human activities is likely to cause increasing severe weather events including droughts in some areas and flood in others- and the Niger Delia is no exception. Already rising sea levels are flooding low-lying islands and coastal regions.

The following major adverse socio-economic and environmental impacts are associated with gas flaring and burning fossil fuel and they include:

- Atmospheric pollution by combustion contaminants.
- Thermal pollution of air, land and water.
- Destruction of vegetation and associated wildlife.
- Damage of building and other structures by acid rain.
- Damage to soil and crops by head and the deposition of primary and secondary contaminants.
- Photogenic pollution (i.e. light glare) both by day and, particularly, by night, a nuisance that is expected up to 50 kilometers away from oil wells.
- Loss of sources of livelihood.
- Severe discomforted misery, particularly when wind carries fumes, odours, lead and combustion gases to communities in down wind locations.
- Human illness, and enforced modification of residential building to screen out some of the glare.
- Green house gas that trap heat in the atmosphere, leading to increase in Global temperature (Global warming effect).

SWAGE AND WASTE WATER:

Sewage may be defined as the used water or liquid waste of a community, which includes human and household wastes together with street-washings, industrial wastes and such ground and storm-water as be mixed with it.

The constituents of sewage are:

- Domestic sewage, which includes human excreta as well as discharges from Kitchens, Baths, Lavatories etc. from public and

[5] Abbey, T.M. Alagoa, K.D. and Nyenke, K.N.O (2003) Mathematical Simulations of Stack Effluent Pollutant Dispersion in a Windy Atmosphere. *Journal of Nigeria Environmental Society* (JNES) Volume 2, pp.163-172.

private buildings.

- Industrial and trade-wastes from manufacturing process such as tanneries, slaughter-houses, distilleries, mills, laundries, chemical plants etc.
- Ground water or subsoil water entering sewers through leaks, and
- Storm water which is rain water from houses, roads, along with surface water etc.

Sewer is an underground conduit used for the removal of sewage and sewerage is the general process of removing sewage. The entire system of conduit and appurtenances involved is called server age system or sewer system.

Lack of adequate sewerage system in the Niger Delta degrade and pollute the environment and encourage diseases such as malaria, and other tropical diseases. It is therefore one of the urgent development needs in the Niger Delta environment[6].

WATER POLLUTION/ AQUATIC SYSTEM:

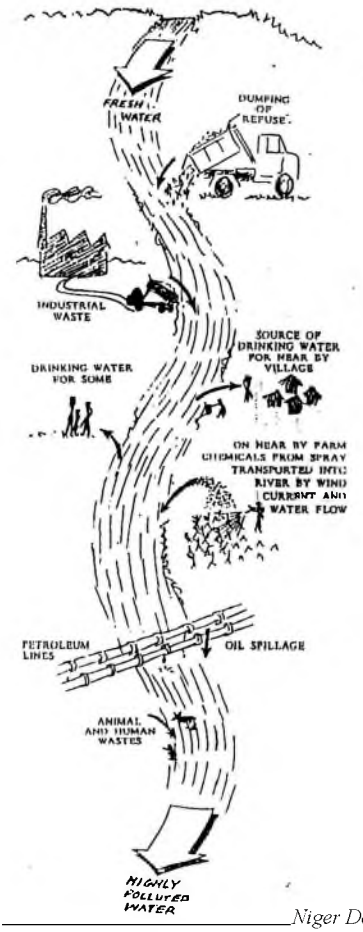
With a current population of more than 6 millions, humans, we arc about 85 million more to the world every year. White demographers report a transition to slower growth rates in most countries; present treads project a population between 8 and 10 million by 2050. And the population of the people of Niger Delta is increasing from 10 million to 15 million people. Questions remain about whether resources and ecological services can support that many humans. In answer to those questions water may well be the most critical resource in the twenty-first century. Already at least 1.1 billion people lack access to safe drilling water and twice that many don't have modern sanitation. Polluted water and lack of sanitation are estimated to contribute to the ill health of more than 1.2 million people annually including the death of about 15 million children per year. About 40 percent of the world population lives in communities, where portable water demands now exceed supply, and by 2025 the United Nations (UN) project that as many as three-fourths of us could live under similar conditions. It is therefore no gain saying that Niger Delta people live in such conditions. Lack of portable water in the region that is water-prone is a serious course for concern as a close observer will agree that the cost

[6] Nyenke, K.N.O. (2005) Comprehensive Study of Niger Delta Environmental Profiles Sponsored by the United Nation (UN) Institute for Training and Research (UNITAR) Conference on Niger Delta Environment, Port Harcourt, Nigeria.

of bottled water per day an individual takes is more than the cost of food by the individual.

In Niger Delta some of the major groups of water pollutants are:

- Petroleum products.
- Industrial effluents.
- Eroded sediments.
- Infectious deceases.
- Pesticides and Insecticides.
- Domestic sewage and other oxygen demanding wastes.
- Solid wastes.
- Plant nutrients.

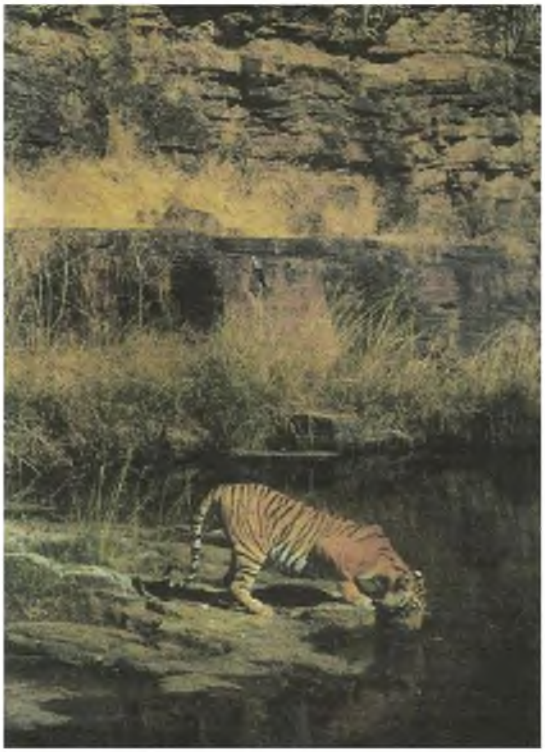


Niger Delta has two aquatic system, the coastal and water ecosystems. The former as a breeding ground for fishes amphibians, reptiles etc which do not survive when oil spills into these environment, while the later is an environment for species of microbial flora and fauna and arc more susceptible to oil pollution than others. Most of these live freely in water bodies or attracted to detritus particles. As hydrocarbon concentration increases, toxicity also increases, probably due to more effective dispersion and dissolution. This may lead to direct killing of the organisms by poisons from certain components, other water soluble intermediates, or certain carcinogenic and mutagenic chemical present in oil, probably as addictives. Oil may destroy indirectly by inhibiting or completely eradicating oxygen dissolution through coating water surface and asphyxiation, this leads

to suffocation and death of these organisms[7].

BIODIVERSITY DEPLETION:

Wildlife habitants have changed from better to worse in Niger Delta since exploration of petroleum resources in commercial quantity began. Mention has already been made in this paper about the adverse effect of oil exploration activities that introduces seismic dynamics in the wilderness suffocation of soil life due to absence of soil aeration caused by oil spill water- soluble constituents of petroleum oil that are toxic to plants and some species of microbial flora and fauna. Indiscriminate bush burning result in reduction of plants and annual life. In other words when a habitat is abused going by uncontrolled activities of man on the environment, it will deteriorate, resulting in a decline in animal members and diversity. The entire plant and animal community is therefore threatened.



DEFORESTATION:

Deforestation is a major environmental disaster. It is the removal of forest resources and other forms of vegetative cover from a site uncontrollably, without its replacement. It is also synonymous with desertification. World reports indicate that owing to increase in socio-

[7] Nigeria's Threatened Environment (1991) by Nigeria Environmental Study action Team (NEST).

economic activities deforestation is in the increased. And in the finial analysis the main causes of deforestation in Niger Delta are:

- Population growth and the expansion of economic activities including logging or timber exploration.
- Farming.
- Bush burning.
- Grazing.
- Fire wood collection.
- Urbanization.
- Infrastructural development.

Effective Control Mechanism is inevitably to protect the forest and wild life.

LOW AGRICULTURAL PRODUCTION:

Soil pollution reduces. Soil fertility. Just as pollution in marine environment reduces marine life of microbial organisms. Therefore agricultural activities including fishing in the Niger Delta in the most recent times arc below expectations. Cassava sterns have stunted growth including yam tubers, fish floats in our waters. In the absence of good aeration and free soil water temperature increases making flourishing of crops difficult, and this could lead to low agricultural productivity. This is another source of hunger and poverty in the region.

FISI-IERISES DECLINE:

Fish provides over 40% of additional protein consumed by the Niger Delta people. Poor sewerage stems and oil pollution could result in destruction of fish or aquatic life inside the water, reducing the quantity and quality of fish in the region.

WASTE MANAGMENT:

Waste can be classified into two main broad headings that is, municipal and consumer wastes and industrial and hazardous wastes. As waste can be seen as those materials no longer required by an individual or industry, solid wastes arc all the waste from human and animal activities that are normally solid and discarded as useless or unwanted. Industrial waste of any country depends on the industrial base of that country. Even though there is no agreed definition of hazardous waste, some countries defined hazardous waste only in terms of the danger to human health,

while others include damage to the environment. Hazardous wastes may thus be defined in terms of their physical or chemical characteristics e.g. flammability or toxicity, or in terms of concentration of specific substances that they contain. Time Niger Delta environment is severely subjected to the various wastes outlined. The management of urban solid waste constitute one of the most immediate and serious environmental problems facing governments in African cities[8]. The conventional municipal and waste approach based on collection and disposal has failed to provide efficient and effectiveness to urban dwellers the deplorable situation of the abundance of waste in many African cities is very common.

We have in Lagos. Nigeria: Accra. Ghana: Kinshasa, Zaire etc. In all these cases waste are dumped indiscriminately arid pose environmental health hazard. The prevalence of parasites, tetanus, malaria, bookworms, cholera and diarrhea in Niger Delta and African cities can be attributed to unsanitary conditions in these cities.

Evidence that the most uncontrolled dumping of waste materials at sea may damage the marine environment and concern at illegal dumping of toxic waste in countries without technical resources to deal with them has attracted International attention to control such actions.

Waste dumped in storm drainage channels creeks, lagoons and around other water impoundment points typical in Niger Delta create serious environmental problem which can lead into disastrous situation of epidemic proportions.

SOCIO-ECONOMIC PROBLEMS

EDUCATION AND TRAINING

The Niger Della with a population of 15 million people or more (Comparable to sovereign states of Ghana or Kenya) has its essential priorities attached to education and training. Accessibility of the people toward education and training has increased over the years with the availabilities of primary, secondary and university education but with less skills acquisition training to cater for the less privileged group. However, poor financing, inadequate facilities and low teacher education has crippled the educational system in a place that has more financial resources compared to other parts of Nigeria.

---

[8] World Development Report (1992) Development and the Environment by the World Bank. Oxford University Press.

FOOD AND HEALTH

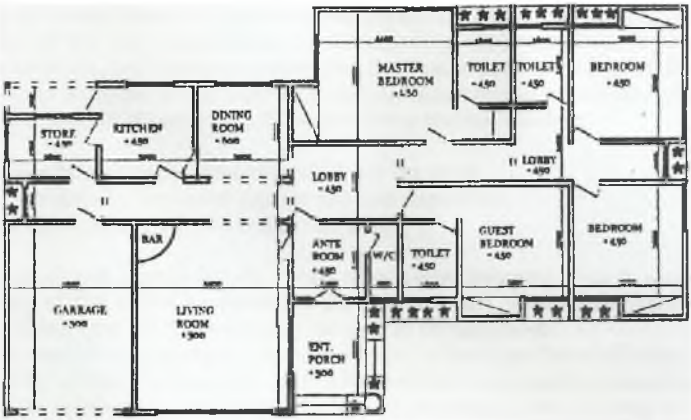
All available evidence shows that hunger and malnutrition arc on the increase in Niger Delta. Average caloric consumption level is now below the level needed for health, growth, and productive work. One of the basic reasons for this situation is the serious gap between the rate of population growth and the demand for food on the one hand, and the rate of growth of food production on the other. While the rate of growth of' the demand for food is estimated at more than 3% per annual the annual growth rate of food production is estimated at between 1% and 1.5%. A recent World Bank report indicates that 13.7 million Nigerians are under nourished. All available data point to a bad state of health services in the country. Communicable, but largely preventable, disease, like guinea worm, measles, tuberculosis, typhoid, cholera, and dysentery are still prevalent in Niger Delta.

INFRASTRUCTURAL DECAY: (Housing[9] Roads and Transportation Links and Network). There is acute shortage of housing supply in the Niger Delta and most of the housing stock lacks basic infrastructural facilities, like pipe borne water, water closet and electricity etc. Rural and urban housing in the region falls well below minimum standard in all aspects. There is a high occupancy ratio in the region with some cities like Port Harcourt, Warn etc having an average of three to four persons per room. Niger Delta roads are death traps and accident prone, e.g. East-West road that traverses Niger Delta states have been neglected and abandoned for decades without apology. The unsanitary condition, in which the solid wastes are collected, processed, and disposed off, contributes greatly to urban environmental degradation. Several housing policies and program's are never actualized and according to United Nations (UN) World Housing Survey, total housing requirements in Nigeria were 5,591,000 between 1970 and 1980 and these needs have not been fulfilled. Most cities in Niger Delta lack open spaces for recreation. The conditions under which people live and work play crucial roles in determining their overall well-being. These conditions must be such that people's safety and security needs, physical, mental and spiritual health, comfort and self fulfillment are adequately taken care of. The elements of the human environment

[9] Nyenke, K.N.O. (2006) Provision of Affordable and Functional Housing in Niger Delta of Nigeria organized by Association of Housing Corporation of Nigeria (AHCN) between 13th-17th March, at Le Meridian Hotel, Abuja, Nigeria.

in Niger Delta was a catalyst to my proposal at the 5th International Conference on Housing captioned SHELTER AFRICA 2006 wherein I presented paper on 'Provision of Affordable and Functional Housing in Niger Delta of Nigeria organized by Association of Housing Corporations of Nigeria (AHCN) between 13th 17th march, 2006 at Le Meridian Hotel, Abuja Considering the National Standard four (4) children, father and mother as a family unit, the housing model herein is being considered for the people of the Niger Delta.

Elevation of a Four Bedroom Bungalow



Floor Plan of a Four Bungalow

ECONOMIC EMPOWERMENT:

Economic empowerment is another terminology for wealth creation. And creating enabling environment for business opportunities, skills acquisition and training and investment opportunities are all inclusive. Talented youths in the Niger Delta in various human endeavour and sourced on the basis of their history and credentials are raw .materials input for this production process. Economic empowerment, if well planned and supervised stands to substitute the graduate self-employed programme earlier initiated but never functioned.

POVERTY AND ENVIRONMENTAL DEGRADATION:

Poverty is the single most appropriate word with which to describe the human condition in Niger Delta today. And as the world commission on Environmental and Development states in. 'our common future otherwise known as the Brundtland Report', poverty pollutes the environment creating environmental stress in a different way. Those who arc poor and hungry will often destroy their immediate environment in order to survive. They will cut down forests; their livestock will overgraze grasslands they will overuse marginal land; and, in growing numbers, they will crowd into congested cities. The cumulative effect of these changes is so far-reaching as to make poverty itself a major global scourge. Poverty refers to a situation and process of serious deprivation or lack of resources and materials necessary for living within aluminum standard, conducive to human dignity and well-being. The international dimension of poverty also affects the environment and people through the new and callous practice of dumping of toxic wastes and other products in the Region, which Nigeria's Noble price winner, Professor Wole Soyinka, has called the 'poisoning of a continent' is an expression of the global inequality. I therefore have no doubt that poverty is such a predominant and all-pervasive phenomenon in the Niger Delta region that seeks intervention from world bodies such as UN, which already had taken a bold initiative by establishing its African regional office in the River State capital-Port Harcourt.

MORAL DECADENCE:

Culture is the totality of socially transmitted behavior patterns, art, beliefs, institutions and all other products of human work and thought. Ethnic is a concept of right and wrong conduct. Ethics tells us when our

behavior is moral or immoral. Ethics deals with fundamental human relationships, how we behave towards others and how we want them to think and behave towards us. Because of the close relationship between culture and the environment, any campaign for environmental awareness, compliance and conservation must be associated with environmental damage going on in the Niger Delta owing to unethical environmental neglect by oil exploration companies in the region. The youths and community leaders arc the flash point of conflict with oil company operators daily for plundering the environment with nothing to show for it, such as Education and skills acquisition for the people, Health care delivery, gainful employment, Social amenities and modern Infrastructural development.

CONFLICT RESOLUTION:

Ever since oil exploration and exploitation began, there has been continued disagreement in securing a safe ecological environment and better socio-economic conditions, among other things. In response to the demands of the host communities the oil exploring companies have, in the recent past, made attempts to avert the conflicts between them and their host communities through the provision of social amenities. Even so, social dialogue between companies and host communities remains the key strategy for peaceful resolution of conflicts in the region. Other strategic include:

- Provision of real employment opportunity for the youth.
- Compensation for ecological damage and land acquisition.
- Provision f social amenities and infrastructure.

In looking ahead and moving into the terrain of long-term solutions to youth restiveness, there should be a synergy of the federal Government, state Government, local Government and oil companies, working in concert and the following suggestions may be considered.

A concerted road development and transport program in the Niger Delta will solve a lot of security for government by virtue of the fact that these roads will lead to oil platforms and open up the rural area for productive endeavors by the people. Indeed a trans-Niger Delta high way or ring road project is more desirable in the heart of the region, no only for its political socio-economic utility but also for the enhancement of National security.

CORPORATE AND GOOD GOVERNANCE:

Good governance in Nigeria and Niger Delta states is a demonstration of equitable distribution of available and limited resources to raise the standards of living of the people. Corporate is the institutional framework adopted to actualize the hopes and aspirations of the people. The Niger Delta people of Nigeria have been endowed with rich mineral resources, in a democratic dispensation of government, ought to overcome problems of poverty, unemployment, lack of basic and modern amenities, have access to meaningful socio-economic development and investment opportunities. Increased food supply and health services owing to massive investment for modern industries for processing locally sourced materials and reduce unemployment by creating jobs through industrial development. A close observation in the Niger Delta states, cities and villages point to the fact that despite the wealth accruing from oil and gas production feeding the world there seem to be lack of welfare programme to mitigate the environmental hazards associated with petroleum exploration in the region. Take for example that Port Harcourt city, Uyo, Calabar, Benin and Warn, apart from Yenagoa existed before Abuja-the federal capital, none of these old state capitals could compare favorably with Abuja today in terms of the glamoring city outlook it has over its counterparts, where the money from petroleum exploration comes from.

- Where are the LGAs found in the map of development, considering that they live close to the crude oil more then every other setting.
- Are we therefore in a corporate and good governance regime in the Niger Delta region?
- Where are the industries (small or large) to absorb the Niger Delta youths?
- Where is the economic empowerment programme such as supervised bank loan scheme for the talented youths of Niger Delta?
- Where are the programmes of engaging our graduates after school to gainful employment?
- Do we have violent and restive youths in Niger Delta?

To discourage these, takes us to the answer to these few questions.

CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS:

Oil spillage is a major culprit in environmental deterioration, so also the unnecessary and avoidable flaring of massive quantities of natural gas

into the atmosphere. Soil and coastal erosion, flood affects the Niger Della people adversely. Crop agriculture, which takes up half of the area of Niger Delta faces very serious environmental problems such as soil pollution, exhaustion and unregulated use of pesticides, herbicides, fertilizers and other chemicals. Nigeria's land use act had attempted to redefine people's right to land in the interest of socio-economic development, but its implementation leaves much to be desired.

Establishment or a comprehensive Niger Delta development plan and whether we have experts from time moon and mars, the essential priorities of the Niger Delta remain:

- Education and training.
- Efficient (Health services.
- Jobs and skill acquisition.
- Infrastructure:
  - Portable water.
  - Power (electricity).
  - Telecommunications.
  - Transportation.
  - Food.
  - Housing.
  - Economic empowerment.
  - Self determination and National Integration.

Various administrations have invariably informed the people of the Delta region that the economy of the country is weak; therefore, (regrettably) the Government cannot waste money in developing this inhospitable swamp land. What Government has failed to say openly is that, this is the area that provides Nigeria with over 90% of its foreign earnings and to develop the area could prevent further in land oil exploration as the whole of NIGER DELTA has already been leased out by government to multi nationals and several indigenous oil companies.

If sustainable development is today an increasing concern of Governments. Communities, Non-Governmental Organizations (NGOs), Community Based Organizations (CBOs) and peoples of the World over, therefore all hands must be on deck in order to ensure sustainable development that is the government. the community and the household most work together. Sustainable development is an approach that combines the development needs and aspirations of the present without compromising the ability of the future, while also maintaining ecological

integrity. Environmental concerns by their every nature common concern capable of posing common threat.

Public policy in Nigeria up till very recently has always had a problem of adequately conceptualizing the environment in a holistic perspective. Policy therefore has often seen the environment, particularly in colonial times as either a sanitation, public health or wildlife and forestry preservation issue but the environment is all of these and more than these.

Therefore:

- Government, Communities, Industries, Private Firms, Non-Governmental Organizations International Community/Agencis and CBOs must work together to plan for it, monitors it, and manage it.
- Provide effective policy on structural and non-structural flood and erosion mitigation measures in the NIGER DELTA.
- Abrogate unjust and obnoxious laws like the Petroleum Act of 1969, the land use decree of 1978 etc. to pave way to meaningful resource control as it is in other Parts of the world.
- Pursue the very popularly demanded devolution of powers and functions.
- Establish a true federal structure including fiscal federalism.
- Establishment of pan-Niger Delta infrastructural development and allocation of derivation fund.
- Local Government allocation of derivation fund.
- Adopt International Standard in Environmental Pollution control and compliance.
- Pursue Millennium Development Goals (MDGs) through concrete United Nations Institute for Training And Research (UNITAR).

THE NIGER DELTA ENVIRONMENT AND SUSTAINABILITY IN NIGERIA: A GLOBAL CONCERN

Professor QS. Amb. King Nyenke
RQS; FNIQS; FSCIArb; FIPMN; FRCMI; FCAI; ChMC; LFIBA
Rivers State University of Science and Technology, Nigeria

Abstract: The paper presents the natural, artificial and socio-economic problems (environmental profiles) of an inhospitable, harsh and difficult terrain

of the Niger Delta region of Nigeria, the activities of Oil and Gas Multi-Nationals and indigenous companies to plunder, pollute, degrade and make development of the region and its ecosystems unsustainable and calls for Federal, State, Local Government, Multi-Nationals and Indigenous Oil and Gas Companies, Individual Groups and International Agencies for concrete intervention to achieve sustainable development in the region.

Keywords: Niger Delta, environmental profiles, environmental resources, development, sustainability, ecosystem, global concern.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ РЫНКИ НЕДВИЖИМОСТИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА)

Проф., д-р э. н. Сергей Максимов
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Ключевые слова: региональные рынки, недвижимости, развивающиеся страны.

Несмотря на относительно недавнее вхождение России в активные мирохозяйственные связи, глобализация экономики как процесс усиления взаимозависимости и переплетения национальных и региональных экономик, в настоящее время все больше становится реальностью не только в финансовой сфере, но и в других экономических сферах. Российский рынок недвижимости также все больше вовлекается в глобальные экономические процессы через переток капиталов и технологий, информационные потоки, через движение человеческого капитала. При этом обращение к сфере недвижимости, является особенно интересным как показатель интегрированности страны и ее отдельных регионов в мировую экономики. Недвижимость, по определению, товар не перемещаемый, поэтому если процессы глобализации начинают проявлять себя в этой сфере, то их широта и интенсивность становятся важными признаками степени вовлечения экономики страны в мировые экономические процессы.

Интеграция российского рынка недвижимости в мировое рыночное пространство происходит на фоне аналогичных процессов в других странах с т.н. «развивающимися рынками», к которым в настоящее время относят такие страны как Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южно-Африканская Республика (страны БРИКС). Сам термин «развивающиеся» имеет здесь особое значение, поскольку служит для обозначения стран, как выразился автор этого термина Джим О'Нил, **«экономически высокоперспективных»,** способных стать лидерами мирового экономического развития, приблизиться к развитым экономическим странам и даже потеснить их. Иными словами, термин «развивающиеся» трактуется здесь в смысле «растущий».

Включение стран с развивающимися рынками недвижимости, в том числе и России, в глобальные экономические процессы происходит по ряду направлений, таких как:

- интернационализация деятельности ведущих мировых компаний - профессиональных участников рынков недвижимости и активное вовлечение в их сферу деятельности развивающихся рынков;
- включение профессиональных участников рынка из развивающихся стран в международные объединения и организации;
- приход на рынки стран с развивающейся рыночной экономикой иностранных частных инвесторов;
- приход частных и институциональных инвесторов из развивающихся стран на рынки недвижимости развитых стран (Западной Европы, США);
- обратный процесс выхода профессиональных участников рынков недвижимости из развивающихся стран на рынки развитых стран;
- процессы слияний и поглощений с участием международных компаний - профессиональных участников рынков недвижимости;
- разработка, согласование и применение международных стандартов профессиональной деятельности, предоставления статистической информации и др.

По всем этим направлениям российский рынок недвижимости постепенно включается в мировые хозяйственные связи, но, очевидно, что они не могут рассматриваться как равнозначные. Применение международных стандартов и участие в международных профессиональных объединениях, безусловно, имеет значение для качества профессиональной деятельности на рынке недвижимости, однако в целом эти факторы имеют скорее инфраструктурное значение, создают условия для реального включения в мировую экономику, но сами по себе еще не означают этого включения.

Рассматривая с точки зрения выделенных выше направлений интеграции развивающихся рынков в мировую экономику рынок недвижимости Санкт-Петербурга, можно отметить следующие обстоятельства:

Первое. В настоящее время на рынке недвижимости Санкт-Петербурга присутствуют представительства или дочерние компании

практически всех ведущих консалтинговых компаний рынка недвижимости: Colliers International (представлена в 61 стране мира), Jones Lang LaSalle (представлена в 60 странах), NAI GLOBAL (работает в 55 странах), Knight Frank (представлена в 48 странах), GVA Worldwide (работает в 28 странах) и целого ряда других. Само присутствие этих компаний на рынке способствует интеграции российского рынка недвижимости и рынка Санкт-Петербурга, в частности, в мировое экономическое пространство, способствуя внедрению международного опыта и стандартов в российскую практику.

Второе направление интеграции рынка недвижимости России и Санкт-Петербурга в международные экономические процессы – включение профессиональных участников рынка в международные сообщества и объединения, что органически связано с принятием российскими профессиональными сообществами международных стандартов деятельности. В настоящее время наибольший прогресс здесь достигнут в области оценочной деятельности. Профессиональные стандарты, принятые российскими государственными органами и стандарты российских сообществ оценщиков, представленных и на рынке недвижимости Санкт-Петербурга в значительной степени основаны на международных стандартах оценки. Что касается других направлений профессиональной деятельности на рынке (брокеридж, управление, девелопмент), то здесь приближение российских правил профессиональной деятельности к между народным стандартам находится лишь в самом начале пути.

Включение российских профессиональных участников рынка в мировые сообщества имеет и еще один аспект, состоящий в том, что оно способствует более широкому распространению информации о потенциале российского рынка недвижимости в целом и рынка недвижимости Санкт-Петербурга, в частности, в мировом профессиональном сообществе. К событиям мирового уровня следует отнести, например, проведение в Санкт-Петербурге в мае 2012 г. Всемирного конгресса FIABCI (Международной федерации профессионалов рынка недвижимости), на котором присутствовало более 550 участников из 51 страны мира.

Вместе с тем, выделенные выше направления являются, как уже выше отмечалось, прежде всего, инфраструктурное значение, подготавливая «почву» для реального включения экономики России и ее регионов в мировое экономическое пространство, в том числе, в

мировой рынок недвижимости.

Главным критерием такой интеграции является, по нашему мнению, включение рынка недвижимости страны и отдельных регионов в мировые инвестиционные процессы, конкретными показателями: масштабы и доля иностранных инвестиций на национальном и региональном рынках недвижимости.

Оценивая с этой точки зрения положение дел в России и Санкт-Петербурге нужно обратить внимание на следующие данные. Как видно из графика, представленного на рисунке 1 (данные компании Jones Lang LaSalle), последнее десятилетие характеризуется существенным увеличением притока иностранных инвестиций иа рынок недвижимости России.

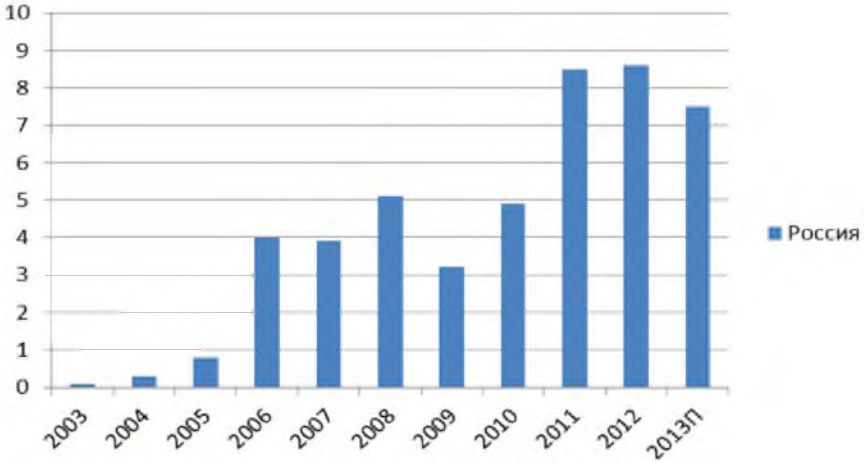


Рис.1. Динамика иностранных инвестиций в недвижимость России (2003-2012 гг)

Следует заметить, что при этом по данным той же компании, основная часть инвестиций в недвижимость приходится на коммерческую недвижимость (при этом, по данным за 2011 г. примерно 40% от общего объема инвестиций приходится на офисную недвижимость и немногим менее – 39% - на торговую). На жилую недвижимость приходилось лишь 2% от общего объема иностранных инвестиций в недвижимость. Эти данные не вполне согласуются с государственной российской статистикой, которая, однако, не разделяет инвестиции в недвижимость и строительство. Если исходить из приведенных дан-

ных, то из общего объема иностранных инвестиций в недвижимость на сектор коммерческой недвижимости приходится почти 98%. Если исходить из общего объема в 2012 г. в 8,7 млрд. долл., то это означает, что на коммерческую недвижимость приходилось 8,5 млрд. долл. Общий объем инвестиций в коммерческую недвижимость в мире в 2012 г. составил 436 млрд. долл., т.е. иностранные инвестиции в коммерческую недвижимость России составляют примерно 2% от их мирового объема, что сопоставимо, хотя и меньше доли России в мировой экономике, которая составила в 2012 г. примерно 3,6% от мирового валового внутреннего продукта[1].

При этом важно заметить, что иностранные инвестиции в коммерческую недвижимость России распределены по регионам страны крайне неравномерно. Так, в 2010 г. доля иностранных инвестиций в коммерческую недвижимость Москвы составила более 90% их общего объема. В 2011 г. доля Москвы снизилась достаточно существенно – до 74%, однако, это связано лишь с тем, что именно в этом году была проведена крупнейшая сделка на рынке коммерческой недвижимости Санкт-Петербурга: более чем за 1 млрд. долл. был продан крупнейший торгово-развлекательный центра «Галерея».

Вместе с тем, если судить по данным об объемах иностранных инвестиций в недвижимость Санкт-Петербурга по сравнению с общими объемами иностранных инвестиций экономику города, то она достаточно существенна. Так, в 2011 г., иностранные инвестиции в недвижимость в Санкт-Петербурге составили 750 млн. долл., что составляет примерно 18% от общего объема иностранных инвестиций в 4,3 млрд. долл[2].

Рассматривая вопрос о структуре иностранных инвестициях в Санкт-Петербург по странам – импортерам капитала в целом на фоне России в целом, важно отметить, одно важное обстоятельство. Если судить по данным о структуре иностранных инвестиций в российскую экономику, то видно, что весьма существенная их доля приходится на страны-реэкспортеры капиала, такие как Кипр, Нидерланды и др. В 2011 г. их суммарная доля в импорте капитала в Россию составила более 50%. Что же касается Санкт-Петербурга, то здесь ситуация существенно иная: доля таких стран составляет не более 15-20% и при этом существенен вклад Великобритании, Финляндии, Китая,

[1] http://www.opec.ru/1444644.html
[2] http://www.spbinvestment.ru/sanktpeterburg_v_cifrah

Кореи. Представляется, что это является одним из показателей более последовательной интеграции экономики Санкт-Петербурга в мирохозяйственные процессы.

Как видно из этих данных, рынок недвижимости Санкт-Петербурга является достаточно привлекательным объектом для иностранных инвесторов. Причины этого, как представляется, связаны, прежде всего, со значительным потенциалом для развития города. Санкт-Петербург является не только самым крупным, после Москвы, российским мегаполисом, но и благодаря своей истории, геополитическому и геоэкономическому положению имеет достаточно благоприятные перспективы при условии продолжения курса на укрепление экономического, социального и культурного сотрудничества Росси и европейских стран.

Прежде всего, перспективы города связаны с его развитием как крупнейшего российского транспортно-логистического центра, находящегося на пересечении важнейших транспортных магистралей, связывающих Россию и Европейский Союз. Предполагается, что за счет расширения портовых мощностей, строительства комплекса автомобильных и железных дорого, модернизации аэропорта «Пулково» через Санкт-Петербург будет осуществляться более 50% объемов экспорта России в страны Европейского союза и более 50% импорта РФ из стран Европейского союза. Эти перспективы являются важнейшим фактором инвестиционной привлекательности Санкт-Петербурга для иностранных инвесторов, о чем свидетельствует их интерес к участию в крупных инфраструктурных проектах, и связанных с ними инвестициях в коммерческую недвижимость. Наиболее известным примером в этом отношении является реализации проекта по развитию территории аэропорта «Пулково» - проекта, в котором, во-первых, участвуют как государство, так и частный бизнес, а во-вторых, в числе участников – целый ряд международных инвестиционных компаний и банков, а также компаний из ряда европейских стран (Германия, Греция, Италия, Швеция и др.).

Другим перспективным направлением развития Санкт-Петербурга является дальнейшее повышение привлекательности его как крупного международного туристического центра. За последние годы в город существенно вырос поток иностранных туристов, что является важным стимулом к развитию в городе гостиничного бизнеса, появления новых культурных и развлекательных центров.

Третье направление развития Санкт-Петербурга – упрочение его позиций как международного центра инноваций, науки и образования. Благодаря накопленному исторически потенциалу город обладает мощным научным и образовательным потенциалом, что дает возможность рассматривать его как международный образовательный центр, интегрированный в европейскую среду и способный стать проводником нового качества науки и образования в России и на евроазиатском континенте в целом. Это позволяет говорить о востребованности в городе в ближайшем будущем проектов, связанных с развитием образовательной и научно-образовательной деятельности, способной стать еще одним направлением иностранных инвестиций в недвижимость.

Как видно из сказанного, рынок недвижимости Санкт-Петербурга достаточно уверенно интегрируется в мировое экономическое пространство и имеет хорошие перспективы для успешного движения в этом направлении. Вместе с тем, его доля в мировых инвестициях в недвижимость могла бы быть существенно выше при улучшении условий ведения бизнеса как в стране в целом, так и в городе, в частности. Так, по данным рейтинга Doing Business, составляемого Всемирным банком, Санкт-Петербург занимал в 2013 г. 22 место среди 30 городов России по условиям ведения бизнеса, причем по такому показателю как получение разрешения на строительство сроки такого получения составляли 361 день, а регистрация прав собственности на недвижимость – 44 дня[3]. По этим показателям Санкт-Петербург существенно уступает целому ряду других городов России, что, безусловно, снижает его инвестиционную привлекательность. Снижение административных барьеров, улучшение инвестиционного климата относятся поэтому к важнейшим задачам, стоящим перед руководством города.

[3] http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia/sub/saint-petersburg/#dealing-with-construction-permits.

THE REGIONAL MARKETS OF REAL ESTATE OF DEVELOPING COUNTRIES IN A GLOBALIZATION CONTEXT (ON THE EXAMPLE OF ST. PETERSBURG)

Professor, Doctor of Economic Sciences Sergei Maksimov
Saint-Petersburg State University of Economics, Russia

Abstract: The paper explores the regional real estate markets of the developing countries in a globalization context.

Keywords: regional markets, real estate, developing countries.

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ОЦЕНКА НА МЕНИДЖЪРСКИ КОМПЕТЕНТНОСТИ В СФЕРАТА НА НЕДВИЖИМАТА СОБСТВЕНОСТ

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

Ключови думи: мениджмънт, оценка, управление на човешките ресурси, недвижима собственост, компетентности.

Постановка на проблема.

За успеха или неуспеха на организациите основна роля имат мениджърите. Съществуват различни мнения за тяхната роля. Болшинството автори считат, че тя се свежда основно до: демонстриране на ръководство и наличие на реална власт; контрол и разпространение на информация; взимане на решения и разрешаване на конфликти. Давайки на мениджърите определени пълномощия и власт, статус и достъп до информация, организацията предполага, че те максимално ще бъдат използвани за постигане на поставените цели. За да бъде изпълнено това очакване съществено е значението на мениджърските компетентности. Определянето им трябва да започне още по време на привличане на новия мениджър от външния пазар на труда, или в кариерното израстване на работещия във фирмата служител, кандидат за ръководна позиция. Не случайно, термините „компетентност“ и „компетенция“ в съвременната теория и практика на мениджмънта са свързани основно с процесите на набиране и подбор.

Един анализ на практиката в страната, касаеща оценяването на мениджърските компетентности, както на етапа на подбора, така и по време на оценяване и кариерно развитие, показват единични опити за търсене на отговори на въпроси какво може, знае и умее кандидатът за ръководител, дали неговите психологически характеристики, свързани с работата, помагат или са в дисонанс с умелото ръководене на хора.

Ситуацията в сферата на недвижимата собственост не се различава от тази в останалите сфери и организации.

Настоящият доклад разглежда основни въпроси, свързани с възможностите за оценка на мениджърските компетентности в сферата

на недвижимата собственост.

Основните моменти за залегнали в съвместен проект на консултантски екип, ръководен от автора и Кариери.бг, в рамките на програмата "Кариерно развитие на мениджъри".

Компетенции или компетентност?

Навлизайки в дълбоките води на използване на двете понятия е добре да направим следните уточнения: Първото е опитът да разгледаме вижданията на различни автори, второто е да чуем практиката, бизнеса, използването на понятията в обикновения език.

Най-общо авторите, пишещи по тези проблем са две групи:

Едната не прави разлика между компетенция/и и компетентност, другата приема, че компетентност е понятие, свързано, отнасящо се до човека и определя аспекти на поведението, залегнали в основата на изпълнението на трудовите задачи. Тази група автори е на мнение, че компетенцията се отнася към работата и е свързана с професионалната дейност, в която човек е компетентен.

Що се отнася до използването на понятията в практиката, по-честата им употреба е като синоними. В българската практика влияние оказва преводната литература, при която, в някои случаи преводачите не навлизат в проблема и не се затрудняват да мислят кога и кои термини са използвани: компетентност (competence) или компетенция (competency) за единствено число, или, компетентности (competences) или компетенции (competencies) в множествено.

Според издаденият през 1970 г. Речник на чуждите думи в българския език, компетентност е осведоменост, опитност, знание, а компетенцията е област на действие по въпроси, по които дадено длъжностно лице или учреждение имат знания, опит и пълномощия.

Какво се разбира под компетентност/компетентности?

За целите на практическата дейност по оценка на мениджърски компетентности са използвани две определения, които в известна степен обобщават дефинициите на понятието.

„Компетентност е базова характеристика на индивида, причинно свързана с критерии за ефективно и/или успешно действие в професионални или житейски ситуации".

Определянето на компетентността като „базова характеристика" предполага, че това е дълбока и устойчива част от личността, по коя-

то може да се предскаже поведението на човека както в професионални, така и в житейски ситуации.

Причинната връзка означава, че компетентността обуславя поведението и/или действието.

Обвързаността с критерии предполага, че компетентностите могат да служат за индикатор доколко човек извършва нещо добре или зле и това да бъде измерено по определени критерии и стандарти.[1]

Подобно разбиране за компетентностите на мениджърите е добра основа за измерването им на етапа на подбора, доколкото е свързано с възможността чрез компетентностите да бъде предсказани бъдещи действия или поведение на работното място.

По-широко разбиране за това какво представлява компетентността намираме в определението: „Компетентността - това е структура, състояща се от различни части, като пръстите на ръката (т.е. навици, знания, опит, контакти, ценности), координация на тези елементи - това е дланта и накрая контрола над цялата система, символизиращ нервната система, управляваща цялата ръка".[2]

Това определение включва в компетентността навици, знания, опит, контакти, и ценности, разбиране, което особено по отношение на знанията (допълнени с умения) и опита се споделят от редица автори.

Как да оценим мениджърските компетентности?

Идеята за разработване на система за оценка на компетентностите на мениджъри предполага намиране на отговор на два въпроса: Какво оценяваме? и Как оценяваме? (С какъв инструментариум?)

За теоретична основа при намиране на отговор на въпроса какво оценяваме, успешно може да се използва направената, от един от световните капацитети в областта на управлението на човешките ресурси Майкъл Армстронг, класификация на видовете потребности[3]:

- Общи;
- Специфични;
- Базова и работна компетентност;
- Диференцираща компетентност.

---

[1] Spencer, L.M., & Spencer, S.M.; Competence at work: models for superior performance. New York, 1993.

[2] Keen K. (1992). Competence: What is it and how can it be developed? In J. Lowyck, P. de Potter, & J. Elen (Eds.), Instructional Design: Implementation Issues, 1992. Brussels: IBM Education Center.

[3] Армстронг М., Практика управления человеческими ресурсами, Питер, 2007.

Общите компетентности са свързани с определена професия. Например, може да има общи компетентности за професията брокер недвижими имоти или за професията фасилити мениджър. Общите компетентности могат да се отнасят и за определена организация или за дадена група длъжности.

Специфични са компетентностите, които са свързани с индивидуалните задължения на конкретна длъжност. Пример за специфични компетентности са тези, които притежава един от брокерите на недвижими имоти в агенция, на който е възложено задължението да анализира интернет сайтове за недвижими имоти по повод публикации за отдаване под наем на определена група имоти.

Базовата компетентност е необходима за изпълнението на конкретна длъжност, без значение от нивото на служителите.

Работната компетентност също е необходима за изпълнението на конкретна длъжност, но има разлика в компетентността в зависимост от нивото на служителите.

Диференциращата компетентност определя поведенческите характеристики на високоефективни служители.

Предлаганата система за оценка на компетентностите на мениджъри в сферата на недвижимата собственост предполага анализ на работата и задълженията на мениджъра, открояване спецификата на конкретната длъжност и на тази основа определяне общи и работни компетентности, които ще бъдат оценявани. Естествено, различия в изпълняваните работни задължения или специфика биха повлияли на избора на компетентностите, които ще се оценяват и използването на различни инструменти за измерването им.

Разликата при работните компетентности може да се търси в нивата мениджмънт в организацията.

За оценяване на диференцираща компетентност са избрани следните поведенческите характеристики на мениджърите:

1. **Мениджърски умения:** Оценява умения за работа на мениджърска позиция.

2. **Локализация на контрола:** Оценява склонност на приписване причините на събитията на себе си или на обстоятелствата.

3. **Мотивация за постижения:** Оценява степента на поставяне на изисквания и критерии в работния процес.

4. **Мотивация за инициране на промени:** Оценява участието в инициране на промени в обкръжаващата среда.

5. Мотивация за ръководене: Оценява желание за работа на ръководна длъжност.

6. Гъвкавост: Оценява възможност да адаптиране към променяща се среда и нови работни условия.

7. Ориентираност към действията: Оценява умения за превръщане решенията в действия.

8. Контактност: Оценява умения за изграждане на мрежа от контакти.

9. Желание за налагане: Оценява умения за налагане собствени цели и виждания.

10. Способност за натоварване в работата: Оценява издръжливост при натоварване в работата.

11. Самоувереност: Оценява умения за възприемане на себе си като личност.

Оценката на диференциращите компетентности се извършва на интернет базирания сайт www.businesstest.bg, като за всяка компетентност е определено процентното съотношение, валидно за успешния мениджър. (вж. таблица 1)

Таблица 1

Диференциращи мениджърски компетентности

Компетентности	Резултати за успешния мениджър
Мениджърски умения	над 65 %
Локализация на контрола	70-90%
Мотивация за постижения	над 70%
Мотивация за инициране на промени	над 65%
Мотивация за ръководене	над 70%
Гъвкавост	над 70%
Ориентираност към действията	над 70%
Контактност	над 70%
Желание за налагане	над 65%
Способност за натоварване в работата	над 60%
Самоувереност	над 70%

За допълване на оценката и приближаването й до най-широко използваните диференциращи мениджърски компетентности в све-

товната практика, към оценката са прибавени компетентности Комуникация и Разрешаване на проблеми. Наличието или недостигът им се оценяват с допълнителни тестове.

Неразделна част от оценката е лична среща с мениджъра за формиране крайна оценка, преглед на резултатите, решаване на казуси, добавяне на преценка от лично впечатление.

Финалният резултат от оценката е разработване на индивидуален план за развитие на мениджъра, в зависимост от това дали оценката се извършва по молба на организацията, или даден специалист желае да провери мениджърските си компетенции и получи насоки за бъдеща кариера.

Предлаганата система за оценка на мениджърски компетентности е добра възможност за планиране и управление на кариерата на организации в сферата на недвижимите имоти.

THE POSSIBILITIES FOR EVALUATION OF THE MANAGERS COMPETENCES IN REAL ESTATE

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

Abstract: The report looks into the possibilities for evaluation of the managers competences in the real estate area. A difference has been made between the terms competences and competencies. The report concerns the types of competences. Listed are those that are evaluated in the proposed evaluation system. In addition there are tools for evaluation.

Keywords: management, evaluation, human resource management, real estate, competence.

ПРИДОБИВАНЕТО НА ОЦЕНИТЕЛСКА ПРАВОСПОСОБНОСТ В БЪЛГАРИЯ И В РУМЪНИЯ

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

Д-р Джордже Догареску[1]
Национална асоциация на лицензираните оценители в Румъния

Ключови думи: оценителска правоспособност, физически лица, етапи, КНОБ, НАЛОР.

България и Румъния са страни, които се намират в нов етап от своето развитие. Те представляват близки държави, както по географско положение, история и култура, така и по икономическо развитие и членство в значими европейски и световни организации (ЕС и НАТО).

Редом с тези сходни характеристики през последните повече от двайсет години в двете страни се развива една актуална и сравнително нова професия – тази на оценителите. Организациите, които са свързани с усъвършенстването на оценителската практика в България и в Румъния, са съответно Камарата на независимите оценители в България (КНОБ) и Националната асоциация на лицензираните оценители в Румъния (НАЛОР).

Камарата на независимите оценители в България е регистрирана през 2009 г. Тя е юридическо лице със собствено финансиране, като упражнява своите функции съгласно Закона за независимите оценители (ЗНО)[2]. КНОБ е професионална организация на физическите лица, упражняващи професията на независим оценител в обществен интерес. Към четвъртото тримесечие на 2013 г. нейните членове са 1007 оценители физически лица. Организацията е член на Европейската група на оценителските асоциации (TEGoVA[3]), както и на Съвета за международни стандарти за оценяване (IVSC[4]).

---

[1] Председател на Национална асоциация на лицензираните оценители в Румъния – Югоизточен филиал.

[2] Закон за независимите оценители. // ДВ, № 98, 2008, посл. изм. № 19, 2011.

[3] http://tegova.org – сайт на Европейската група на оценителските асоциации.

[4] http://ivsc.org – сайт на Съвета за международни стандарти за оценяване.

Националната асоциация на лицензираните оценители в Румъния е създадена през 1992 г. и преструктурирана през 2011 г.[5], като представлява професионална, нестопанска, неправителствена и независима организация, която работи за обществения интерес и популяризира методите и техниките на оценяването. В нея членуват 4458 оценители физически лица с пълна оценителска правоспособност, 353 юридически лица (асоциирани предприятия), както и 189 неактивни оценители[6]. Сдружението е асоциирана член на Европейската група на оценителските асоциации (TEGoVA), учредител и член на Борда на Световната асоциация на оценителските организации (WAVO[7]), както и член на Управителния комитет на Съвета за международни стандарти за оценяване (IVSC).

Целта, поставена в този доклад, е да се разгледат етапите на придобиването на определена оценителска правоспособност за физически лица в България и в Румъния, като се направи сравнителен анализ на този процес в двете страни и се представят някои кратки изводи и препоръки.

След преглед на използваната практика относно придобиването на оценителска правоспособност в България и в Румъния на таблица 1 са посочени основните етапи в този специфичен процес.

Таблица 1

Етапи на придобиването на оценителска правоспособност в България и в Румъния

България	**Румъния**
1. Преминаване през обучителен (лекционен) курс – по желание, и/или самоподготовка за явяване на изпит за придобиване на оценителска правоспособност. 2. Полагане на специализиран изпит, като кандидатите следва да имат висше образование, без значение	1. Полагане на специализиран изпит[8] на базата на самопод готовка (кандидатите следва да имат висше образование с икономически, технически или юридически профил[9]) или признаване на преминато специализирано обучение по оценяване в определена обра-

[5] Съгласно измененията в нормативна уредба, свързана с оценителската дейност в страната.

[6] В организацията също така членуват и стажанти, които са със статут на младши членове.

[7] http://wavoglobal.org – сайт на Световната асоциация на оценителските организации.

[8] В него могат да бъдат включени въпроси, свързани с основите на логиката или на румънската граматика.

[9] Също така трябва да не са осъждани или реабилитирани за умишлено престъпление.

от профила, учебното заведение, специалността и образователно-квалификационната степен[10]. 3. Декларираме на задължение за спазване на Кодекса за професионална етика на независимите оценители и прилагане на утвърдените от общото събрание на КНОБ стандарти за оценяване. 4. Включване в публичния регистър на независимите оценители (без задължение за членство в Камарата на независимите оценители в България). 5. Получаване на сертификат и личен печат за определена оценителска правоспособност.	зователна институция (най-често акредитиран университет, в който се обучават дисциплини в области[11], свързани с оценяването на различни видове активи). 2. Получаване на статут на младши член (стажант) в Националната асоциация на лицензираните оценители в Румъния. 3. Получаване на временен сертификат за оценяване като младши член (стажант)[12]. 4. Преминаване през стажантска програма с четири модула[13] за теоретично и практическо обучение. 5. Полагане на три междинни изпита (по три от модулите) съгласно стажантската програма. 6. Провеждане на практическо обучение, включително съставяне на пет оценителски доклада, под ръководството и с помощта на преподавател, който е оценител с пълноправно членство в НАЛОР. 7. Проверка[14], одобряване (оценка на съответствието) и защита на стажантските оценителски доклади пред експертна комисия. 8. Приключване на стажа. 9. Получаване на съгласие от ръководителя (настойника) за завършване на стажа и явяване на заключителен изпит.

[10] Също така трябва да отговарят на условията за явяване на изпит, съгласно чл. 8, ал. 1 от ЗНО в т.ч. да не са осъждани за престъпления от общ характер по гл. 5, както и по раздел I на гл. 6 от ОЧ на НК.

[11] Предложени от Управителния съвет на Националната асоциация на лицензираните оценители в Румъния и одобрени от Правилника за проверка и присъждане на младше членство.

[12] Членството в Националната асоциация на лицензираните оценители в Румъния е задължително.

[13] С обща продължителност от 120 часа, които следва да бъдат преминати в срок от два месеца.

[14] Обхваща изследване на уменията, придобити в стажантската програма за прилагането на методологии, техники, методи, стандарти, етични правила, както и спазването на всички други въпроси, необходими за разработването на оценителските доклади.

	10. Завършване на стажантската програма чрез полагане на обобщителен изпит (в срок до две години от получаването на младше членство). 11. Придобиване на пълноправно членство[15]. 12. Получаване на законово право и личен печат за определена оценителска правоспособност.

Въз основа на представената информация могат да се направят следните изводи:

- В България оценители могат да станат всички лица, които имат някакво висше образование, а в Румъния това са само лица, които притежават висше образование с икономически, технически или юридически профил.

- Придобиването на оценителска правоспособност в България може да бъде само въз основа на успешно положен изпит, като за кандидатите няма изискване да са участвали в предварително подготвен за целта обучителен (лекционен) курс, а е възможно да се самоподготвят.

- В Румъния тази процедура е значително по-сложна и задълбочена, като за целта се полагат общо пет изпита (встъпителен изпит, три междинни изпита – по време на стажантска програма, както и обобщителен изпит – след приключване на стажантска програма).

- В Румъния се използва практиката да се получава временен статут, съгласно който се преминава стажантска (обучителна) програма (пробация) за срок от две години.

- По време на стажантската програма се подготвят реални оценителски доклади под ръководството и с помощта на оценител с опит. В тази връзка в предходни публикации на единия от авторите се разглеждат възможностите всеки новосъздаден оценител в България да може да извършва самостоятелно оценки – след едногодишен стаж в оценителска фирма или след изготвянето на определен брой оценки в колектив, в който са участвали оценители с опит[16].

[15] Към четвъртото тримесечие на 2013 г. броят на лицата с такъв статут е 4458.

[16] Костов, И. и др. Относно оценяването на недвижими имоти в България. // Сборник с доклади от 26-та научна конференция с международно участие „Строително предприемачество и недвижима собственост". Варна: Наука и икономика, 2011.

- Подготвените оценителски доклади от стажанта се защитават пред специална комисия.

- Ръководителят (настойникът) на стажант оценителя дава становище дали кандидатът е получил необходимата подготовка, знания и умения за придобиване на пълна оценителска правоспособност.

- В България оценителите могат да членуват в своята професионална организация по собствено желание, а в Румъния това е задължително.

- За лицата, придобили оценителска правоспособност в Румъния, може да се направи допускането, че са значително по-добре подготвени за извършване на самостоятелна оценителска дейност от тези в България, най-вече поради преминаването на стажантска програма, по време на която се изготвят и защитават действителни оценителски доклади.

Необходимото време за придобиване на пълна оценителска правоспособност в България е значително по-кратко от това в Румъния[17], което от една страна може да се посочи като предимство на първата и единствен недостатък на практиката във втората държава, същевременно обаче за новосъздадените оценители в България е малко вероятно да се допусне, че могат да извършват оценителска дейност самостоятелно.

На базата на направения кратък сравнителен анализ за придобиване на оценителска правоспособност на физическите лица в България и в Румъния можем да обобщим, че разглежданият процес в България е значително по-ограничен, ниско ефективен и предполагащ незадоволителни резултати на изхода. Като най-важен недостатък при придобиването на оценителска правоспособност в България може да се посочи липсата на практически модул в обучителния процес на кандидатите за оценителите. Тези факти като цяло могат да възпрепятстват развитието на оценителска дейност в страната в средносрочен и дългосрочен аспект. Също така те представляват перспективи за редица неблагоприятни последици в краткосрочен план, например: ниско качество на оценителския продукт, нелоялна конкуренция и цялостно понижаване престижа на оценителската професия.

Съществени различия в оценителските практики на двете стра-

[17] В България процесът е с продължителност до три месеца, а в Румъния той може да отнеме две години.

ни можем да открием и в задължителните ежегодни семинари и конференции (в рамките на 20 часа) в Румъния, по време на които се прилагат тестове за контрол на степента на усвояване на разглежданата материя, като неявяването на тези мероприятия е предпоставка за отнемане на оценителската правоспособност. В България оценителите нямат такова задължение. Съгласно чл. 22, ал. 3, т. 4 от Закона за независимите оценители Камарата на независимите оценители в България трябва да организира курсове за поддържане и повишаване на квалификацията на своите членове. В нормативната материя обаче не е установено колко често следва да бъдат организирани подобни форуми. Също така те не са задължителни за оценителите членове на КНОБ, които от друга страна към четвъртото тримесечие на 2013 г. представляват едва 29,07% от всички регистрирани оценители физически лица в страната[18].

Наличието на застраховка за професионална отговорност е друго задължително условие за упражняване на оценителска дейност в Румъния. В България нормативната уредба в тази посока има по-скоро пожелателен характер. Съгласно чл. 18, ал. 7 от Закона за независимите оценители[19] всеки оценител е длъжен да се застрахова за рисковете от своята професионална дейност. Но този документ не предвижда конкретни санкции, в случай че даден оценител не изпълни това свое задължение. По този начин оценителите сами могат да решават дали да притежават застраховка за професионална отговорност и тяхната правоспособност не може да бъде отнета, ако те нямат такава.

В Румъния се използва практиката и за придобиване на статут на признат европейски оценител (REV). Той се получава след преминаване през допълнителен специализиран изпит, в резултат на който се получават сертификат и личен печат за такава квалификация. Към момента в страната има 81 оценители с подобрен статут от общо 4458 оценители физически лица с пълна оценителска правоспособност.

В заключение можем да направим извода, че Националната асоциация на лицензираните оценители в Румъния е значително по-опитна и по-добре развита организация, като в тази връзка Камарата на независимите оценители в България може да използва добрата ру-

[18] Към момента членовете на КНОБ са 1007 оценители, от общо 3464 регистрирани оценители съгласно Публичния регистър на независимите оценители.

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

мънска практика за своето усъвършенстване. Поради тази причина, по инициатива и с помощта на двамата автори, на 21 април 2012 г. в гр. Варна е положено началото на международното сътрудничество между двете организации, като е подписан Меморандум между КНОБ – РК – Варна и Националната асоциация на лицензираните оценители в Румъния – Териториален център Констанца (ANEVAR TC Constanta). По-късно, на 14 септември 2012 г., документът е преподписан, като от румънска страна се включват общо шест окръга (Констанца, Тулча, Браила, Галац, Бузъу, Вранча)[20]. Целта и задачите на тези международни споразумения предполагат подобряване на оценителските практики в двете държави в краткосрочен и в средносрочен аспект. Сътрудничеството и обмяната на опита в професионалната дейност на КНОБ и НАЛОР следва да бъдат в полза както на самите оценители, така и на ползвателите на техните услуги.

Използвана литература

1. Костов, И. и др. Относно оценяването на недвижими имоти в България. // Сборник с доклади от 26-та научна конференция с международно участие „Строително предприемачество и недвижима собственост". Варна: Наука и икономика, 2011.

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

3. Кодекс за професионална етика. // http://ciab-bg.com.

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

5. http://ivsc.org – сайт на Съвета за международни стандарти за оценяване.

6. http://nou.anevar.ro – сайт на Националната асоциация на лицензираните оценители в Румъния.

7. http://tegova.org – сайт на Европейската група на оценителските асоциации.

8. http://wavoglobal.org – сайт на Световната асоциация на оценителските организации.

[20] Следвайки примера на регионалните организации, след една година е подписан подобен Меморандум и на национално равнище.

THE OBTAINING OF APPRAISAL CERTIFICATION IN BULGARIA AND IN ROMANIA

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

George Dogaresku, Ph.D. MBA[21]
National Association of Romanian Licensed Valuers

Abstract: The report examines the main stages of the obtaining of appraisal certification for individuals in Bulgaria and in Romania. The study presents a comparative analysis of this process in both countries. In summary the investigation identifies some key findings and recommendations for the development of valuation practice.

Keywords: appraisal license, individuals, stages, CIAB, ANEVAR.

[21] President of National Association of Romanian Licensed Valuers – South East Subsidiary.

ОСОБЕНОСТИ НА ФАСИЛИТИ МЕНИДЖМЪНТА В ОРГАНИЗАЦИИТЕ

Доц. д-р Иван Желев
Икономически университет – Варна

Ключови думи: фасилити мениджмънт, особености на фасилити мениджмънта от гледна точка на продукт, процес и дейност.

Въведение

Производството на качествени и евтини продукти изисква да се осигури минимизиране на разходите за управление на сградите. Това е обусловено от усложняване на основните процеси и повишаване на ролята на фасилити мениджмънта в организациите[1]. Понастоящем способността на ръководствата да осъществяват ефективен фасилити мениджмънт се превръща в ключова необходимост за всички организации. Те са вложили значителни инвестиции в сгради и съоръжения, поради което трябва да ги управляват отговорно за подобряване на ефективността на основните бизнес процеси. Мениджърите от всички равнища трябва да преоценят своите неосновни, поддържащи процеси в светлината на новите възможности в областта на технологиите и комуникациите.

Финансовият контрол, бизнес рискът, социалната отговорност, въглеродните емисии и благоденствието все повече се приемат като отговорност на организациите. Тези аспекти на бизнеса трябва да бъдат балансирани, подкрепяни и контролирани, чрез дългосрочни и устойчиви процеси и ефективни стратегии по такъв начин, че те да подсигуряват ефективността на основната бизнес дейност.

С подкрепата на основните бизнес процеси се занимава фасилити мениджмънта, като фокусът е управлението на сградите и съоръженията и по-конкретно интеграцията на хора, процеси и прос-

[1] Понятието „организации" е обобщаващо като обхваща всички държавни администрации, бизнес структури, неправителствени организации, основни, средни и висши училища, болници и всички организации в публичния и частния сектор, които притежават сгради и съоръжения.

транство.[2]

Фасилити мениджмънта поставя неосновните процеси в услуга на основните процеси по такъв начин, че спомага извършените разходи да доведат до нарастване стойността на активите. Независимо, колко добре са фокусираните мениджърите на организациите върху основните бизнес процеси, не трябва да се подценява фасилити мениджмънта, който осигурява ефективността на подкрепящите дейности на даден бизнес.

В тази връзка, целта в доклада е да се изследва фасилити мениджмънта, който отговаря за неосновните процеси в организацията и на тази основа да се дадат характеристики на неговите специфични особености по отношение на продукт, процес и дейност, с оглед да се подпомогне теорията и практиката в тази област.

Настоящият доклад се базира на преглед на литературата и емпирично събрани данни в интернет пространството. Прегледът на литературата се фокусира върху фасилити мениджмънта и се основава на различни източници, чрез специфични търсения в научните библиотеки и бази данни в EBSCO, Елсивър, Скай Дайрекс и др.[3] бази данни за научни изследвания. Търсенията се проведоха с ключовото понятие „фасилити мениджмънт". Проучванията показаха, че броят на публикациите, в които има изследвания по въпросите за особеностите на фасилити мениджмънта в организациите е много ограничен брой.

1. Основни насоки на особеностите на фасилити мениджмънта

Организациите трябва да мислят стратегически, ако искат да постигнат развитие, а не само оцеляване на силно конкурентните пазари. Това мислене обхваща както основните процеси, така и неосновните процеси, за които отговаря фасилити мениджмънтът. Фасилити мениджмънтът трябва да играе ключова роля в подкрепа на основната дейност и да бъде тясно свързан със стратегията на организацията като цяло.

Налице са специфични особености, които разграничават фаси-

[2] Моделът „интеграция на хора, процеси и пространство" е първия модел на фасилити мениджмънта, който е публикуван в Доклад № 1 на Международната фасилити мениджмънт асоциация.

[3] Вж. по-подробно за свободен достъп до бази данни на библиотеката на ИУ - Варна на: http://www.ue-varna.bg/Library/.

лити мениджмънта от всички останали дейности и сектори в икономиката. Пълното и задълбочено познаване на тези особености е първостепенна необходимост, както от гледна точка на теорията, а така също и гледна точка на бизнес практиката. Тези особености пораждат специфични технически, юридически, икономически и други проблеми, зависимости и закономерности, които оказват влияние на развитието на фасилити мениджмънта, в т.ч. и в нашата страна.

Особеностите на фасилити мениджмънта обуславят характерните черти на управлението, планирането, финансирането и отчетността на всяка една организация. Те имат значение не само за фасилити мениджмънта като дейност, но и връзките с основните процеси в организацията, както и нейните връзки с други организации.

Особеностите на фасилити мениджмънта могат да се разгледат в следните три насоки: особености на фасилити мениджмънт продукта (услугите), особености на фасилити мениджмънт процесите и особености на фасилити мениджмънт дейността (професия или бизнес) (вж. фиг. 1.)

2. Особеностите на фасилити мениджмънт продукта

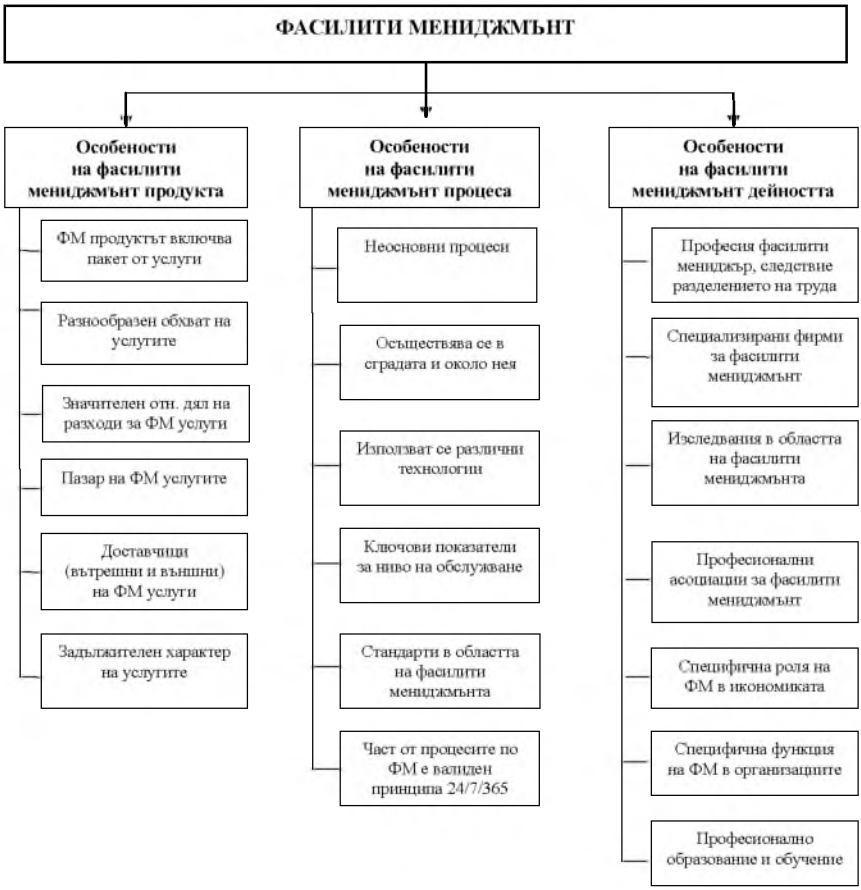
Фасилити мениджмънт продукта включва следните особености: пакет от услуги, разнообразен обхват от услуги, значителен относителен дял на разходите за фасилити мениджмънт услуги, пазар на фасилити мениджмънт услуги, доставчици (вътрешни и външни) на фасилити мениджмънт услуги, задължителен характер на услугите

Фасилити мениджмънт продуктът включва пакет от услуги, които стават все по-сложни. Това е обусловено от аутсорсинга, който представлява основна дейност на професионални организации по фасилити мениджмънт, които оказват професионални услуги на своите клиенти, свързани с неосновни дейности.

Разнообразен обхват на фасилити мениджмънт услуги е особеност, която е свързана с факта, че в началото на развитието на фасилити мениджмънта са се включвали по-малък брой услуги (вж. фиг. 2). Например първоначално следния списък предоставя обхвата: почистване и изхвърляне на отпадъци; енергиен мениджмънт; околната среда, управление на имоти; покупка на оборудване и консумативи; пожарна безопасност; поддръжка на елементи и системи на сградата; здраве и безопасност; офис мениджмънт; инженерни услуги по поддръжка; преместване, реконструкция, адаптация; сигурност; уп-

равление на пространството.

Центърът за фасилити мениджмънт на Европейския съюз дава следния обхват фасилити мениджмънт сектори за услуги:[4] кетъринг, мебели и обзавеждане, почистване, здравеопазване, управление на договори, строителни услуги, човешки ресурси, недвижими имоти, консултантски услуги, интегриран фасилити мениджмънт, сигурност, управление иа документи, софтуер за управлеиие на поддръжката и др.



Фиг. 1. Особености на фасилити мениджмънта

Източник: Адаптирано от автора на основание проведени проучвания.

[4] Докладът е достъпен на: http://www.eucfm.org/Pdf/Focus%20Organisation%20 Membership.pdf – сайт на Център за фасилити мениджмънт на Европейския съюз или „bringFM!"

Като се има предвид посоченото по-горе, може да се направи извода, че е по-лесно да се изреди какво не е включено във фасилити мениджмънта, отколкото да се оформи изчерпателен списък за обхвата на услугите на фасилити мениджмънта.

Значителен относителен дял на разходите за фасилити мениджмънт услуги, което е обусловено от необходимостта от заплащане на разходи електрическа енергия, за отоплението, за почистване, охраната, строителни ремонти и други услуги, без които е невъзможно осъществяването на основната дейност на организацията.

Пазар на фасилити мениджмънт услуги, на който действат професионални организации за фасилити мениджмънт услуги[5] и аутсорсинг компании, които предлагат една или пакет от услуги за организациите. По този начин организациите могат да оптимизират своите разходи, да разчитат на професионално изпълнение на услугите и други ефекти.

Доставчици (в*ътрешни и външни) на фасилити мениджмънт услуги*, са свързани с факта, че организациите могат за една част от услугите да назначат свой персонал (например за почистване), а за друга част могат да изберат външен изпълнител (например за доставчиците на електрическа енергия, вода, интернет и други, задължително трябва да се избере външен доставчик). За някои фасимити мениджмънт услуги е възможно да се възложат на външни фирми, така наречения аутсорсинг, примерно като охрана на обекти, кетъринг, изхвърляне на боклуци, поддържане на зелени площи и др.

Задължителен характер на услугите е особеност, която е свързан с факта, че осигуряването на благоприятна среда е нормативно изискване на законодателството, например за осветление в работните помещения, температура на въздуха, изхвърляне на отпадъци и др. След като сградите са построени е невъзможно да бъдат въведени в експлоатация без захранване с електрическа енергия, респективно сключване на договори с доставчици.[6] Съществуват специални изисквания за условията на труд, които предполагат извършването на фасилити мениджмънт услуги в организациите.

---

[5] Вж. например членовете на Българската фасилити мениджмънт асоциация, които предлагат фасилити мениджмънт услуги: http://www.bgfma.bg/members.php.

[6] Вж. по-подробно: Желев, Ив. Управление на инвестиционния процес. Варна: Наука и икономика, 2009 г.

3. Особености на фасилити мениджмънт процеса

Фасилити мениджмънт процеса обхваща следните особености: неосновни процеси, фасилити мениджмънт процеса се осъществява в сградата и около нея, използват се различни технологии, ключови показатели за ниво на обслужване, стандарти в областта на фасилити мениджмънта, за част от процесите по фасилити мениджмънт е валиден принципа 24/7/365.

Фасилити мениджмънта включва неосновни процеси, които подпомагат основната дейност на организациите, и които са обусловени от факта, че основните бизнес процеси се извършват в сгради или съоръжения и които изискват изпълнението на фасилити мениджмънт услугите, свързани например с почистване, охрана, отопление и охлаждане, осветление, пожарна безопасност и други.

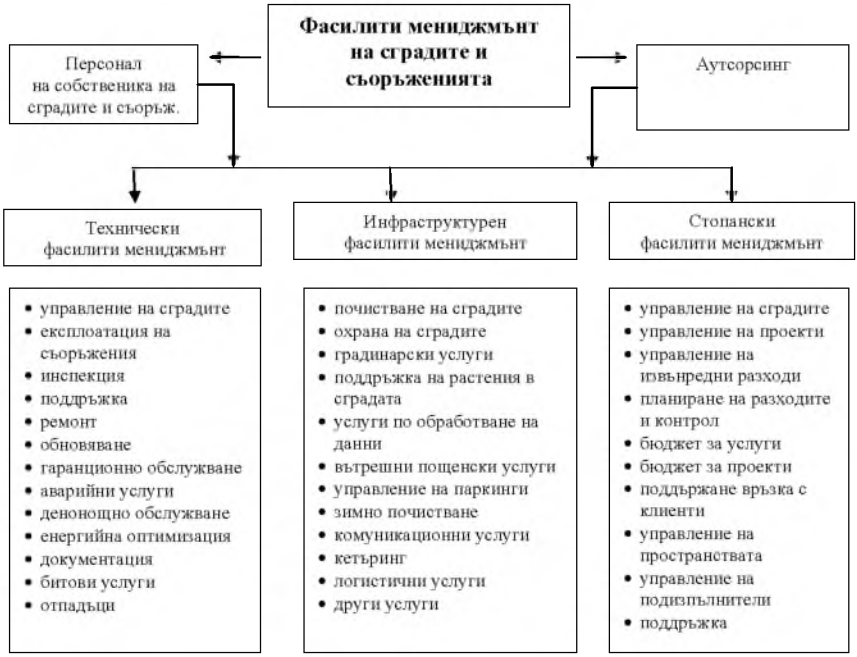
Фасилити мениджмънт услугите се осъществяват в сградата и около нея. Основният фокус на фасилити мениджмънта е сградата с нейните елементи и системи и създаването на благоприятна работна среда с минимални разходи. Поддържането на сградата в годно експлоатационно състояние и пространствата около нея, в съответствие с концепцията за устойчивото развитие, изискват от фасилити мениджърите да прилагат специфични методи и технологии за извършване на разнообразните услуги.

При фасилити мениджмънт услугите се използват различни технологии. В обхвата на фасилити мениджмънта са разнообразни услуги, които изискват различни технологии и съответно специалисти, например в областта на сигурността, компютърни системи, комуникации, отопление и охлаждане, осветление, опазване на околна среда, пожарна безопасност, здравеопазване, строителство и др.

Ключови показатели за ниво на обслужване. Тази особеност изисква наличието на стандарти в организациите за отделните услуги. Например, за услугата свързана с отоплението и охлаждането е възможно да се въведе показател за температура на въздуха в сградата от 25 градуса, независимо дали е зимен или летен период.

Стандарти в областта на фасилити мениджмънта. Тази особеност е свързана с внедряването от организациите на приложимите стандарти, с оглед да се постигне ефективна експлоатация на сградите и на неосновните процеси в организациите. Приложимите стандарти са следните основни видове: стандарти за фасилити менидж-

мънт (серията EN 15221-1 до 7); за автоматизация и управление на сгради; за управление на проекти; за зелени сгради и за енергийно ефективни сгради.[7]



Фиг. 2. Обхват на фасилити мениджмънта

Източник: Адаптирано от автора по немския стандарт DIN 32736 на: *http://www.baufachinformation.de/.*

За част от процесите по ФМ е валиден принципа 24/7/365. Тази особеност е свързана с обстоятелството, че при функционирането на сградата е необходимо да се осигури непрекъснат режим на работа на множество от системите. Посоченото задължително изисква специфично управление и разходи, които трябва да бъдат внимателно планирани и контролирани.

Използването на съвременните технологии, позволява направата на икономии, примерно осъществяването на проекти на осветителни тела с датчици за движение, позволяват реализирането на икономии

[7] Вж. по-подробно: Желев, Ив. Базисни стандарти при фасилити мениджмънта (доклад). Варна: Наука и икономика, 2012, с. 69 – 81.

на ел. енергия, съвременните информационни технологии позволяват оптимизиране на работните процеси и съответно на разходите от центрове за дистанционно управление.

4. Особеностите на фасилити мениджмънт дейността (професия или бизнес)

Особеностите на фасилити мениджмънт дейността са следните: професията фасилити мениджър, специализирани фирми за фасилити мениджмънт, изследвания в областта на фасилити мениджмънта, професионални асоциации за фасилити мениджмънт, специфична роля на фасилити мениджмънта в икономиката, специфични функции на фасилити мениджмънта в организациите, професионално образование и обучение.

Професията на фасилити мениджъра. В България, професията „фасилити мениджър" е включена в Националната класификация на професиите и длъжностите 2011, с код 5006 към група 1219, която е за ръководители в бизнес услугите и административните дейности.[8] Тази професия съществува много отдавна, но след 80-те години на 20 ти век тя добива популярност.

Основните компетенции на фасилити мениджърите, посочени от Международната фасилити мениджмънт асоциация са следните: лидерство и стратегия, операции и поддръжка, управление на проекти, комуникации, финанси и бизнес, човешки ресурси, качество, недвижими имоти и управление на собствеността, технологии, аварийна готовност и бизнес приемственост, стопанисване на околната среда и устойчиво развитие, умения за цялостно решаване на проблеми.[9]

От друга страна, всеки фасилити мениджър трябва да притежава качествата на добра комуникативност, на адвокат, добър търговец, на етичен човек, информационен мениджър, природозащитник, наставник, новатор и др.

Специализираните фирми за фасилити мениджмънт е особеност, която е свързана с факта, че на пазара съществуват значителен брой фирми, които извършват различни услуги в областта на фасили-

---

[8] Вж. Националната класификация на професиите и длъжностите 2011, достъпно на: http://www.mlsp.government.bg/bg/class.htm.

[9] Достъпно на сайта на Международната фасилити мениджмънт асоциация: http://www.ifma.org/.

ти мениджмънта.[10] В нашата страна тяхното сдружение е Българската асоциация за фасилити мениджмънт[11], която има за цел да развива тази дейност в нашата страна.

Професионалните асоциации. Тази особеност е свързан с факта, че професионалистите фасилити мениджъри и фирмите, в областт на фасилити мениджмънта се обединяват в сдружения, които имат за цел развитие на фасилити мениджмънта, като основните организации са следните:

• International Facility Management Association (IFMA) - Международната фасилити мениджмънт асоциация е най-голямата световна асоциация на специалисти по фасилити мениджмънт с повече от 19500 членове в 60 страни.[12] Членовете на асоциацията, представени в 125 глави и 15 съвети в световен мащаб, управление 3,437,412,480 $м^2$ на недвижими имоти с годишен оборот над US $ 100 млрд. в продуктите и услуги. Основана през 1980 г., IFMA сертифицира фасилити мениджърите, извършва изследвания, поддържа образователни програми, признава дипломите по фасилити мениджмънт, удостоверява обучение на програми и организира най-големите международни конференции в областта на фасилити мениджмънта.

• The British Institute of Facilities Management (BIFM) – Британският институт за фасилити мениджмънт е основана в Лондон през 1993 година.[13] Днес тя има над 12 хиляди членове и се занимава с осигуряване на образование, обучение, сертифициране, мрежа от хора и организации, които работят за насърчаване развитието и професионализма на фасилити мениджмънта във Великобритания.

• European facility management network (EuroFM) – Европейска мрежа за фасилити мениджмънт е сдружение, което обединява 15 европейски страни с над 80 организации формиращи членската си

---

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

[11] Вж. по-подробно на сайта на Българската фасилити мениджмънт асоциация: http://www.bgfma.bg/members.php.

[12] Вж. по-подробно на сайта на Международната фасилити мениджмънт асоциация: http://www.ifma.org/.

[13] Вж. по-подробно на сайта на Британският институт за фасилити мениджмънт: http://www.bifm.org.uk/.

маса.[14] Нейната мисия е насърчаване на фасилити мениджмънт знания в Европа и прилагане на практика, изпълнението на програми за образование и научни изследвания.

• Global Facility Management Association (Global FM) – Глобална фасилити мениджмънт асоциация е глобална асоциация, която се концентрираха върху насърчаване на лидерството и познания в областта на фасилити мениджмънта.[15] Тя е основана през 2006 г. в Брюксел с визия за популяризиране на професията на фасилити мениджърите и стратегическо значение на управлението на активи. Чрез своите членове, Global FM работи за създаване на мрежа от професионалисти и за насърчаване на най-добрите практики в областта на фасилити мениджмънта.

• Българска фасилити мениджмънт асоциация (БГФМА) е доброволно сдружение с нестопанска цел на практикуващи в поддръжка и управление на технологии и инфраструктурни системи, с отделните специалисти и корпоративни членове.[16] Тя работи за постигане на набелязаните цели в нейния устав и насърчаване на съвместни дейности.

Всички фасилити мениджмънт асоциации са с преобладаващото мнение, че фасилити мениджмънта е интердисциплинарна професия с теория и практика, която обхваща архитектура, строителни науки, право, икономика, управвление, счетоводството, финансите, психологията на поведението и управление на материалните активи.

Специфичната роля на фасилити мениджмънта в икономиката е свързана с обстоятелството, че той е от значение за организации от всякакъв вид, които притежават различни видове недвижими имоти. Като относително нова научна област, фасилити мениджмънтът се превърна в основно средство за решение на важните въпроси в организациите за оптимизация на разходите за експлоатация на сградите, пространството, условията на работа и удовлетвореността на потребителите в рамките на управлението на неосновните процеси.

Ефективният фасилити мениджмънт позволяват да се изпълняват най-ефикасно и ефективно услуги, които водят до подобрения и

---

[14] Вж. по-подробно на сайта на Европейска мрежа за фасилити мениджмънт: http://www.eurofm.org/.

[15] Вж. по-подробно на сайта на Глобална фасилити мениджмънт асоциация: http://globalfm.org/.

[16] Вж. по-подробно на сайта на Българската фасилити мениджмънт асоциация: http://www.bgfma.bg/.

добавят стойност към основната дейност на организациите. Съвременният фасилити мениджмънт се издига до стратегическо равнище на важност в организациите и неговата роля започва от началото до края на жизнения цикъл на сградите, поради което му е поставена задача и възможност да допринесе за успеха на даден бизнес, за осигуряването на конкурентно предимство и др.

Специфична функция на фасилити мениджмънта в организациите. Тази особеност е свързана с факта, че организациите могат да правят разликата между основните си бизнес процеси и неосновни процеси като охрана, почистване, кетъринг, поддръжка на сградата, ОВК, ВК, ЕЛ и други системи, за да достави и да се постигне най-добрата стойност и удовлетвореност на клиентите. Тъй като текущите разходи за фасилити мениджмънт услуги съставляват значителна част от годишните разходи на организациите, върху фасилити мениджърите винаги има натиск да се търсят икономии в основните фасилити мениджмънт услуги.

Професионално образование и обучение е особеност, която се е развила през последните две десетилетия. В много университети съществува възможност да се проведе обучение и за получаване на образование по бакалавърски и магистърски програми в областта на фасилити мениджмънта.[17] Това създава благоприятни предпоставки за развитие на бизнеса, за научни изследвания в много страни, в т.ч. и в България.

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

1. Особеностите на фасилити мениджмънта на организациите

[17] В много европейски университети се предлагат бакалавърски и магистърски програми по специалност „Фасилити мениджмънт", например: Университета Халам в Шефилд, Великобритания - http://shu.ac.uk; Университета Саксион, Холандия - http://www.saxion.edu; и други. За САЩ и други държави, Международната фасилити мениджмънт асоциация е представила стандарт за акредитиране на програми и специалности и е посочила списък на акредитирани от нея колежи и университети за бакалавърски и магистърски програми по фасилити мениджмънт, вж. по-подробно на: http://www.ifmafoundation.org/accredited-degree/.
В нашата страна, в СУ „Св.Климент Охридски" – София от учебната 2008 г. се предлага магистърска програма по „Икономика и управление на сгради и съоръжения". През същата година, за бакалаври Випуск 2012 г. в ИУ - Варна е въведена дисциплината „Фасилити мениджмънт" в учебния план на специалност „Икономика на недвижимата собственост".

представляват обективни явления и са важен елемент от системата за управление.

2. Организациите е необходимо да познават и да се съобразяват с особеностите на фасилити мениджмънта, защото те в по-голяма или по-малка степен влияят върху ефективността на основната дейност.

3. Всички организации е целесъобразно да имат в структурата си отдел по фасилити мениджмънт или изпълняващ функцията фасилити мениджър, който да извършва определен пакет от услуги за подкрепа на основната дейност.

4. Да се привличат от организациите външни консултанти по фасилити мениджмънт, с оглед оптимизиране на разходите за фасилити мениджмънт услуги.

5. Да се създадат и приемат от организациите на фирмени стандарти по фасилити мениджмънт, на основата на съществуващите приложими международни и европейски стандарти.

6. Да се организират обучения по фасилити мениджмънт от организациите, с оглед да се прилагат стандартите и добрите практики в тази област.

Разглежданите въпроси, свързани с особеностите на фасилити мениджмънта в организациите имат голям обхват и очертаните виждания на автора са начален опит, който може да бъде допълван и усъвършенстван.

FEATURES OF THE FACILITY MANAGEMENT IN ORGANIZATIONS

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

Abstract: To support core business processes comply with facility management, the focus is the management of the buildings and in particular the integration of people, processes and space.

The report examines facility management and based on this output characteristics of its specific features of facility management in terms of products, processes and services in order to support the theory and practice in this area.

Keywords: facility management, facility management features in terms of product, process and activity.

МЕСТНОТО САМОУПРАВЛЕНИЕ В ЦЕННОСТНАТА СИСТЕМА НА ДЕМОКРАЦИЯТА

Доц. д-р Петко Монев
Икономически университет – Варна

Ключови думи: териториална общност, местно самоуправление, демокрация, органи на местното самоуправление, управленски органи на държавната власт.

Самоуправлението е естествено състояние на обществото още от възникването на човешкия род, но то се проявява само в демократичните общества. Местното самоуправление и демокрацията са диалектически свързани. Когато става въпрос за местно самоуправление неизбежно се подразбира, че става въпрос за демокрация и обратно. Не случайно в българската история местно самоуправление е налице, когато е утвърдена демократична форма на управление.

Основната цел, поставена в доклада, е да се проследи и разкрие връзката между местно самоуправление и демокрация, характерните й особености за българската действителност и възможностите за развитие на демокрацията чрез прилагане в най-пълна степен принципите на местното самоуправление.

В най-концентриран и пълен вид съществените признаци на демократичността на местното управление са формирани от Чарлз Хайнман. По негово мнение местното общество е демократично, ако може да се характеризира по следните признаци:

1. наличие на електорат;
2. наличие на реални способи хората да получават достатъчно информация;
3. възможности хората да се организират в териториални общности;
4. структура за управление, която дава на избраните представители от народа възможност реално да осъществяват властта си;
5. наличие на ефективни начини за отчитане на волята и желанията на народа;

6. формиране на мнението, че длъжностните лица в сферата на управлението са призвани да осъществяват своята власт в съответствие с инструкциите, дадени им от избирателите (в противен случай трябва да се откажат от своята длъжност)[1].

Проблемите, свързани с формиране на местното самоуправление, са едни от най-важните въпроси на демократичното устройство на обществото. Западната демокрация например определя местното самоуправление като едно от условията за успешното ѝ функциониране, което намира отражение в редица постановки на Европейската харта за местно самоуправление (ЕХМС). С местното самоуправление е свързана реализацията на демократическия принцип в управление на обществото – принципа за разделяне на властите. Наред със законодателната, изпълнителната и съдебната власт разделение се прави и на местно равнище, където наред с държавните управленски структури се образуват органи за местното самоуправление, невлизащи в системата на органите на държавната власт. Организационното обособяване на местното самоуправление трябва да гарантира конституционното право на населението да решава въпроси от местно значение, като отчита местните особености и традиции.

Заедно с тези органи местното самоуправление, съставлявайки единна система за управление на обществото, взаимодейства с органите на държавната власт и управление. Последните години, съгласно законодателството (нормативната уредба), категорично е забранено те да се намесват в дейността на местното самоуправление – както техните органи, така и длъжностните лица. Държавните структури обаче имат право на контрол чрез правни и финансови лостове.

Демократизма на местното самоуправление е в това, че то трябва да осигури самостоятелност на населението в решаването на въпроси от местно значение. Следователно една от съществените му характеристики е да създава условия за неформално участие на жителите на самоуправляващите се териториални общности в самоуправлението. Има два основни начина за реализация на правата на гражданите в местното самоуправление: пряко волеизявление – референдуми, избори, самоорганизация на гражданите и др.; косвено волеизявление – опосредстваното участие на гражданите в управлението чрез избрани от тях органи за местно самоуправление.

---

[1] Hyneman, C. M. Bureaucracy in a Democracy. New York: *Harper* & Brothers, 1950, pp. 12-15.

Демократизмът в осъществяването на местното самоуправление се проявява и в това, че конкретните форми за функциониране на местното самоуправление и структурата на органите на местното самоуправление се определят от населението. Бъдещите, сформирани „отдолу", органи на властта на местната общност не са подчинени на органите на държавната власт и не са задължени да изпълняват техните директивни указания, ако те излизат извън пределите на предоставените им пълномощия.

Законодателството, гарантиращо защита на местното самоуправление от незаконно вмешателство на държавните органи в дейността на органите на местното самоуправление, установява основите на тяхното активно взаимодействие. Широко разпространено е мнението да се дава възможност в определени случаи органите на местното самоуправление да се натоварят с някои държавни пълномощия. Такава процедура е записана в законите, касаещи местното самоуправление. Съществува обаче проблем при разграничаване на пълномощията между органите на държавната власт и органите за местно самоуправление, който изисква теоретично осмисляне и практическа реализация. По такъв начин в демократичното общество взаимовръзката между самоуправляващите се структури и органите на държавната власт има двустранен характер.

Като се оценява демократичният потенциал на местното самоуправление, е необходимо да се акцентира върху обстоятелството, че местното самоуправление представлява не административна, а политическа форма за управление, дотолкова, доколкото в системата от органи на местното самоуправление влизат представители, избрани от народа. Именно последното прави дадена организация политическа. Местното самоуправление е там, където гражданите действат политически. Заедно с това се среща и твърдението, според което функциите, осъществявани от органите на местното самоуправление, представляват по своята същност административни услуги, оказвани на населението. Прави са тези автори, които разграничават понятията „местно самоуправление" и „местна администрация". Администрацията се намира извън политиката, докато управлението предполага съблюдаване на баланса на интересите на различни политически сили, действащи на местно и на регионално равнище. Такива форми за участие на населението в местното управление като избори, референдуми, събрания и т.н. не са нищо друго освен участие на жителите

на местната общност в местната политика. Това участие е способ за вземане на правилни политически решения на местно равнище. Но това не е най-важното – широкото участие на жителите на местната общност в политическата дейност посредством избори, референдуми и др. процедури формира у тях политическа култура, демократични ценности, спомага да се вникне в правилата на политическите игри, характерни за демократичните общества. Чрез тях става ясно, че промяната на съществуващата политическа реалност е възможна само посредством демократични процедури.

Привлекателността на местното самоуправление като неотделима част от демократичната политическа система на обществото се обуславя и от обстоятелството, че на равнище местна власт се осъществява непосредствено взаимодействие на населението с органите на властта, удовлетворяват се жизненоважни потребности, поставят се и се решават задачи, от които зависи нормалното съществуване на местните колективи. Местното самоуправление способства за развитието на такива качества у неговите членове като инициативност, енергичност, самоуважение и самоограничение. В общините, където посочените по-горе качества са достатъчно развити, е по-лесно да се преодолее вечната отчужденост между гражданина и властта, между гражданското общество и държавата. Развитието на демокрацията в местното самоуправление осигурява връзката между избраните органи и длъжностни лица с населението, както и техния контрол от страна на населението.

Формирането на изпълнителни и представителни структури на местните органи на властта позволява на местната общност в условията на демократичното общество да получи пълна свобода за решаване на всички социални, икономически и други въпроси с местно значение. Органите за местно самоуправление имат права да осъществяват външноикономическа дейност: договори и съглашения за трансгранично сътрудничество между органите на местното самоуправление в България и другите страни, като тяхната легитимност произтича от ЕХМС.

Местното самоуправление заема особено място в системата на властовите отношения. Макар че пълномощията и структурата му се определят от държавните органи на властта, местното самоуправление трябва да се разглежда като основополагащ фактор за конструирането на обществото като субект на управлението.

Разногласията в разбирането на природата и същността на местното самоуправление са предизвикани от това, че то е вътрешно противоречив феномен. От една страна е институция на гражданското общество със всички произтичащи от това последствия. От друга – този институт на властта притежава публичноправни пълномощия.

В съответствие с ЕХМС органите за местно самоуправление са основа на всеки демократичен строй. Местното самоуправление има важна роля в реализацията на една от главните задачи на съвременността – съединяване в едно цяло на интересите на държавата, обществото и личността. Именно такава насоченост на местното самоуправление отговаря на идеята за съвременната, демократична, правова и социална държава, висшата ценност на която е човекът с неговите права и свободи.

Местното самоуправление е важен елемент от организацията на публичната власт. Неговата специфика, както се отбелязва и в научната литература, е в двойствената му природа – политическа и обществена. От една страна органите на местното самоуправление са интегрирани в единната система за управление на страната. Местното самоуправление, имайки апарат, действащ на основата на законите и другите нормативни актове, може самостоятелно да формира бюджет, да събира данъци и такси. От друга страна местното самоуправление е важен елемент на гражданското общество, форма на политическа самоорганизация на локалните общности. Разглеждайки местното самоуправление не само като властова, но и като обществена структура, следва да се има предвид, че в случая обектът и субектът на управление съвпадат. Самоуправлението се основава на принципите на свободата, равенството и непосредственото участие в управлението и традиционно се разглежда като алтернатива на държавното управление.

В крайна сметка каквито и теории за демокрацията да се разработват, каквито и различия между тях и практиката по реализацията на местното управление да съществуват, всички те признават като безспорен факт, че същността, природата и начина за осъществяване на властта на най-ниското ниво е максималното приближаване до хората, а това е ясен знак за степента на демократичност на обществото.

„Нацията може да установи свободно управление, но без муниципалните институции тя не може да има свободен дух”[2].

„...най-добрата школа на демокрацията и най-добрата гаранция за нейния успех е практиката на местното самоуправление”[3].

Местното самоуправление е „класната стая на демокрацията” „Малкото общество е осигурявало кръвообращението на цивилизацията и пренебрегването на това би било една от главните причини за забавяне и прекъсване на хода на човешкия прогрес”[4].

LOCAL GOVERNMENT IN THE VALUE SYSTEM OF DEMOCRACY

Assoc. Prof. Petko Monev, Ph.D.
University of.Economics – Varna

Abstract: Local government and democracy are dialectically connected. The Bulgarian history shows that local government had been present when democratic form of government of the country had been established.

This paper studies and reveals the relation between local government and democracy, the characteristic specificity of democracy in the present Bulgarian reality and the potential for development of democracy by thorough application of the principles of local government.

Keywords: local community, local government, democracy, local government authorities, national government authorities.

[2] De Tocqueville, A. Democracy in America. Vol.1. Vintage Books,1954, pp. 63-64.
[3] Bryce, J. Modern Democracies. Vol.1. Macmillan, 1921, pp. 131-133.
[4] Morgan, A. E. The Small Community. New York: *Harper &* Brothers, 1942, p. 3, p. 19.

ФАКТОР РОССИЙСКО-БОЛГАРСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ С ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ

Проф., д-р э. н. Татьяна Маслова
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Ключевые слова: факторы российско-болгарского сотрудничества, международные взаимоотношения в образовании, международный обмен студентами и преподавателями.

Дружба, която се предава от деди на внуци.
Дружба, която ще се предава от век на век...

Дружба, которую деды передают внукам.
Дружба, которая будет передаваться от века к веку...

В нашей целеустремленной жизни, далекой от сентиментальности, наполненной постоянно происходящими изменениями, все-таки случаются события, невольно возвращающие нас к пережитому, переоценке прошлого, приводящие к выделению самых ценных и значимых приобретений, которые не только остаются в воспоминаниях, но продолжают жить и развиваться в настоящем, принося ощущение радости и простого человеческого счастья.

К таким событиям автор относит предстоящий 60-летний юбилей кафедры экономики и управления строительством Экономического университета города Варны (Болгария). 60 лет с момента образования кафедры – юбилей, соизмеримый с возрастом зрелого, полного сил человека, который знает почти все об окружающем его мире и самом себе, и щедро передает накопленный опыт подрастающим поколениям. Юбилей, за которым новые успехи и достижения, успешные выпускники, научные открытия и крепнущие отношения с представителями власти, бизнеса, науки, образования, общественными организациями не только Болгарии, но и зарубежных стран.

Так что же ценное и значимое для меня – ровесницы кафедры, знающей о ее достижениях на протяжении многих лет, осталось и живет сегодня? Прежде всего – это отношения между людьми, ко-

торые установились, развивались и во многом помогают мне сейчас быть счастливой, благодаря сотрудничеству кафедр экономики и управления строительством Санкт-Петербургского государственного экономического университета (ранее университета ИНЖЭКОН), (Россия) и Экономического университета - Варна, (Болгария).

Это отношения между однокурсниками университета тогда – ЛИЭИ, который я окончила в 1977 году. В те времена большой удачей для студентов нашей кафедры было участие в международной практике по управлению строительством, которая проводилась в конце четвертого года обучения в Варне, а также встречать и сопровождать студентов из Экономического университета – Варна, тогда еще в Ленинграде при прохождении ими аналогичной практики в России.

Незабываемое время, которое всегда мы особенно тепло и трепетно вспоминаем при встречах со своими однокурсниками. В памяти всплывают самые запомнившиеся нам преподаватели, самые интересные моменты, курьезы и проявления Человеческих отношений, которые продолжаются и сегодня. Студентам, которые в то время приезжали из России на практику в Болгарию сегодня столько же лет, сколько и кафедре экономики и управления строительством Экономического университета – Варна, среди них - успешные предприниматели, банкиры, ученые, преподаватели. Успех и удачу мы во многом связываем с сотрудничеством кафедр университетов России и Болгарии, не последняя роль, в котором, отводилась студентам. А знакомство с особенностями процессов организации и управления строительством, культурой болгарского народа и достопримечательностями Болгарии, с учетом требований того времени, заложило в нас не только требуемые знания, умения навыки, но и большую дружбу, взаимное понимание и уважение.

В «лихие 90 годы», когда я была доцентом кафедры экономики и управления строительством Инжэкона, неизменно возглавляемой глубоко уважаемым мной Учителем, доктором экономических наук, профессором В. В. Бузыревым, судьба преподнесла мне еще одну прекрасную возможность побывать в Варне, теперь – в качестве руководителя студенческой группы. 1990 год – начало становления рыночных отношений, как в России, так и в Болгарии отмечался товарный дефицит, всех значимых для человека товаров и продуктов питания, в России продукты питания: чай, сахар, масло и др. продавались тогда строго нормировано – по талонам. Но оказывается,

когда хочешь встретить и угостить друзей, все мешающие этому обстоятельства отступают. Вместе с коллегами из Экономического университета Варны мы творили чудеса, изыскивали все возможности в условиях товарного дефицита, чтобы недолгие дни совместного пребывания в Болгарии, а болгарской группы в России были праздником. Вспоминаю, как на Московском вокзале Ленинграда, когда мы провожали группу студентов из Болгарии под руководством Дарины Илиевой в Москву, чтобы ребята смогли увидеть нашу столицу, а затем вернуться домой, мы не могли успокоить проливающих слезы российских и болгарских студентов, не желающих расставаться. Это было в июле 1990 года, а уже в августе 1990 года с группой студентов из России вместе с моим коллегой по кафедре, ранее обучавшимся со мной в одной учебной группе в ЛИЭИ, доцентом Н. Г. Кушевским нас встречала теплая и солнечная Варна.

Казалось, в такое летнее время, в курортном городе, расположенном на берегу моря, можно только отдыхать, но наши коллеги из Экономического университета города Варны находили возможности и интересные предприятия, где мы могли увидеть профессионалов и задать интересующие нас вопросы руководителям строительных организаций, организовывали встречи с преподавателями университета, которые в то время находились в отпуске, но очень много времени уделяли нам. На всю жизнь запомнился нам теплый прием нашей группы болгарскими коллегами.

Вторым важнейшим фактором российско-болгарских образовательных отношений, сыгравшим существенную роль в подготовке специалистов, считаю огромный интерес, проявляемый с обеих сторон, к научным изданиям и книгам. Каждый раз поездки в Болгарию, а болгарских коллег в Россию сопровождались большими покупками книг. Мы их не просто покупали, мы их читали и перечитывали.

До сегодняшнего дня я очень часто перелистываю одну из первых книг по маркетингу, переведенную на русский язык, изданную в нашей стране в 1993 году Веселина Благоева «Маркетинг в определениях и примерах», ею пользовались также студенты 90-х годов прошлого столетия для изучения дисциплины маркетинг.

Становление и развитие рыночных отношений происходило сложно, в России и Болгарии в этом направлении были как схожие, так и отличительные черты, но мы всегда понимали, что многовековая дружба наших народов, вопреки действиям правительств и

власти, является определяющей. Поэтому, продолжали взаимно обогащать теорию и практику управления важнейшей отрасли – строительства тщательным изучением и анализом научных трудов наших коллег.

В 2012 году мне еще раз посчастливилось побывать в Болгарии, на конференции, которую организовывала кафедра, благодаря доценту кафедры экономики и управления строительством, доценту, доктору Петко Генчеву Моневу, заместителю декана факультета, приложившему много усилий и лично внесшему большой вклад в развитие отношений между нашими университетами.

Встреча с коллегами на болгарской земле показала, что старая дружба очень много значит и для болгарских и российских коллег. Студенты Экономического университета – Варна не так хорошо теперь знают русский язык, как те студенты, с которыми познакомились мы, когда были студентами, и с теми, которых мы встречали у себя в России в 90-х годах прошлого столетия. Но, несмотря на изменения, они проявляли интерес к нашим выступлениям, были внимательными и по-хорошему любопытными к тому, что сейчас переживает экономика России. Теперь, общаясь в социальных сетях, они знают друг о друге все и даже больше. Их общение не зависит от расстояния и страны проживания, по сути – это образ жизни новых поколений студентов, и мы должны это понимать и принимать, воспитывая и передавая им тот богатый опыт общения и дружбы, который был весьма полезен нам и будет полезен нашим сегодняшним студентам.

Прошлая встреча для меня запомнилась еще и тем, что мы познакомились с ректором университета Пламеном Благовом Илиевым. На специально организованной встрече для делегации конференции из Санкт-Петербурга ректор экономического университета Варны Пламен Благов Илиев рассказал о стратегических целях и задачах в области образовательной и научной деятельности университета, о возможных областях сотрудничества наших университетов в новых экономических условиях. Незабываемое впечатление оставило знакомство с библиотекой университета, ее современным техническим и информационным обеспечением.

Я благодарна также организаторам конференции, проходившей в Варне в ноябре 2012 года за новое знакомство с профессором Юлией Узуновой – заведующей кафедрой маркетинга, известным ученым в области маркетинга в Болгарии и за ее пределами. Книги Юлии

Узуновой: «Маркетинговая диагностика», изданная в Экономическом университете – Варна в 2012 году и «Стратегическая маркетинговая активность» издательства СТЕНО, Варна, изданная в 2004 году, представляют для нас в России большой профессиональный интерес и значение для понимания сходств и различий в выборе средств и методов управления сложными объектами и явлениями в современных рыночных условиях.

С благодарностью вспоминаем встречу с доктором Анастасом Ковачевым. Его книга в соавторстве с Константином Калинковым «Тезаурус по архитектуре, урбанистике, территориальному устройству, местному самоуправлению, недвижимости» пользуется большой популярностью у коллег из университетов Санкт-Петербурга.

С неизменным интересом мы всегда читаем труды одного из основоположников дружественных отношений кафедр экономики и управления строительством Санкт-Петербурга и Варны доктора, доцента – Петко Генчева Монева, известного нам ученого в области ценообразования, местного самоуправления и маркетинга в строительстве, и прекрасного Человека.

Конференции, которые организует кафедра в Варне, всегда очень хорошо подготовлены, сопровождаются хорошо изданными сборниками трудов, аккуратно рассылаемыми всем авторам и участникам конференций. За всем перечисленным в этой статье стоит огромный труд и воплощение лучших Человеческих качеств наших коллег, являющих собой лучший пример студентам в укреплении и развитии международных отношений, в сотрудничестве во имя новых достижений.

Говоря о факторах нашего сотрудничества и его роли в подготовке специалистов с высшим профессиональным образованием, не могу ни вспомнить близких мне коллег, представителей кафедр Экономического университета – Варна и Санкт-Петербургского государственного экономического университета, стоявших у истоков, внесших большой личный вклад в укрепление и развитие сотрудничества университетов, к великому сожалению, не доживших до этих дней, это преподаватели из России: Н. Г. Кушевский, В. В. Томилов, и Болгарии: Ибо Йовчев; Гена Генов, Дарина Илиева – светлая им память!

Уверена, что отношения между нашими университетами будут развиваться, не только в области научной деятельности и проведении конференций с участием представителей кафедр университетов, но и

в области обмена студентами, преподавателями, предусматриваемыми новыми требованиями в подготовке специалистов.

Сердечно поздравляю с 60-летием всех коллег кафедры экономики и управления строительством Экономического университета – Варна!

Желаю кафедре процветания, новых научных и образовательных достижений, талантливых студентов, успешных выпускников, высоких конкурентных преимуществ в образовательной среде Болгарии и за ее пределами.

RUSSIAN-BULGARIAN RELATIONS FACTOR IN TRAINING SPECIALISTS WITH HIGHER EDUCATION

Professor, Doctor of Economic Sciences Tatiana Maslova
Saint-Petersburg State University of Economics, Russia

Abstract: The author considers the period from the mid 70-ies of the last century to the present day, covering about 40 years of Russian-Bulgarian relations in training specialists with higher education in economics and management of construction and real estate. The author has been involved in the implementation of the relationship in different status of the student in the year 1976, the head of a group of Russian students who practice in Bulgaria in 1990, the Party Conference, the University of the city of Varna, Bulgaria in the year 2012, while maintaining contacts with leading teachers of this University.

Keywords: factors of Russian-Bulgarian cooperation, international relations, international exchange of students and teachers.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНОЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НА УРОВНЕ РЕГИОНА

Проф., д-р э. н. Лариса Селютина
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Ключевые слова: оценка, инвестиционная привлекательность, регион.

Осуществляя целевое инвестирование по формированию стратегии деятельности, целенаправленности распределения ресурсов и надежности системы управления, инвестор повышает тем самым инвестиционную привлекательность объекта для себя и для других инвесторов.

В работах, посвященных инвестиционной проблематике, можно выделить следующие подходы к определению инвестиционной привлекательности:

- Инвестиционная привлекательность отождествляется с инвестиционным риском, определяющим вероятность потерь в случае вложения средств. Такой подход сужает категорию инвестиционной привлекательности и не раскрывает его сущности. При этом моделирование и прогнозирование дает однобокую оценку и не позволяет отразить в ней доходность ожидаемых инвестиций.

- Инвестиционная привлекательность как инвестиционный потенциал, т.е. основной акцент сделан на один из аспектов инвестиционного процесса, а именно – анализ, оценку и выбор объекта инвестирования, но без учета связанного с этим вложением риска.

Наиболее точно отражает сущность категории «инвестиционная привлекательность» следующее определение. Инвестиционная привлекательность экономической системы – это совокупность различных объективных признаков, свойств, средств, возможностей системы, обусловливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции. Таким образом, инвестиционная привлекательность включает в себя инвестиционный потенциал и инвестиционный риск и характеризуется взаимодействием этих категорий.

Инвестиционную привлекательность на уровне региона можно

оценить на основе системы показателей, так как регионы – многоцелевые, относительно обособленные социально-экономические системы.

Состояние инвестиционной привлекательности региона как основная характеристика инвестиционного процесса оценивается с целью:

- определения социально-экономического развития региона с позиций инвестиционной проблематики;
- мониторинга инвестиционной привлекательности;
- выяснения причин, влияющих на инвестиционную привлекательность региона;
- определения влияния инвестиционной привлекательности на приток капиталообразующих инвестиций и социально-экономическое развитие региона;
- разработки мероприятий по регулированию инвестиционной привлекательности региона.

Анализ существующих подходов к оценке инвестиционной привлекательности экономических систем показал отсутствие единого методологического подхода к выбору показателей оценки инвестиционной привлекательности. Недостатком многих методик, независимо от целей их применения, является неразработанность их методологического обеспечения, т.е. отсутствие принципов выбора показателей, формул и способов их расчета.

При формировании принципов, на основе которых могут быть выбраны показатели оценки инвестиционной привлекательности региона, необходимо учитывать следующее:

- системность и комплексность показателей;
- возможность изменения показателей в отдельном временном интервале;
- разнохарактерность показателей;
- оценка реальной ситуации.

При оценке инвестиционной привлекательности в первую очередь следует ориентироваться на конечные результаты.

Если инвестиционный процесс рассматривать с позиций органов управления, то конечным результатом оценки является показатель, позволяющий определить уровень развития региона, приток капиталообразующих инвестиций и разработать мероприятия по управлению инвестиционным процессом. При этом конечные резуль-

таты деятельности органов управления заключаются в обеспечении экономического роста региона.

Важный принцип оценки инвестиционной привлекательности региона – это комплексность подхода, т.е. учет особенностей развития региона, определяемых уровнем его функционирования как социально-экономической системы. Этот принцип необходимо соблюдать и при подборе показателей по отдельным составляющим (кадровые и др.), по функциям (например, научно-технические и др.), при определении состава показателей (частных, стоимостных, натуральных, временных и др.).

В методологическом плане в системе оценки инвестиционной привлекательности важное значение имеет рациональное соотношение отдельных групп показателей. Чрезмерно большая ориентация на отдельные группы показателей, необоснованное завышение их роли может привести к ошибочным выводам и неправильному формированию системы оценки инвестиционной привлекательности. Это касается показателей, основанных на качественных оценках. Завышение роли качественных показателей увеличивает субъективность оценки и снижает качество получаемого результата.

В основу оценки инвестиционной привлекательности целесообразно положить регулируемую систему научно-технических, экономических, социальных и других показателей. При соблюдении принципа регулируемости в зависимости от основной цели оценки количество этих показателей или увеличивается, или уменьшается. В данном случае следует иметь в виду возможность возрастания или убывания относительного значения отдельных показателей. Принцип регулируемости позволяет учесть и региональные особенности. В зависимости от специфических проблем региона можно использовать трудосберегающие, материалосберегающие и другие показатели.

Одним из важнейших условий формирования эффективной системы оценки инвестиционной привлекательности является выбор обоснованного состава основных показателей, позволяющих объективно оценить уровень инвестиционной привлекательности региона и обеспечивающих возможность использовать полученные результаты в управлении инвестиционным процессом. При выборе и обосновании показателей оценки инвестиционной привлекательности необходимо учитывать следующие требования:

- логическая связанность показателей с инвестиционным про-

цессом;
- научная обоснованность и объективность;
- простота и доступность расчета;
- конкретность и однозначность истолкования полученных результатов;
- обеспечение сходимости показателей по уровням иерархии управления и во времени.

Таким образом, на основе изложенных выше основных принципов построения системы аналитических показателей, их классификации по ряду признаков и предъявляемых к показателям требований формируется типовой состав показателей и устанавливается их относительное значение.

INNOVATIVE APPROACH TO THE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISES OF A BUILDING COMPLEX

Professor, Doctor of Economic Sciences Larisa Selyutina
Saint-Petersburg State University of Economics, Russia

Abstract: The article analyzes modern approaches to the assessment of investment attractiveness of economic systems. Describes methodological provisions for the substantiation and selection of parameters estimation of investment appeal at the regional level.

Keywords: assessment, investment attractiveness, region.

ЖИЛИЩНАЯ СФЕРА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ

Проф., д-р э. н. Игорь Федосеев, асп. Ольга Васильева
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Ключевые слова: жилищная сфера, строительство, фактор, влияние.

1. Введение

Жилищное строительство определяется процессами, протекающими в жилищной сфере, и служит механизмом создания жилищного фонда.

Государственная политика и реформы в сфере жилищного строительства Российской Федерации; усиливающаяся социальная позиция бизнеса, стремящегося при строительстве объектов учесть возрастающие потребности населения в отношении качественных характеристик жилья, в том числе инженерной и транспортной инфраструктуры района строительства; возрастающая в связи с этим конкуренция между строительными фирмами, способствующая поиску новых решений для обеспечения конкурентных преимуществ, - все это усиливает значимость учета влияния различного рода факторов на жилищную сферу.

Судя по практике западных стран, можно утверждать, что объекты жилищного строительства, которые в недостаточной мере удовлетворяют потребности населения в качестве жилья и его параметрах, сдают свои позиции в самых разнообразных ценовых сегментах. Это усиливает актуальность и подчеркивает значимость разработки с последующей реализацией комплекса мероприятий по управлению проектами жилищного строительства с учетом влияния многообразия факторов на жилищную сферу.

2. Факторы влияния

Рынок жилья имеет свои, присущие только ему, черты, обусловленные влиянием различных внешних и внутренних факторов. [1] Процессы воспроизводства жилищного фонда осуществляются вод

воздействием социальных, экономических, технических, политических, демографических, архитектурных, экологических и других факторов. Поэтому необходим комплексный подход при принятии решений в сфере воспроизводства жилья.

В целях упорядочения анализа влияния факторов среды на жилищную сферу, а также для того чтобы определить влияние и степень значимости факторов на формирование социально-экономической политики в жилищной сфере, сгруппируем факторы воздействия в соответствии с их принадлежностью к внешним или внутренним факторам окружающей среды и организации, осуществляющей деятельность в жилищной сфере.

Внешние факторы влияния – это условия, на которые организация не может повлиять, но, тем не менее, должна принимать во внимание при осуществлении своей деятельности.

Внешняя макросреда (среда косвенного воздействия) – факторы внешней макросреды имеют наиболее отдаленное воздействие непосредственно на организацию, тем не менее, не оказывая прямого влияния на текущие операции организации, они воздействуют на ее деятельность.

Внешняя микросреда (среда прямого воздействия) – представляет собой совокупность непосредственно влияющих на деятельность организации факторов, которые, в свою очередь, подвергаются воздействию операций, проводимых организацией.

Внутренняя среда организации – это элементы общей среды, которая находится в пределах организации, определяет организационные и технические условия ее деятельности и является результатом принятых руководством управленческих решений. Факторы внутренней среды организации имеют непосредственное влияние в отношении деятельности фирмы, руководству которой необходимо осуществлять непрерывный анализ данного вида факторов с целью обнаружения слабых и сильных сторон деятельности фирмы. Главным образом учет влияния факторов внутренней среды организации нужен ей для того, чтобы организация смогла воспользоваться своими внешними возможностями. А без наличия определенного внутреннего потенциала фирмы, в большинстве случаев, это не представляется возможным. При этом наличие слабых сторон организации может усугубить отрицательное влияние на ее деятельность внешних факторов, и наоборот.

Жилищная сфера подвержена воздействию комплекса внешних макроэкономических факторов, которые оказывают влияние как на рынок жилой недвижимости, так и на рынок жилищных услуг посредством изменения динамики спроса и предложения. Выделим следующие группы факторов внешней макросреды: экономические, социальные, технологические, законодательно-политические, демографические, экологические, природно-климатические факторы, а также факторы, связанные с изменениями на международном уровне.

1. Экономические факторы – отражают экономическую ситуацию, которая происходит в стране или отдельно взятом регионе. Данный вид факторов может оказывать как положительное, так и негативное влияние на определение руководством организации ее стратегических целей. К экономическим факторам относятся: темп инфляции, динамика валового внутреннего продукта (ВВП) и валового национального продукта (ВНП), стабильность национальной валюты, цены на основные ресурсы, уровень налоговых и процентных ставок и другие.

Одним из важнейших факторов макросреды, влияющих на жилищную сферу, является уровень доходов населения. Чем больше уровень доходов потребителей, тем теоретически выше вероятность приобретения ими жилья, следовательно, тем больше доступность жилья. Рационально предположить, что на уровень доходов населения оказывает влияние уровень жизни населения в стране, политики государства в различных сферах и областях деятельности, а также другие факторы.

Справедливо отметить, что высокий уровень дохода позволяет домохозяйствам быстрее накопить необходимые денежные суммы для покупки жилья, а значит, им будет проще получить ипотечный кредит на данные цели. А возможность граждан получить ипотечный кредит является одним из основных критериев, определяющим степень развития системы ипотечного кредитования страны. Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о существовании взаимосвязи между уровнем доходов населения и интересами рынка ипотечного кредитования.

Помимо всего прочего, увеличение процентных ставок по кредитам на жилищное строительство неизбежно приводит к росту затрат на строительство, уменьшению его объемов, уменьшению прибыли от реализации инвестиционно-строительных проектов.

Еще одним немаловажным фактором внешней макросреды, влияющим на сферу жилищного строительства, является уровень доходности вложений. Отдача от вложенных в жилищное строительство инвестиций снижается при увеличении уровня доходности финансовых вложений в другие сферы экономики. Соответственно в случае уменьшения доходности вложений в других сферах, инвестирование в сферу жилищного строительства становится более привлекательным. На ситуацию с инвестированием в жилищную сферу влияют также риски в отношении вложений и налоговая политика государства.

2. Социальные факторы.

Жилье является одним из важнейших составляющих обеспечения жизнедеятельности человека. Строительные организации осуществляют свою деятельность посредством взаимоотношений с разнообразными элементами структуры общества. Поэтому роль влияния факторов социальной среды на предприятие велика.

К социальным факторам внешней макросреды относят: уровень образования, отношение граждан к уровню качества жизни населения, обычаи, нормы, традиции, жизненные ценности, менталитет общества и другие факторы.

На деятельность фирм социальные факторы оказывают большое влияние, поскольку к ним относятся: отношение людей к работе, формы проведения свободного времени, социальные предпочтения и ожидания. На сегодняшний день немаловажную роль играет отношение общества к предпринимательской деятельности, роль женщин в обществе, различные формы защиты прав потребителей. Учет социальных факторов очень важен при формировании стратегических целей и разработке маркетинговой линии строительных предприятий.

3. Технологические факторы характеризуются возможностями, появляющимися при развитии науки и техники. Они способствуют оперативному реагированию руководства на текущую ситуацию, осуществлению деятельности фирмы, ориентированной на производство технологически перспективного продукта. При условии учета влияния технологических факторов возрастает возможность прогнозирования руководством момента прекращения использования той или иной технологии производства.

Технологические изменения обычно связаны с научными и техническими преобразованиями в обществе в целом или в отдельной

отрасли. Технология служит одновременно как фактором внешней макросреды, так и внутренней переменной для организации. Как внешний фактор, она выражает воздействующую на предприятие степень научно-технического развития в различных областях. Усовершенствование используемых технологий способствует повышению эффективности изготовления, реализации, устранения продукта, сбору необходимой информации для деятельности и так далее.

4. Законодательно-политические факторы – основополагающие направления политики государства, способы ее реализации, а также изменения в нормативной и законодательной базе.

В основе данного внешнего фактора макросреды лежат законодательные акты федерального и местного значения, политика государства, направленная на урегулирование правоотношений в жилищной сфере.

Данный вид факторов руководству организаций необходимо учитывать, для того чтобы иметь представление о планах органов государственной власти в той или иной сфере деятельности и о средствах проведения государственной политики.

Немаловажное значение играет помощь населению в улучшении жилищных условий, которую оказывает государство, в том числе посредством реализации жилищных программ, приоритетных национальных проектов в жилищной сфере, а также посредством предоставления субсидий.

5. Демографические факторы.

В рамках демографической ситуации производится учет плотности населения, его географического распределения, социальная стратификация общества, половозрастная структура и национальная однородность. Данные показатели воздействуют на покупательские предпочтения и спрос потребителей, дают возможность произвести оценку дальнейшего количественного и качественного обеспечения рабочей силой рынка труда.

Согласно исследованиям, проведенным американскими учеными, одной из причин увеличения количества семей служит уменьшение стоимости жилья. А рост доли молодого населения в долгосрочной перспективе будет способствовать увеличению количества чистых совокупных сбережений, которые окажут положительное влияние на ускорение экономического роста.

6. Экологические факторы.

Учет влияния экологических факторов на жилищную сферу необходим по причине значимой роли качественных показателей объектов жилья в сфере развития здорового, трудоспособного, активного населения, сохраняя при этом благоприятную окружающую среду.

Учет влияния факторов этого вида включает в себя следующие взаимосвязанные элементы: анализ природы и степени влияния экологических факторов на эффективность реализации инвестиционных проектов в жилищной сфере, выбор способов реализации проектов, учет экологических факторов посредством их стратегического планирования и другие. Исследования в данном направлении необходимы для формирования практических рекомендаций для руководства предприятий по управлению инвестиционными проектами в жилищной сфере с целью повышения их конкурентоспособности и улучшения благосостояния общества в целом.

7. Природно-климатические факторы, под воздействием которых оборудование и конструкции зданий и сооружений в процессе эксплуатации изнашиваются, что приводит к ухудшению их технико-эксплуатационных параметров и потребительских характеристик.

8. Факторы, связанные с изменениями на международном уровне.

То, что происходит за пределами страны, в которой осуществляет свою деятельность предприятие, называется международными изменениями внешней макросреды. К ним относится различные события и возможности для развития бизнеса на международном уровне, то есть в других странах. Сюда же относится заключение правительством международных соглашений в области торговли, тарифов и так далее. Международная среда способствует появлению новых покупателей, конкурентов, поставщиков и производителей, а также формирует новые социально-экономические и технологические тенденции.

Непрерывно растет число стран, охваченных процессом глобализации. В связи с этим даже предприятиям, которые осуществляют свою деятельность только на внутреннем рынке, необходимо мыслить в масштабах международного значения, оценивая при этом угрозы со стороны внешних факторов международной среды и свои потенциальные возможности на международном уровне.

Среди факторов внешней микросреды можно выделить следу-

ющие основные группы: потребители, поставщики, конкуренты, государство.

1. Потребители – это физические лица, домохозяйства или же корпоративные потребители, то есть предприятия, которые для удовлетворения собственных нужд и потребностей используют товары или услуги фирмы-производителя. Сегмент потребителей представляет собой элемент непосредственного окружения предприятия. Анализ их мнения и потребностей позволит руководству организации выяснить, какие характеристики продукта более востребованы, насколько потребители привержены продукту, кто является потенциальными покупателями и в какой мере можно увеличить их количество, какой объем продаж может быть получен организацией и многое другое. Важную роль играет уровень потребительских предпочтений на качественную недвижимость. Тем не менее, необходимо помнить, что фирме также необходимо самостоятельно формировать предпочтения покупателей, для решения своих задач на рынке.

2. Поставщики – снабжают организацию необходимыми для ее функционирования видами ресурсов, такими как материалы и сырье, оборудование, энергия, капитал, информационные, финансовые, трудовые и другие виды ресурсы. Как правило, выбор того или иного поставщика зависит от предлагаемых им цен на продукцию, ее качества, условий договора, территориального местонахождения поставщика. При наборе сотрудников, руководством организации оценивается их квалификация, качество подготовки и профиль обучения.

3. Конкуренты – физические и юридические лица, имеющие идентичные цели, имеющие стремление обладать теми же ресурсами, желающие занять то же положение на рынке, что и определенная фирма, соперничающие между собой.

Конкурентная среда организации представляет собой совокупность факторов и субъектов рынка, которые оказывают влияние на отношения между потребителями и производителями (продавцами) продукции. Недооценка конкурентов может привести к внушительным потерям и кризису компании.

4. Государство.

Условия осуществления хозяйственной деятельности организацией, размер налогов, которые она должна платить, определяются правовым статусом организации. Законы страны, в которой функционирует фирма, являются обязательными для соблюдения. В против-

ном случае, на организацию могут быть наложены штрафы или даже применены меры в форме полного прекращения ведения бизнеса.

В рыночной экономике государство может оказывать на предприятие и косвенное влияние, например, посредством налоговой системы, и прямое влияние при помощи законодательства и деятельности местных органов государственного управления.

Внешнюю микросреду организации зачастую называют средой задач организации или ее непосредственным деловым окружением, в то время как внутренняя среда организации представляет собой совокупность элементов общей среды, находящейся непосредственно в рамках организации. Факторы внутренней среды организации оказывают самое непосредственное и постоянное влияние на ее деятельность и функционирование.

Выделяют следующие основные элементы внутренней среды организации: финансирование, производство, организация управления, персонал, маркетинг, имидж компании.

1. Финансирование – характеризуется процессами, связанными с системой обеспечения эффективности движения и использования денежных средств в организации.

2. Производство. Сюда входит: объем и структура изготовления продукта, темпы производства, ведение складского хозяйства, уровень запасов сырья и материалов, номенклатура продукции, обслуживание и степень использование оборудования, технологического парка, контроль качества продукции, резервные мощности производства и так далее.

3. Организация управления включает в себя: организационную структуру предприятия, коммуникационные процессы, методы управления, нормы и правила, уровень менеджмента, интересы и способности руководства, распределение ответственности, прав и обязанностей, иерархию подчинения.

4. Персонал. Здесь можно выделить: квалификацию и структуру персонала, продвижение и обучение работников, численность работников, их производительность труда, оценку результатов труда персонала, методы мотивации и стимулирования, текучесть кадров, потребности и интересы работников.

5. Маркетинг – охватывает процессы, связанные с изготовлением и реализацией продукции. Это каналы сбыта и распределения продукции, стратегия его продвижения на рынке, реклама, маркетин-

говый бюджет и программы, система распределения товара и выбор рынков сбыта.

6. Имидж компании включает в себя различные формы создания образа предприятия. Хороший имидж организации, в свою очередь, способствует стимулированию потребптелей к приобретению товаров или услуг данной организации, а также способствует привлечению работннков высокой квалификации.

Внутренняя среда оргаинзации включает в себя совокупность элементов организации и ее ключевых процессов, определяющих возможности и потенциал, которыми организация располагает.

В то же время, проводя анализ влияния факторов виешней макро- и микросреды, можно отметить, что каждый из них способен представлять собой как угрозу, так и новую возможпость для предпрнятий.

Чтобы рассчптать стенень влияния (положительного или отрицательного) факторов среды на жилищную сферу в целом или же на конкретную организацию, намн была разработана модель расчета стенепи влияння факторов среды, с учетом степени их значимостн. Данная модель выглядит следующим образом:

$$I_{совокупный} = I_{усредненный1} \times P^{d}_{усредненный1} \pm$$
$$\pm I_{усредненный2} \times P^{d}_{усредненный2} \pm I_{усредненный m} \times P^{d}_{усредненный m}$$

где: $I_{совокупный}$ – индекс совокупного влияния факторов среды,

$I_{усредненный m}$ – усредненное значение индекса степени влияния фактора среды m,

$P^{d}_{усредненный m}$ - усредненное значение индекса степени проявленности в d году фактора среды m.

Данная модель расчета степени влияния факторов среды позволяет проанализировать ситуацию на рынке, в том числе в жилищной сфере, понять его закономерности и использовать данные, полученные в ходе анализа, для принятия соответствующих управленческих решений. Модель позволяет исследовать рынок жилищного строительства, выявить присущие ему особенности, определить возможности и угрозы.

3. Заключение

Состояние жилищной сферы характеризуется показателями ее основных параметров, которые изменяются под влиянием внешних и внутренних факторов. Поскольку указанные факторы взаимозависимы и взаимосвязаны, их воздействие необходимо рассматривать комплексно. Таким образом, влияние на данные факторы должно осуществляться с помощью комплекса необходимых в той или иной ситуации мер.

Литература

1. Бузырев В. В., Экономика жилищной сферы : Учеб. пособие// Бузырев В. В., Чекалин В. С. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 254 с.

HOUSING SPHERE OF THE RUSSIAN FEDERATION: CLASSIFICATION OF FACTORS OF INFLUENCE

Professor, Doctor of Economic Sciences Igor Fedoseev,
Post-graduate student Olga Vasileva
Saint-Petersburg State University of Economics, Russia

Abstract: Classification of factors influencing the housing sphere with a detailed description of the main factors. Formulated definitions of groups of factors. A model is developed for calculating the extent of the impact of environmental factors, taking into account the degree of their significance.

Keywords: housing sphere, construction, factor, influence.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И РЕНОВАЦИИ ЗАСТРОЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ

Доц., к.э.н. Александр Звонцов
ФГБОУ ВПО Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет „ЛЭТИ" им. В. И. Ульянова (Ленина), Россия

Ключевые слова: реновация, проблемы развития городских территорий.

На определенном этапе своего развития любой крупный мегаполис рано или поздно сталкивается с необходимости реновации уже застроенных территорий. В современной России данная проблема характерна для всех крупных городов, но наиболее остро она проявляется в Москве и Санкт-Петербурге.

В научной литературе под термином «реновация» часто понимается процесс восстановления или замещения выбывшего из строя объекта, агрегата, оборудования или здания путем замены его деталей, починки неисправностей, смены функциональной нагрузки, добавления или улучшения его пространственной конструкции, расширения его границ и т.д. Необходимо подчеркнуть, что в ряде случаев процесс реновации территории предусматривает снос всех располагающихся на ней объектов с последующим строительством новых, часто имеющих иное функциональное назначение.

Механизм, в соответствии с которым проводится процесс реновации, регулируется Градостроительным кодексом России[1] и предусматривает выполнение следующих этапов:

- принятие решения о развитии застроенной территории органом муниципальной власти. Также инициатором подобного решения может выступать и орган государственной власти субъекта Российской Федерации. В тексте решения о развитии застроенной территории указывается ее местоположение, площадь, перечень адресов зданий и сооружений, подлежащих реконструкции и сносу.
- проведение открытого аукциона на проведение работ по реновации, в котором могут принять участие все заинтересованные ком-

[1] Градостроительный кодекс Российской Федерации: текст с изменениями и дополнениями на 2013 год. – М.: Изд-во ЭКСМО, 2013 г.

пании-инвесторы.

- заключение договора с компанией-победителем открытого аукциона о развитии застроенной территории.

- подготовка компанией-победителем проекта планировки застроенной территории в соответствии с градостроительным регламентом (а также местными нормативами градостроительного проектирования) и его последующее утверждение.

- реализация проекта развития застроенной территории.

Несмотря на приведенный выше несложный алгоритм проведения, практическая реализация процесса реновации территорий сталкивается с рядом трудноразрешимых проблем.

Основной из них является разрешение конфликтных ситуаций, возникающих у компании-застройщика с жителями домов, расположенных на территории, попавшей в программу реновации.

Градостроительный кодекс России фактически закрепляет обязанность компании-застройщика по передаче в государственную собственность благоустроенных жилых помещений в целях их последующего предоставления гражданам, проживающим на данных территориях на основании заключенных договоров социального найма. В отношении граждан, являющихся собственниками жилых помещений в аварийных зданиях, Градостроительный кодекс России также предусматривает возможность выкупа, принадлежащей им собственности на основании принятого органом местного самоуправления решения об изъятии путем выкупа жилых помещений в домах, расположенных на застроенной территории.

Например, действующим законом «О жилищной политике Санкт-Петербурга»[2] предусмотрено, что предоставление благоустроенного жилья гражданам, проживающим на территориях, вошедших в программу реновации в Санкт-Петербурге на основании заключенных договоров социального найма осуществляется исходя из норматива 18 кв. м. на одного человека (если совместно проживают двое и более лиц, а на одного проживающего – 33 кв. м. общей площади). При этом на практике неоднократно выявлялись случаи регистрации гражданами своих родственников в целях последующего увеличения получаемой по программе реновации площади благоустроенного жилья и его дальнейшей приватизации. Подобные действия, приво-

[2] Закон Санкт-Петербурга «О жилищной политике Санкт-Петербурга» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: // http://gov.spb.ru/law, свободный. — Загл. с экрана.

дят к возрастанию затрат компания – застройщика. Минимизировать количество возникновения данных ситуации можно, законодательно установив запрет приватизации вновь полученного благоустроенного жилья.

Существенно хуже ситуация складывается в отношении подлежащих переселению граждан, жилье которым принадлежит на праве собственности. Такие лица могут претендовать только на благоустроенное жилье эквивалентной площади (обмен) или получение денежных средств в качестве выкупа принадлежащей им собственности. Отдельно следует отметить, что в ряде случаев стоимость выкупаемой квартиры может не позволить собственнику приобрести равноценное жилье, так как стоимость жилья в новостройках, имеющих высокую степень готовности на практике выше, чем стоимость жилья на вторичном рынке. Отсюда появляется проблема низкой заинтересованности таких собственников в участии программы реновации, решением которой может стать проведение оценки справедливой рыночной стоимости принадлежащего им жилья.

Нужно подчеркнуть, что часто в программу развития застроенных территорий попадают жилые дома, относящиеся к типовым проектам постройки 1958-1970 гг. и имеющие комнаты малого метража, что, в свою очередь, приводит к уменьшению количества комнат, в получаемом гражданами жилье. В большинстве случаев трехкомнатная квартира в так называемой «хрущевке» будет обменена только на двухкомнатную квартиру.

Еще одной проблемой, препятствующей успешному расселению граждан, является высокая вероятность их переселения на другую территорию, в частности, в другой район города. Особенно обостряется ситуация, если под реновацию попадают исторические кварталы, содержащие большое количество коммунальных квартир. Очевидно, что наличие жестких ограничений высотного регламента, присутствие на этих территориях памятников федерального и регионального значения не позволяет гарантировать всем жителям подлежащих расселению домов предоставление благоустроенного жилья в том же районе.

Кроме того, особое внимание при развитии застроенных территорий необходимо уделить созданию современной сопутствующей инфраструктуры, как социальной, так и технологической.

В большинстве случаев в процессе реновации территории на

ней возводятся здания более высокой этажности (если позволяет высотных регламент), чем располагались до этого. Увеличивается количество проживающих людей, а как следствие, возникает потребность в дополнительных парковочных местах и усиливается нагрузка на близлежащие транспортные магистрали. Поэтому важно еще на этапе разработки проекта реновации и его последующего согласования предусмотреть возможность комплексного обновления объектов транспортной инфраструктуры. Отдавать решение этой проблемы на откуп компании-застройщика нельзя, так как он, прежде всего, заинтересован в максимизации величины получаемой от проекта прибыли, а размещение на застроенных территориях новых объектов транспортных коммуникаций будут этому препятствовать, сокращая отводимые под строительство площади.

Увеличение объемов располагаемого на территории жилья так же потребует строительства дополнительных социальных объектов (детских садов, школ, медицинских центров и пр.). В Санкт-Петербурге не один раз возникали ситуации, когда при строительстве новых микрорайонов застройщиками не предусматривалось одновременное строительство школ и детских садов, что в конечном итоге, приводило к возникновению серьезных проблем у приобретших квартиры собственников, с дневным размещением детей. При согласовании проекта реновации территории органы муниципальной власти должны контролировать вопрос создания дополнительных объектов социальной инфраструктуры и не согласовывать проект при их отсутствии.

Особое внимание при проведении процесса реновации нужно уделять сохранению объектов старины и памятников культурного наследия, располагающихся на попадающих в программу развития территориях. В отношении таких объектов необходимо предусмотреть особые варианты проведения реконструкции, позволяющие сохранить их облик и историческую идентичность, при возможном изменении функционального использования.

В завершение следует отметить, что только комплексное решение перечисленных выше проблем, а также высокий уровень открытости и взаимодействия между компаниями-застройщиками, властью и обществом позволят успешно развивать отечественные мегаполисы, не только повышая уровень и качество жизни проживающих в них людей, но и сохраняя историческое и культурное наследие.

PROBLEMS OF DEVELOPMENT AND RENOVATION OF TERRITORIES

Assoc. Prof. Alexander Zvontsov, Ph.D.
Saint Petersburg Electrotechnical University „LETI", Russia

Abstract: The article reviews the main the problems associated with renovation territories Russian megacities.

Keywords: renovation, problems of development of urban territories.

РАЗВИТИЕ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА В СОСТАВЕ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОГО КАДАСТРА

Доц., к.э.н. Ольга Бузу
Технический университет Молдовы

Ключевые слова: оценка недвижимого имущества, адвалорное налогообложение недвижимости, оцененная стоимость, кадастровая стоимость, многофункциональный кадастр.

В Республике Молдова с 2007 года внедряется новая адвалорная (ad valorem – рассчитанная от стоимости) система налогообложения недвижимого имущества, основой которой является оценка недвижимого имущества, выполняемая в целях налогообложения. Эта оценка осуществляется в системе кадастра недвижимого имущества, по единой методологии в соответствии с законодательством страны. Оценка недвижимого имущества для налогообложения в Республике Молдова концептуально начала формироваться в 90-е годы прошлого века одновременно с созданием кадастра недвижимого имущества. В настоящее время достигнуты определенные результаты в области налоговой оценки, но выявились и проблемы методологического и институционального характера. Выявление этих проблем и исследование возможных вариантов их решения являются целью настоящей статьи.

Кадастр недвижимого имущества, создаваемый в Республике Молдова является единой многофункциональной системой государственной регистрации объектов недвижимого имущества и прав на них, а также стоимостной оценки этих объектов[1]. Целью создания кадастра является идентификация, описание, оценка, регистрация недвижимости и прав на нее; защита государственных и частных интересов в правоотношениях, связанных с недвижимостью; создание системы защиты обладателей имущественных прав на объекты недвижимого имущества; создание открытой системы информирования участников рынка недвижимости, органов публичной власти, в том числе налоговых органов.

Сильной стороной многофункционального кадастра является

[1] Закон Республики Молдова №1543 от 25.02.1998 о кадастре недвижимого имущества. В: Monitorul oficial al Republicii Moldova, 1998, nr. 44-46, art. 318.

создание единой базы данных в результате объединения функций кадастра недвижимого имущества и регистрации прав на объекты. При этом достигается сопоставимость данных системы кадастра и системы регистрации. Любые изменения в методологии создания базы данных кадастра не требуют межведомственного согласования, а производятся внутри одной системы. Единство базы данных требует меньших затрат по ее обслуживанию, позволяет экономить рабочее время, трудовые и финансовые ресурсы, связанные с ее созданием, обслуживанием, обновлением и обеспечением ее сохранности.

Существование единой системы кадастра и регистрации прав на недвижимое имущество создает предпосылки для формирования на этой основе и системы налоговой оценки. Развитие оценки недвижимого имущества в целях налогообложения является сферой наибольшего внимания государства, поскольку затрагивает интересы всех владельцев объектов недвижимости, обеспечивает адекватную базу адвалорной системы налогообложения недвижимости, внедряемой в настоящее время в Республике Молдова.

Формирование в системе кадастра недвижимого имущества его экономической составляющей способствует повышению функциональности кадастровой системы в целом. Оценка недвижимого имущества в целях налогообложения использует информационную систему и базу данных кадастра для последующего создания нового слоя данных – технических характеристик объектов недвижимого имущества и их стоимостей.

В соответствии с технологией выполнения работ, оценка недвижимого имущества в целях налогообложения может выполняться только после проведения идентификации объектов недвижимости и их правообладателей, и после обязательной регистрации объектов недвижимого имущества в системе кадастра.

В процессе регистрации объектов недвижимого имущества формируется юридическая часть кадастра, содержащая уникальный кадастровый номер объекта, адрес и назначение объекта,

Для определения институциональных особенностей кадастра недвижимого имущества в стране, автором были исследованы системы организации кадастра, регистра прав и оценки недвижимого имущества в целях налогообложения в странах СНГ, Центральной и

Восточной Европы[2] и сделаны следующие выводы:

- во всех исследуемых странах происходит интегрирование систем кадастра и регистрации прав на недвижимость в единую систему кадастра. Создание такой системы рекомендуется экономической комиссией ООН и подтверждается тенденциями интеграции, характерными для многих стран;
- наличие в стране единой системы кадастра создает предпосылки для формирования на ее основе и системы оценки недвижимого имущества в целях налогообложения;
- наличие многофункционального кадастра служит предпосылкой создания единой базы данных о объектах недвижимого имущества, что способствует экономии всех видов ресурсов, необходимых для создания, обслуживания и дальнейшего развития системы.

Республика Молдова является одной из немногих стран, где создана единая система многофункционального кадастра. Нами исследована взаимосвязь юридической и экономической составляющих кадастра недвижимого имущества, рассмотрены возникающие при этом информационные потоки, выполнен анализ результатов внедрения новой системы оценки. Оценка в целях налогообложения выполняется поэтапно, по видам объектов недвижимого имущества. В настоящее время остаются неоцененными для вышеуказанных целей индивидуальные жилые дома с приусадебными участками в селах, земли сельскохозяйственного назначения, объекты специального назначения и объекты, принадлежащие органам центрального и местного публичного управления.

Автором был выполнен анализ особенностей оценки недвижимого имущества в целях налогообложения в системе кадастра, ее преимущества и недостатки, связанные с институциональной организацией (табл.1.).

В процессе исследования автором были выявлены и систематизированы проблемы институционального, организационного, финансового характера, повлиявшие на сроки завершения создания единой системы кадастра. Ряд обстоятельств помешали завершению в намеченные сроки Программы создания кадастра:

- возникновение новых приоритетов в развитии страны;
- длительный период создания кадастра, что привело к воспри-

[2] Бузу О.В. Стоимостная оценка недвижимого имущества: теория, реальность, перспективы: (монография). Кишинэу: Tehnica-Info, 2012. 274 p., ISBN 978-9975-63-338-3.

ятию этого процесса как обычного, рутинного вида работ;

• необходимость финансирования в течении длительного времени работ по созданию кадастра стала вызывать негативное отношение к нему государственных лиц, от которых зависело принятие соответствующих решений;

• в условиях постоянного дефицита средств государственного бюджета чиновники высокого ранга не видели в создании кадастра экономической отдачи, а социальные и экономические эффекты считали делом весьма отдаленной перспективы.

Таблица 1

Преимущества и недостатки новой системы налоговой оценки недвижимого имущества

Преимущества	Недостатки
Неразрывная связь с кадастром, первичность создания кадастра	Влечет за собой невозможность выполнить оценку объектов, незарегистрированных в кадастре
Высокая достоверность результатов оценки, благодаря достоверности исходных данных об объектах и их правообладателях	Достоверность исходных данных относительна: 1. не проводится мониторинг объектов недвижимости; 2. излишне либеральное законодательство не обязывает экономических агентов регистрировать принадлежащее им имущество; 3. большой объем незаконного строительства
Оптимальная институциональная организация – сочетание в одной системе кадастровых работ, работ по регистрации и оценке, уникальная база данных	Многократно усиливаются неточности и ошибки в исходных данных, которые проявляются, как правило, на этапе налогообложения недвижимого имущества
Экономия финансовых ресурсов по сравнению с индивидуальной оценкой	Отсутствие адекватного механизма финансирования. Финансирование только за счет госбюджета, хотя выгоды получают местные бюджет
Возможность выполнять оценку большого количества объектов в сжатые сроки	Затягивание выполнения кадастровых работ не позволяет воспользоваться этим преимуществом налоговой оценки
Возможность объективного анализа рынка	Анализ выполняется эпизодически; не создана единая базы данных о сделках; в договорах купли-продажи часто не указываются реальные цены

Стоимость, оцененная для налогообложения по на дату оценки соответствует рыночной с погрешностью до 10-15%.	Результаты оценки устаревают, переоценка не проводится (не принято политическое решение, не утверждены нормативные документы о переоценке в целях налогообложения)

***Источник**: разработана автором*

Перечисленные выше причины задержали развитие кадастра в Республике Молдова как минимум на 7 лет, так как в период 2003 – 2010 гг. работы по первичной массовой регистрации не финансировались. Развитие кадастра осуществлялось только по пути спорадической (селективной) регистрации, проводившейся по обращению граждан и экономических агентов. Но даже при этом кадастр недвижимого имущества Республики Молдова является одной из лучших кадастровых систем в странах СНГ и одной из наиболее передовых систем кадастра в Европе. Согласно данным Всемирного Банка, среди 183 стран Молдова в период 2009 – 2011 гг. постоянно занимала 18-19 место в области регистрации недвижимого имущества. В 2012 году в области регистрации собственности республика заняла 16 место. Для сравнения: соседние страны в этой области занимают: Российская Федерация – 46, Румыния – 72, Украина – 149 место. Вместе с тем, не все резервы системы многофункционального кадастра в Республике Молдова эффективно используются. Страны, в которых созданы подобные системы кадастра, занимают более высокие места в рейтинге исследования «Doing Business 2012»: Республика Беларусь — 3, Литва – 5, Армения – 8 место[3] .

Оценка недвижимого имущества в целях налогообложения является критерием качества кадастровых данных (подразумевая под ними наиболее полную систему данных обо всех объектах недвижимого имущества и их правообладателях). В процессе налогообложения объектов недвижимого имущества возникает обратная связь с обладателями имущественных прав на объекты, в результате чего качество исходной информации, необходимой для оценки и ведения кадастра, существенно улучшается. На этом этапе выявляются любые неточности, связанные с отражением графических, технических и правовых данных об объектах недвижимости в системе

[3] Doing Business 2012, http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2012.

многоцелевого кадастра.

Оценка недвижимого имущества в целях налогообложения в составе кадастра недвижимого имущества формирует единую систему многофункционального кадастра, создавая *синергический эффект расширения* (рис. 1.). Этот эффект является результатом объединения возможностей юридической и экономической составляющих кадастра. Проблема использования ресурсов каждой из подсистем кадастра является актуальной не первый год. Когда система оценки находилась на начальном этапе своего развития (разработка методологии, создание нормативной и правовой среды, обучение специалистов), она использовала ресурсы кадастра недвижимого имущества, необходимые для ее развития. Со временем, по мере укрепления системы оценки, она становится источником пополнения необходимых ресурсов (финансовых, информационных) для кадастра недвижимого имущества. Таким образом, у каждой из интегрирующихся систем появляется возможность использовать ресурсы другой системы.

Синергия связанности, по нашему мнению, проявляется при взаимодействии системы оценки в целях налогообложения с фискальным кадастром. В этом случае в результате объединения информации кадастра, данных об оцененной стоимости объектов недвижимого имущества и информации фискального кадастра возникает качественно новый ресурс – информация об объектах и субъектах налогообложения и сумме их налоговых обязательств.

Являясь составной частью земельно-информационной системы, оценка недвижимости служит не только цели установления адекватной базы налогообложения недвижимого имущества, но и в значительной степени способствует повышению качества кадастровых данных и данных о регистрации имущественных прав на объекты недвижимого имущества. По замечанию известного перуанского ученого Эрнандо де Сото, «капитал возникает благодаря его отражению в записях о праве собственности, о залоге, в тексте контрактов и в прочих подобного рода бумагах, фиксирующих социально и экономически наиболее полезные характеристики отношений активов в противоположность зримым качествам самих вещей. Именно на этой стадии происходит описание и регистрация потенциальной ценности активов»[4]. Таким образом, регистрационная запись о праве собствен-

[4] Де Сото Э. Загадка капитала: почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. Москва: ЗАО «Олимп-бизнесс», 2001, с. 56.

ности на объект недвижимости отображает социально и экономически значимые свойства объекта (способность быть полезным для обеспечения кредита, возмещать требования кредиторов, быть носителем права сервитута и т.п.).

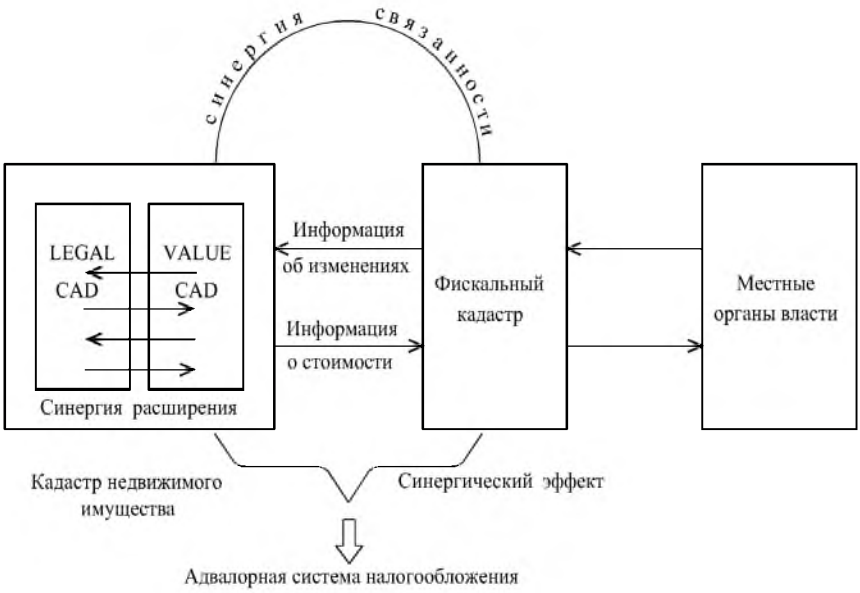


Рис. 1. Синергические связи кадастра недвижимого имущества и фискального кадастра

Источник: *разработан автором*

Синергическая эффективность представляет собой системную сумму частных эффективностей (экономической, социальной, региональной и т.п.). Синергическую эффективность ($e_{син}$) можно определить как нелинейное приращение результата функционирования хозяйственной системы вследствие согласоваиного действия разнородных элементов по формуле 1.

$$e_{син} = Э_{син} : З_{реализ}, \quad (1)$$

где $Э_{син}$ – синергический эффект;

$З_{реализ}$ – затраты, связанные с достижением эффекта.

Экономический эффект, связанный с совершенствованием оценки недвижимости в составе кадастра недвижимого имущества, возникает в результате совместного действия нескольких систем (систе-

мы кадастра, регистрации, систематизации данных, оценки в целях налогообложения). Он является, таким образом, синергическим эффектом и выражается увеличением поступлений от уплаты налога на недвижимое имущество в бюджеты местных органов публичного управления.

Эффективность совершенствования оценки для налогообложения является показателем, характеризующим результативность функционирования всех подсистем многофункционального кадастра. Представляется наиболее правильным определять экономическую эффективность оценки недвижимого имущества для налогообложения с учетом всех затрат, связанных с созданием многоцелевого кадастра недвижимого имущества и фискального кадастра. Определенный смысл имеет расчет частных показателей эффективности: *эффективности кадастровой системы; эффективности фискального кадастра; эффективности новой системы оценки недвижимого имущества в целях налогообложения*. Необходимо также учесть, что в Республике Молдова оценка и налогообложение недвижимого имущества выполняются поэтапно, по видам объектов. В связи с этим представляется также важным определять эффективность оценки недвижимости для налогообложения по видам объектов недвижимого имущества. Такие расчеты могут потребоваться для определения эффективности налоговой политики, для принятия решений об установлении конкретных ставок налога на недвижимое имущество в разных населенных пунктах. Формула расчета эффективности оценки недвижимого имущества для налогообложения ($e_{он}$) имеет следующий вид:

$$e_{он} = \Delta Д : (З_{кад} + З_{рег} + З_{оц} + З_{фиск}) , \qquad (2)$$

где: $\Delta Д$ – увеличение доходов местных бюджетов от перехода к адвалорной системе налогообложения недвижимого имущества;

$З_{кад}$ – затраты на проведение кадастровых работ;

$З_{рег}$ – затраты на массовую первичную регистрацию объектов недвижимости;

$З_{оц}$ – затраты на выполнение оценки для налогообложения;

$З_{фиск}$ – затраты на создание фискального кадастра.

Необходимо обратить внимание также на роль фактора времени в определении экономической эффективности совершенствования налоговой оценки. Затраты на проведение графических работ, сбор данных об объектах недвижимости, регистрацию этих объектов и

их последующую оценку являются разновременными, осуществляемыми в течение всего периода проведения работ по оценке в целях налогообложения. Этот период может быть достаточно длительным и составлять, в зависимости от графика финансирования кадастровых и оценочных работ, от 7 до 12 лет. Поэтому при определении суммы общих затрат необходнмо приведение разновременных затрат к одному моменту времени, для которого определяется показатель эффектнвности. Синергическая эффективность оценки недвижимого имущества в целях иалогообложения (e_{sin}) характеризует результативность функционирования кадастра недвижимого имущества и фнскального кадастра и определяется по формуле:

$$e_{sin} = \Delta Д : (\sum_{i=1}^{m} З_{кад} \cdot K_i + \sum_{j=1}^{n} З_{рег} \cdot K_j + \sum_{k=1}^{o} З_{оц} \cdot K_k + \sum_{l=1}^{p} З_{фк} \cdot K_l), \quad (3)$$

где: $\sum_{i=1}^{m} З_{кад} \cdot K_i$, $\sum_{j=1}^{n} З_{рег} \cdot K_j$, $\sum_{k=1}^{o} З_{оц} \cdot K_k$, $\sum_{l=1}^{p} З_{фк} \cdot K_l$ – суммы накопленных затрат на выполнение кадастровых работ, регистрацню объектов недвижимого имущества, проведеиие оценки и создание фискального кадастра соответственно;

K_i, K_j, K_k, K_l – коэффициенты накопления для периодов времени *m, n, o, p*, в течение которого проводились кадастровые работы, регистрация, оценка, создание фискального кадастра соответственно.

Коэффициент накопления (*K*), позволяющий перевести денежные потоки предыдущих периодов в их современную стоимость на момент определения эффективности, определяется по формуле:

$$K = (1 + r)^i \quad (4)$$

где *r* – ставка накопления.

При расчете экономической эффективности внедрения новой системы оценки недвижимого имущества автор предлагает рассчитывать следующие показатели:

• *абсолютную эффективность,* отражающую отношение накопленных к моменту определения эффективности, доходов местных бюджетов за весь период налогообложения по новой системе к общей сумме накопленных затрат на осуществление всех видов работ, необходимых для перехода к новой системе налогообложения недвижимости;

• *эффективность конкретного вида затрат* – отношение накопленных к моменту определения эффективности доходов местных бюджетов за весь период налогообложения по новой системе к общей сумме накопленных затрат на осуществление конкретного вида работ;

• *годовую эффективность* – отношение прироста годовых доходов местных бюджетов, вызванного переходом к новой системе налогообложения, к годовым затратам по выполнению всех видов работ, обеспечивающих внедрение новой системы налогообложения.

Новая система налогообложения недвижимого имущества начала внедряться в Молдове с 2007 года, когда адвалорную систему налогообложения стали применять для объектов жилой недвижимости в городах: квартир, других жилых помещений, индивидуальных жилых домов с приусадебными земельными участками, свободных земельных участков в городах, предназначенных для строительства жилья.

В 2010 году новая система адвалорного налогообложения стала применяться и для коммерческих и промышленных объектов, дачных участков и гаражей в гаражно-строительных кооперативах. Анализ обобщенных данных по уплате налога на недвижимое имущество экономическими агентами, показывает, что только за счет адвалорного налогообложения коммерческой и промышленной недвижимости ежегодные доходы местных бюджетов увеличились примерно на 22 – 28 млн. леев. Рыночная стоимость этих объектов намного превышает остаточную восстановительную стоимость зданий и сооружений. Налог, уплачиваемый от рыночной стоимости земли, значительно выше сумм земельного налога, рассчитываемого по площади участка. Таким образом, идея о том, что «на городской земле обычно выращивают налоги»[5], становится весьма актуальной для республики.

Эффективность налогообложения объектов жилой недвижимости по новой системе налогообложения определена нами по состоянию на конец 2012 года. При этом учитывались разновременные затраты на создание кадастра недвижимого имущества, выполнение работ по оценке объектов жилья, создание и содержание фискального кадастра, выполнение оценки новых объектов жилья, появившихся в период после проведения массовой оценки этого вида объектов недвижимого имущества. Общая сумма доходов, полученных

[5] О'Салливан А. Экономика города. 4-е изд., Москва: ИНФРА-М, 2002, с. 491.

местными бюджетами в связи с налогообложением объектов жилой недвижимости по ее оцененной стоимости, с учетом изменения стоимости денег во времени, составила в 2012 году 98 958 тысяч леев. Общая сумма всех затрат, связанных с внедрением новой системы налогообложения объектов жилья, составила 66 262, 98 тыс. леев. Эффективность налогообложения объектов жилья по новой системе в 2012 году составила 149%.

Эффективность налогообложения объектов коммерческого и промышленного назначения по их оцененной стоимости составила в 2012 году 124%. За период 2010 – 2012 гг. доходы местных бюджетов от уплаты налога на недвижимое имущество экономических агентов увеличились на 109 343 тыс. леев (с учетом фактора времени), а приведенные затраты на выполнение всех видов работ, вызвавших этот эффект, составили 88 391 тыс. леев.

Абсолютная эффективность, отражающая отношение накопленного к концу 2012 года прироста доходов местных бюджетов за весь период налогообложения по новой системе к общей сумме накопленных затрат на осуществление всех видов работ, необходимых для перехода к новой системе налогообложения недвижимости, составляет 119%.

Таким образом, эффективность новой системы налогообложения применительно к оцененным объектам недвижимого имущества очевидна. Рассчитанные выше показатели синергической эффективности убедительно доказывают необходимость продолжения работ по созданию кадастра недвижимого имущества и по завершению оценки недвижимого имущества в целях налогообложения. Проведение переоценки недвижимого имущества будет способствовать повышению эффективности адвалорной системы налогообложения недвижимого имущества в республике.

В заключении можно сделать следующие выводы и обобщения:

1. В Республике Молдова создана новая система оценки недвижимого имущества в целях налогообложения.

2. Институционально эта система развивается совместно с кадастром недвижимого имущества.

3. Сформировавшаяся институциональная структура оценки в составе многофункционального кадастра имеет неоспоримые преимущества организационного, технологического, экономического характера. Однако при этом многократно увеличивается влияние

субъективных факторов на качество системы.

4. Внедрение новой системы оценки сопряжено с рядом проблем, среди которых наиболее значительная – отставание работ по регистрации объектов недвижимого имущества от работ по оценке, что вызывает необходимость технологических простоев оценщиков.

5. Замедление темпов выполнения Программы по внедрению новой системы оценки для налогообложения вызывает ряд проблем экономического и социального характера: устаревание результатов оценки, необходимость актуализации данных кадастра, углубление противоречий, связанных с нарушением принципа справедливого распределения налогового бремени, недополучение налоговых доходов местными бюджетами.

6. Совместное функционирование кадастра недвижимого имущества и фискального кадастра в процессе внедрения новой системы налогообложения недвижимого имущества приводит к появлению синергического эффекта, многократно усиливающего действие каждой из структур, составляющих эту систему.

DEVELOPMENT OF REAL PROPERTY VALUATION IN THE MULTI-PURPOSE CADASTRE SYSTEM

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

Abstract: Article focuses on the co-operation and conflicts between the real property cadastre, property registration and real property valuation within the multi-purpose cadastre.

Keywords: real property valuation, ad valorem property taxation, assessed value, cadastre value, multi-purpose cadastre.

ВЪЗМОЖНОСТ ЗА СЪЗДАВАНЕ НА КЛЪСТЕР „ФАСИЛИТИ МЕНИДЖМЪНТ" В БЪЛГАРИЯ

Доц. д-р Георги Забунов, ас. Надя Гилина
Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: институция, институционалните условия, формални и неформални институции, подход "средство – цел".

I. ВЪВЕДЕНИЕ

Според Доклада за глобалния индекс на конкурентоспособност за 2012 – 2013 г. на Световния икономически форум, България се намира на 62 място по конкурентоспособност от 144 държави. В същото време, по оценка на състоянието на институциите, страната ни е едва на 108 място, а по степен на развитие на клъстерите – на 87. Тези числа са индикатор за важността на състоянието на институциите и клъстерите за общото равнище на конкурентоспособност на икономиката.

Целта на настоящата работа е от позицията институционалната теория, да се изследва чрез анализ на институционалните условия възможността за създаването и устойчиво функциониране на клъстер в областта на фасилити мениджмънта в България. Търси се методика, която може да определи ключовите фактори за възникването и развитието на такъв клъстер. Тези процеси традиционно се разглеждат като системи от еволюиращи структури, които реагират на промени в заобикалящата среда, но механизмите на реакциите им се определят от вътрешни за системите процеси. Очертаването на заобикалящата среда, на техните компоненти, елементи и структура се извършва от гледна точка на съвременната институционална теория.

II. ОБЕКТ НА ИЗСЛЕДВАНЕ

Фасилити мениджмънтът е сравнително нов бизнес за България и няма изразени закономерности в пространственото му разположение – няма основание да се разглежда като териториално обособен клъстер. Концентрация на фирми от бранша се наблюдават в големите градове на страната и около някои особени производства (енергетика, медодобив и др.). За територията на България Българската фа-

силити мениджмънт асоциация (БГФМА) е единствената, която под формата на професионална организация осъществява своята дейност в тази област. Тя е учредена на 29.05.2008 год. от 17 компании, които пряко или косвено са свързани с фасилити мениджмънта. Сред тях има както компании, чиято основна дейност е фасилити мениджмънт, така и компании-доставчици на услуги и компании, които имат големи отдели по фасилити мениджмънт. Към момента в БГФМА членуват 41 организации. Между тях освен професионални компании и физически лица, членове са и организации от сферата на образованието – УНСС, организации в сферата та търговията с недвижими имоти – Национално сдружение на недвижимите имоти (НСНИ), което обединява агенциите за недвижими имоти в България, браншовата асоциация на Българска асоциация на фирмите за хигиена на вентилационни и климатични инсталации.

Това дава основание да се изследва възможността за създаване на клъстер в бранша на фасилити мениджмънта и да се очертаят основните проблеми за законовата регламентация на формите за взаимодействие в клъстера. Налага се и да се потърсят подходи за анализ на институционалната среда, в която би функционирал подобен клъстер, и то от гледна точка на съвременната институционална теория.

III. ТЕОРЕТИЧНИ ПРЕДПОСТАВКИ

В този контекст понятието „институция" е заимствано от икономистите от социалните науки, в частност от социологията, политическата философия и социалната психология. В икономическата теория за първи път понятието „институция" е включено в анализа на Торстейн Веблен.

Институция е общ, разпространен начин на мислене (стереотип на мислене) за взаимоотношенията общество - индивид и за изпълнението на техните функции. Тя изгражда система на обществен живот, състояща се от набор дейности - в определено време или във всеки един момент от развитието на всяко общество. От психологическа гледна точка институцията може да се опише като преобладаващата духовна позиция (нагласа), или като общо разбиране за начина на живот в общността[1].

Друг основоположник на институционализма, Джон Комънс,

[1] Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984. С. 201-202.

определя институцията като колективно действие по контрола, освобождаването и разширяването на индивидуалните действия. Според Уесли Мичел институция се наричат господстващите, и във висша степен стандартизирани, обществени навици.

В рамките на съвременния институционализъм най-разпространена се явява трактовката за институция на Дъглас Норт:

Институция – това са правилата, механизмите, обезпечаващи тяхното изпълнение и нормите на поведение, които структурират повтарящите се взаимодействия между индивидите[2]. Тази съвкупност от правила, механизми за тяхното принудително осъществяване и контрол върху тяхното спазване изгражда схеми или матрици на поведение на индивидите съставлява институцията.

Понятието „институция" и „организация" са взаимосвързани. Според Дъглас Норт институциите са правилата на играта, а организациите – това са играчите. В своята дейност организациите се ръководят от правилата на играта, но могат, в някаква степен, и да влияят върху тях. Въпреки това, целта им е да спечелят играта, а не да я регулират.

В съответствие с институционалната теория правилата (формални и неформални) са вид норми, съзнателно въведени ограничения, които се следват, могат да се следват или да бъдат последвани от големи групи от хора или както ги нар. Т. Веблен "стереотипи на мислене" (habit of thought)[3]. Това са общопризнати и защитени предписания, които забраняват или разрешават определен вид дейност на един индивид (или група от индивиди) при взаимодействието им с други индивиди или групи. Правилата, изграждащи институциите, имат смисъл само тогава, когато те се приемат от повече от един индивид. От тази гледна точка всяка институция е набор от определени правила, но не всяко правило е институция.

Според Елинор Остром[4], правилата определят какви действия или ситуации за участниците (организации или индивиди) се явяват

---

[2] Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // Тезис. Т.1. Вып.2. М., 1993. С.73.

[3] Veblen T. The Preconception of Economic Sience. – I-III. In: Veblen T. The Place of Sience in Modern Civilization and Other Essays. – N.Y.: Russel and Russel, 1961. - P. 143, 157.

[4] Остром Э. Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности. — М.: Мысль, ИРИСЭН, 2011; ISBN 978-5-91066-045-2. (Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action, 1990); с. 86-89.

необходими, забранени или разрешени.

Правилата включват:

- Възможните роли на участниците;
- Позицията на участниците и редът на тяхното йерархично изменение;
- Действията, който участниците могат, длъжни са или не са длъжни да предприемат;
- Резултатите, които могат, длъжни са или не са длъжни да постигнат.

Правилата задават рамката, в която участниците правят избора, а не постановяват и не налагат избора. Правилата задават:

- Набора от роли и числеността на агентите, които могат да изпълняват определена роля;
- Технологията на избора сред участниците кандидати за една или друга роля и смяната на позициите;
- Резултата и разходите за алтернативите;
- Набора от достъпни стратегии за участниците в определена роля при взаимодействието с другите участници;
- Функцията на вземане на решение за всяка ситуация;
- Разрешените канали и форми на комуникация между участниците, които изпълняват една или друга роля.

Чрез набора от правила може да се направи класификация на институциите в три насоки: от гледна точка на задължението за спазване на правилата – формални (официални) и неформални (неофициалните); от гледна точка на йерархията и от гледна точка на различните аспекти на обществено развитие – икономически, политически, правни и социални[5].

Неформалните (неофициалните) институции са неписаните обичаи, традиции и стереотипи на поведение. Такива са, напр., принципите на деловата и професионална етика, религиозните заповеди и обичаи или идеологическите постановки. Съхранението на неформалните институции е свързано с културата, която, от гледна точка на нашия анализ, може да се разглежда като набор от ценности и норми, определящи поведението на индивида. Към преимуществата на неформалните институции може да се отнесат: първо, възможността за адаптация към променящите се условия, предпочетени вътре в общността и други екзогенни или ендогенни изменения; второ, възмож-

[5] Колев, Цв., Основи на общата теория на стопанството, ЕИКУ, П., 2011.

ността за предприемането на различни санкции във всеки конкретен случай.

Недостатъците на неформалните институции се състоят в това, че често се характеризират с нееднозначната трактовка на правилата, понижаване на ефективността на санкциите, възникване на дискриминационни правила.

Формалните институции се явяват писаните закони. Основното отличие на формалните от неформалните институции се заключва в степента на тяхното проявление. Тази степен на проявление при формалните правила се свързва с техния писмен характер и наличието на специалисти, занимаващи се с контрол на действието им. Значението им се подсилва от факта, че са средство за обобщение и фиксация на огромно многообразие от конкретни правила. Съподчинеността (субординацията) на правилата се изразява чрез йерархията на нормативните актове, приемани от органите на изпълнителната власт. На тази основа законът определя принципите и стратегиите на поведение, а подзаконовите актове конкретизират тези принципи в механизъм на действие. Общото правило за формалните правила е, че нормите от по-нисък порядък уточняват и разкриват съдържанието на нормите от по-висок порядък.

Преимуществата на формалните правила са: първо, формализацията на правилата позволява да се разшири тяхната нормативна функция. Това дава възможност на индивидите да намалят разходите за информация, прави понятни санкциите за нарушаване на тези правила, отстранява съдържащите се в тях противоречия; второ, формалните правила могат да противодействат на дискриминацията; трето, формалните правила предоставят механизъм за справяне с тези индивиди, които като членове на обществото извличат определени изгоди, но отказват да понесат разходите, свързани с тях.

Класификацията от гледна точка на йерархията, или взаимодействието индивид - институция може да бъде построено на основата на тристепенната схема на анализ, предложена от Оливър Уилямсън. На първо равнище е взаимодействието на индивидите. На второ – институциите от различен тип, които представляват институционални съглашения. На трето равнище са тези, които формират институционалната среда[6].

В съответствие с терминологията, предложена от Д. Норт инсти-

[6] http://portal.agun.kz/e-books/content/lN8GxS9yXZch6dxMUbPm/pages/Tema2.6.htm.

туционалното съглашение е договореност между индивид и/ или група индивиди, или стопански единици. Тази договореност определя начините (пътищата) за кооперирание и конкуренция. Институционалната среда представлява съвкупност от основополагащи социални, политически, юридически и икономически правила, определящи рамката на човешкото поведение и институционалните съглашения. Компоненти на институционалната среда са правилата на обществения живот, функционирането на политическата сфера, базовите правни норми като конституция, кодекси, закони и т.н.

За настоящото изследване интерес представляват връзките между първото и второ равнище на взаимодействие. Въздействията са двупосочни и показват:

първо, въздействието на индивида върху институционалните съглашения. Доколкото институционалните съглашения по определение представляват доброволни договорености, предпочитания и интереси на индивидите, то последните играят решаваща роля във възникването (създаването) на институционалните съглашения. Този процес, разбира се, протича в рамките на определена институционална среда. В зависимост от това какви поведенски предпоставки възприема стопанският агент, наблюдаваните институционални съглашения ще се различават;

второ, влияние на институционалните съглашение едно на друго. Съдържанието на този тип взаимодействие е много разнообразно: поведението на различните организации влияе на характера и типа на пазара - пазарната структура.

трето, влияние на институционалните съглашения върху индивидуалното поведение. Въпреки че институционалните съглашения се сключват от стопанските агенти доброволно, непредвидени обстоятелства могат да променят ситуацията и вече взето решение е възможно да се окаже неизгодно за индивида. Това може да доведе до загуби за другата страна, превишаваща изгодата от първоначалното споразумение. В такива случаи съществува механизъм за принуждаване към изпълнение на съглашението и предотвратяване възникването на неоправдани социални загуби.

В рамките на институционалната среда може да се разграничат надконституциони, конституционни и стопански правила, както предлага Дъглас Норт.

Всички компоненти на институционалната среда представляват

правила, определящи реда и съдържат „нискостоящи" правила. Подобни „метаправила" могат да имат както формален, така и неформален характер. Общите и трудно изменяни неформални правила, които имат дълбоки исторически корени в живота на различните народи, преобладаващите стереотипи на поведение, религиозните вярвания и културните особености, които най-често дори не се осъзнават от индивидите, се наричат *надконституционни*. Те определят йерархията на ценностите, споделяни от обществото като цяло, отношението към властта, психологическата нагласа към сътрудничество или конфронтация, към социален статус и др.

Конституционните правила изпълняват две съществени функции. На първо място, те установяват йерархическата структура на държавата и, на второ, определят правилата за взимане на решение по формирането на държавните органи на властта. Конституционните правила могат да имат както формален, така и неформален характер.

Стопански се наричат правилата, непосредствено определящи формите на организация на стопанската дейност. Това са общите рамки, в които стопанските агенти формират институционални съглашения и вземат решения за използване на ресурсите, т.е., кооперират се един с друг или встъпват в конкурентни отношения. В основата на стопанските правила стоят правата на собственост и отговорността.

IV. ПРЕДЛАГАНА МЕТОДОЛОГИЯ

За изследване на възприятията на работещите в бранша по отношение на наложилите се и спазвани в този бранш правила предлагаме подхода "Средства – цел" с използване на стълбична методология (като качествени) и семантичен диференциал с последващ факторен анализ или многомерно скалиране (като количествени измерители за качествени характеристики). С помощта на подхода "Средство – цел" се определят т.нар. разграничителни понятия. Те после залягат в семантичен диференциал, с помощта на който се изследва по-голяма група хора. Резултатите от семантичния диференциал се обработват с факторен анализ. Идеята е, че разграничителните понятия са проявление на по-дълбоки възприятия, които не се комуникират пряко. След като тези по-дълбоки възприятия се изтълкуват, те могат да се сравнят с резултатите от подхода "Средство – цел" и да се коригират крайните резултати. Така, ако с помощта на две различни извадки и

два различни метода, се стигне до един и същ краен резултат, доверието в получените крайни резултати нараства.

Често за събиране на първоначална информация се използват дискусии във фокусни групи, но в случая по-удачни биха били дълбочинни интервюта с ограничен брой респонденти. В специализираната литература срещу резултатите от дискусиите във фокус-групите се изтъкват много аргументи, които тук няма да бъдат разглеждани. Веригите "Средства-цел" служат за извличане на правила (на различно равнище на абстракция) и ги свързват с индивидуалните възприятия на анкетираните. Последователността е както следва: конкретни атрибути, абстрактни атрибути, функционални последствия (ползи), психо-социални последствия (ползи), инструментални ценности, терминални ценности. Показва се връзката между изявените предпочитания към ясно определими свойства на избираните обекти и съществени характеристики на анкетираните. Като основа на анализ на най-високо равнище могат да се използват ценностите на Рокийч. Той ги подразделя на инструментални и терминални (крайни)[7]. Инструменталните са предпочитани дейности, а терминалните – крайни състояния на битието. В случая понятието "дейност" се употребява в смисъла, използван от Московската психологическа школа – система от действия, насочени към удовлетворяване на определена потребност[8]. Това позволява в методиката да се въведе едно съществено изменение. Вместо ценностите, използвани от Рокийч, които до сега не са адаптирани за българска социо-културна среда и не са използвани за анализ на отношение към правила, да се използват ценностите на Шварц[9]. Те са разработени като набор с универсален характер – ценностите са противоположни двойки, всяка от които е застъпена по различен начин в различните култури. Поради това не е необходимо ценностният набор да се адаптира за различни социо-културни среди. Така веригата "средство-цел" се модифицира във вида: конкретни и абстрактни атрибути на правилата, функционални и психо-социални последствия, дейности, ценности по Шварц. Веригите "средство-цел" се построяват с помощта на стълбичната методоло-

[7] Rokeach, M. The Nature of Human Values, New York: Free Press, 1973.

[8] Леонтьев, А. Н., Категория деятельности в современной психологии, Вопр. психологии, № 3, 1979.

[9] Schwartz, S.H. Beyond individualism/collectivism: New dimensions of values. Individualism and Collectivism: Theory Application and Methods. U. Kim, H.C. Triandis, C. Kagitcibasi, S.C. Choi and G. Yoon, Newbury Park, CA: Sage, 1994.

гия. След провеждането на интервютата анализът протича в четири фази: контент анализ и кодиране на данните, извличане на матрицата с неявните връзки (Implication matrix), конструиране на йерархични ценностни карти (Hierarchical Value Maps – HVM) и заключителен анализ[10]. Матрицата с неявните връзки отразява в колко от изследваните случаи по веригата "средство-цел" от дадено понятие следва друго. Йерархичните ценностни карти графично отразяват най-често повтарящите се връзки в изследваната група.

На следващия етап от построените вериги "Средство-цел" се извличат разграничителните понятия, т.е. тези, с помощта на които изследваните лица отграничават едно правило от друго. Те, от своя страна, залягат в основата на семантичен диференциал. С този инструмент се изследват нова група потребители – със сходни характеристики, но различни от участвалите в първите етапи. Използва се факторен анализ. Според изискванията на метода на първия етап могат да се интервюират десет експерти, а на втория – 45 – 55 работещи в бранша с различни характеристики.

V. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Комбинирането на адекватна теория с подходящи качествени и количествени измерители е предпоставка за извличане от възприятията на респондентите правилата, които в най-голяма степен влияят върху действията им, а особено – при вземането на решения. Това би позволило да се конструира модел на наложилите се в бранша правила с всички връзки на взаимодействие и йерархично подчинение между тях. От своя страна, това дава възможност за очертаване на институциите на различни равнища от позицията на съвременната институционална теория.

[10] Reynolds, T., and Whitlark, D. Applying laddering data to communications strategy and advertising practice, Journal of Advertising Research, 35 (July/August), 1995.

POSSIBILITY OF CREATING A CLUSTER „FACILITY MANAGEMENT" IN BULGARIA

Assoc. Prof. Georgy Zabunov, Ph.D., Assist. Prof. Nadya Gilina
University of.National and World Economy – Sofia

Abstract: The aim of the present paper is to propose an approach for analyzing the institutional conditions for the possibility of creating a cluster „Facility management" in Bulgaria from the viewpoint of modern institutional theory. It strives to find a methodology, which can determine the key factors in cluster development. Clusters are traditionally regarded as evolving structures, which react to changes in the environment, but the mechanisms of their reactions are determined by processes internal for the systems.

Keywords: institution, institutional conditions, formal and informal institutions, approach „means and change".

АКТУАЛНИ ПРОБЛЕМИ НА УПРАВЛЕНИЕТО НА ЖИЛИЩНИ ИМОТИ В БЪЛГАРИЯ

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

Ключови думи: управление, жилищни сгради, етажна собственост, фасилити мениджмънт, жилищна политика.

Проблемите на управлението на жилищните имоти са особено актуални в началото на XXI век както в световен мащаб така и у нас. Тази актуалност се потвърждава от икономическите процеси, които протичат в световната икономика от периодичните икономически, финансови и енергийни кризи и постоянно увеличаващите се енергийни разходи при експлоатацията на жилищата.

В Закона за устройството на територията е посочено, че жилището е съвкупност от помещения, покрити и/или открити пространства, обединени функционално и пространствено в едно цяло за задоволяване на жилищни нужди, а жилищна сграда е тази сграда, която е предназначена за постоянно обитаване и се състои от едно или повече жилища, които заемат най-малко 60 % от нейната разгъната застроена площ.

Жилището е пресечна точка на важен обществен, политически, икономически и социален интерес. Поради този факт процесите свързани с устройството на урбанизираните територии, планирането, финансирането, създаването и експлоатацията на жилищната са важен обект на държавната политика и държавна регулация.

Въз основа на положителния европейски опит в България през 20-30 години на миналия век в големите градове като София, Варна, Русе, Пловдив и др. се създават първите жилищни кооперации – многоетажни жилищни сгради от апартаментен тип с много собственици. Тези кооперации възникват в резултат на съвместни усилия на инвеститори обединили се за обща цел. Използването на тези жилищни сгради е регулирано от сравнително добри за времето си закони, разработени по западно европейски образец (Закон за етажната собственост от 15.02.1933 г.; Наредба – закон за етажната собственост от 05.11.1935 г. и др.).

През периода на планова икономика у нас, държавата тотално

изземва ролята на основен инвеститор и за осъществяване на своята политика на ускорена урбанизация, започна масово, типово изграждане на многоетажни жилищни сгради в новосъздадени жилищни комплекси.

За разлика от другите европейски държави в България собствеността върху преобладаваща част от жилищните имоти (96,5%) са частна собственост на физически лица, 3% са държавна и общинска собственост и 0,5% са собственост на юридически лица.

Тази структура на собствеността на жилищните имоти у нас създава определени затруднения при нейното управление. Тъй като основния жилищен фонд е частна собственост е затруднена мобилността на населението свързана с месторабoтата, увеличаването на възрастта на населението води до намаляване на доходите и от тук за затруднения в поддържането на общите части на жилищните сгради.

По данни от последното национално преброяване към 01.02.2011 г. жилищата в страната са 3 887 149 бр., като от тях 3 861 472 бр. се намират в жилищни сгради, 21 338 бр. в нежилищни сгради, 792 бр. са колективни жилища и 3 547 бр. са примитивни и подвижни жилища. В градовете са 66% от жилищата, а останалите 34 % са в селата, курортни, туристически и др. райони.

Внимателният анализ на резултатите от преброяването през 2011 г. показва:

1. Броят на жилищата за периода 2001 г. – 2011 г. се е увеличил със 198 3451 като най-голям брой жилища са построени през периода 2005 г. – 2008 г.

2. Жилищата в страната са неравномерно разположени. Най-много жилища се намират в гр. София – 607 473 бр. или 15,6% от общия жилищен фонд. След София следват областите Пловдив – 318 569 бр., Бургас – 269 353 бр., Варна – 243 427 бр. жилища. Най-малко жилища има в областите Силистра – 57 295 бр. и Разград – 59 576 бр. Общо застроената жилищна площ в страната е 309 706 329 кв. м. и имаме 11 437 272 бр. стаи[1].

По отношение на осигуряване на жилище по показателя кв. м. жилищна площ България е значително назад от страните както с развита икономика така и от другите източноевропейски страни. През 2004 г. средната жилищна площ на едно лице у нас възлиза на 19,54

[1] Преброяване на населението от жилишния фонд през 2011 г. том 2, Жилищен фонд, София 2012 г.

кв. м. и достига до 20,13 кв. м. през 2008 г. В Русия този показател от 19,2 кв. м на едно лице през 2000 г., нараства на 21,8 кв. м през 2008 г. и достига до 23,4 кв. м. през 2012 г.[2] Водеща страна по осигуряване на жилище на 1 човек са Норвегия със 74 кв. м. на човек. След нея се нареждат САЩ със 65 кв. м. на човек и на трето място е Дания с 50,6 кв. м. на човек. Във Франция през 2000 г. средната жилищна площ на човек е била 36 кв. м., през 2010 г. достига 41 кв. м. и се предвижда през 2050 г. да достигне 45 кв. м. Осигуряването на жилища на населението у нас на първо място зависи от обема на строителството на нови жилища, от физическото износване на съществуващият жилищен фонд. Друг важен фактор е динамиката на числеността на населението и неговия възрастов състав.

Изхождайки от обстоятелството, че жилището се явява основно и важно благо, осигуряващо достойно съществуване на всеки човек практически във всичките 28 държави членки на ЕС действат закони, които регулират пазара на жилищни имоти и правителствата им имат солидно разработени жилищни политики. Основните цели на жилищните политики действащи в страните в ЕС са осигуряване на всеки човек на жилище в зависимост от неговите потребности и финансови възможности. А в Конституциите на Испания, Португалия и Холандия правото на жилище на отделния човек е издигнато в конституционна норма. Така например в чл. 47 от Конституцията на Испания е отбелязано, че „всички испанци имат право на достойно и подходящо жилище". Обществените власти създават необходимите условия и установяват съответните норми, за реализиране на това право, като регулират използването на земята в съответствие с общия интерес, за да се попречи на спекулацията.[3]

Въз основа на провежданата жилищна политика в ЕС през 2010 г. над 70,8% от населението живее в собствен дом без заем или ипотека, а 17,8% живеят в жилища, за което плащат наем по пазарни цени и само 11,4% [4] живеят в жилища за които плащат намален размер или са освободени от наем.

За осъществяването на стратегическите цели на жилищната политика на държавите в ЕС, за осигуряване на собствено жилище,

---

[2] Основны показатели жилищных условий населения, източник http:www.gks.ru/free_doc/new_site/population/jil-f/jkh.39.htm.

[3] Конституция на Кралство Испания от 1978 г.

[4] European Commission, eurostat, Статистически данни за жилишния фонд, октомври 2012 г.

отделните правителства използват различни форми и средства, като: данъчни преференции, финансиране на жилищно строителство, предоставяне по определени критерии на субсидии на недостатъчно платежоспособно население, поемане от държавата на част от наема за жилище и др.

Така например като стимул за придобиване на собствено жилище в Германия, се намалява данъка при покупките на жилище. В други страни, като Белгия, намаляването на данъка при покупка на собствено жилище е в зависимост от броя на децата в семейството и годишния доход на купувача. Но като най-разпространена форма на подпомагане на населението при покупка на жилище в страните на ЕС е осигуряване на привилегирован заем. По същество по този начин се осигурява субсидия, която в повечето държави е зависимост от броя на децата и годишния доход на семейството за строителство на ново жилище, за обновяване или за разширяване на съществуващото жилище.

Интерес за нашата държавна и стопанска практика представлява новия подход на някои страни членки на ЕС при отдаване на жилища под наем. Жилищната политика на тези държави е насочена към силно ограничаване на печалбата от отдаване на жилища под наем, както от общините, така също и от частни физически и юридически лица и не трябва да надвишава 2% - 3%. Правителството на Швеция счита, че жилището е толкова важна социална категория, че от нея не бива да се извлича печалба. Наскоро (октомври 2013 г.) в Република Кипър бе приет закон за намаляване, както наемите на жилища, така също и наемите за търговски площи **до 20%, с цел смекчаване на въздействието на въведените на острова мерки за икономии.** За частни лица наемите, стигащи до 300 евро, ще бъдат намалени с 15 процента, а по-високите наеми - с 20 процента. За търговски площи намалението ще бъде с 15 процента за наеми под 600 евро и с 20 процента за по-високи наеми. Целта е да се облекчи бизнесът и да се даде глътка въздух на предприемачите, както и да се подпомогнат домакинствата и семейните бюджети. **Законът влиза в сила от 1 ноември за срок от една година** и засяга всички договори, подписани преди 1 октомври 2012 г., при условие, че наемателят е плащал своите наеми и не се възползвал вече от равностойно намаление на наема през последните 12 месеца

Световният опит показва, че жилищният сектор има важно зна-

чение за всяка икономика и стопанска дейност и може да бъде използван като двигател на икономическото развитие. Съществуването на комплексна, балансирана, съразмерно развиваща се жилищна система е мощен фактор и индикатор за устойчиво развитие на страната ни. Опит за създаване на съвременна жилищна система е приетата с Решение № 395 на МС от 14.05.2004 г. Национална жилищна стратегия. На базата на задълбочено проучване в Националната жилищна стратегия са направени изводи за състоянието на жилищния сектор в България. По-важните от тези изводи са:

- налице е лошо управление и поддържане на жилищния фонд;
- висока енергоемкост на сградите, дължаща се на лоша термоизолация на стените и уплътненията, особено на панелните жилища, физически остаряла и в повечето случаи некачествена дограма, в резултата на което се увеличават разходите за енергия;
- неефективно отопление на жилищните сгради. По данни от последното преброяване през 2011 г. – 53,9% от обитаваните жилища се отопляват с дърва и въглища, 28,6% с електричество и едва 16,4% с парно и газ от централен източник, а 1,1% с други енергийни източници;
- влошена достъпност до жилище;
- увеличаване дела на собствениците на жилища, които не могат да поддържат жилището и прилежащите му идеални части поради влошени икономически условия;
- делът на обществения жилищен фонд има символични стойности (3%) и държавните и общински жилища са разпръснати чрез частни жилища в режим на етажна собственост, което силно затруднява неговото управление;
- изключително малко държавни средства за жилище – под 1% от държавния бюджет и то изцяло насочени към наследени стари задължения на държавата;
- липсваща система и механизъм за жилищно субсидиране;
- липсваща жилищно-спестовна и жилищно-кредитна система.

Внимателният преглед на получените резултати от вече десетгодишното изпълнение на Националната жилищна стратегия показва, че те са повече от скромни. Това означава че съществуват редица обективни и субективни фактори, които възпрепятстват осъществяването на основните цели на Националната жилищна стратегия. Съ-

ществуващите актуални проблеми на управлението на недвижимите имоти у нас можем условно да обособим в следните основни групи:

- Нормативни проблеми – тук се включва законодателната основа регулираща управленческите дейности по създаване и експлоатация на жилищни имоти, всички наредби, решения, подзаконови актове, нормативни документи на общините и др.;
- Организационни проблеми;
- Технически проблеми;
- Управленски проблеми при старите жилища;
- Управленски проблеми при новоизграждащите се жилища.

Нормативни проблеми при управление на жилищни имоти

Правителство на България с решение 395 от 14.05.2004 г. прие Национална жилищна стратегия. Въз основа на тази стратегия се разработват национални, регионални и общински програми за осъществяването на жилищната политика. Приетата жилищна стратегия в обособена в следните оперативни направления:

А/ Изграждане на рамка на Националната жилищна система;

Б/ Решаване на приоритетните проблеми в жилищното потребление;

В/ Провеждане на информационна и образователна кампания.

В изпълнение на един от най-важните приоритети в началото на 2005 г. МС на Република България прие Национална програма за обновяването на жилищни сгради. Приоритет на програмата са панелните сгради, като в първия период на действие от 2005 г. до 2015 г. е предвидено да се обхванат 105 000 жилища в градовете София, Пловдив, Варна и Бургас. Една от основните задачи на тази програма е в първите години на реализацията е да се създаде законодателна, финансово-кредитна и данъчна система на жилищния сектор, за да се създадат нормални условия за управление на жилищните имоти. За уреждането на обществените отношения, свързани с управлението на общите части на сградите в режим на етажна собственост в сила от 01.05.2009 г. влезе Закон за управление на етажната собственост.[5] И в този закон се проявиха редица слабости, които наложиха за сравнително краткия период от неговото прилагане да се допълва и изменя 5 пъти, като последното му изменение е от 26 юли 2013 г.

[5] Закон за управление на етажната собственост (об. ДВ бр. 6 от 23.01.2009 г.).

И след направените поправки в този закон „реално не е създадена необходимата правна рамка за професионално управление на етажната собственост"[6]. Друг съществен недостатък на този закон е че не са конкретизирани изискванията към „професионалния домоуправител". За практическото решаване на този важен проблем може да се ползват добрите практики на развитите икономики, които вече имат утвърдени традиции в областта на управление на недвижими имоти. В нашата практика вече се утвърди и професията на фасилити мениджър и от 01.01.2011 г. е включена в националния класификатор на длъжностите. Актуален проблем тук е да се изяснят ясно и да се регламентират изискванията по отношение на образователен ценз, етични и морални норми, теоретични и практически умения на лицата желаещи да практикуват професията „професионален домоуправител". Една от насоките тук може да бъде създаването на лицензионен режим и воденето на регистър към областните администрации.

Положителен момент в нашата практика е създаването на сдружения на собственици на сгради. За осигуряването на правна основа на тяхната дейност Министерството на регионалното развитие и благоустройството издаде Наредба № РД-02-20-8 от 11.05.2012 г. за създаване и поддържане на публичен регистър на сдруженията на собствениците в сгради с режим на етажна собственост.

На основата на направения анализ на правно-нормативната уредба в областта на жилищните имоти може да се направи извода, че съществуват редица пропуски и недостатъци, не е създадена цялостна рамка за управление на процесите за обновяване на жилищните сгради, не са извършени необходимите промени във финансово-кредитната и данъчна система. Стратегии и програми за реконструкция и обновяване на стари панелни жилищни сгради има в цяла Източна Европа. Една от първите държави която създаде такава програма е Германия. Натрупаният опит е концентриран в Берлинския център по въпросите ма микрорайоните, организация, която осъществява консултантски услуги на немски и чужди компании в строителния бранш. В най-големите социалистически квартали в немската столица с общо 230 хил. души, 165 хиляди апартамента са санирани на-

[6] Маринова Б, Предизвикателства и проблеми при професионалното управление на етажна собственост. Сб. Доклади на Международна научна конференция „Управление на недвижимата собственост в контекста на икономика на знанието, София, 2012 г.

пълно, 64 хил. – частично, а 41 хил. очакват саниране. Дейността на всички заети в тази сфера се координира по такъв начин, че резултатите са впечатляващи и радушно приети от обществото.

Организационни и технически проблеми на управлението на жилищни имоти

Организационните проблеми при управлението на жилищните имоти може да се разгледат в два аспекта. Тези които се отнасят до вече съществуващите жилищни имоти и до новостроящите се жилищни сгради.

По-важните проблеми на съществуващия жилищен фонд са:

- изключително ниска енергийна ефективност на сградния фонд;
- хронично неподдържане на изградения жилищен фонд;
- отсъствие на обществен консенсус, затрудняващ до невъзможност приложението на Закона за управление на сградите в етажна собственост.

Най-остър и най-належащ за разрешаване е проблемът с енергоефективното обновяване на съществуващите жилищни сгради в режим на етажна собственост. При сградите в етажна собственост най-големи са проблемите в тези, строени по едро панелна технология, които са 18 900 бр. и са разположени в 120 жилищни комплекса в страната. В тези сгради се намират 707 441 жилища, обитавани от близо 2 мил. души. Основната (над 83 %) част от панелните жилища се намира в столицата и областните центрове, като в редица големи градове панелните жилища представляват около 50% от целия жилищен фонд.

За да стартира енергийно обновяване на жилищния фонд, държавата предприе някои данъчни облекчения. В Закона за местните данъци и такси (ЗМДТ) в чл. 24, ал. 18 се освобождават от данък сградите, въведени в експлоатация преди 01.01.2005 г. и получили сертификат с клас на енергопотребление „В” и сградите, въведени в експлоатация, преди 01.01.1990 г. и получили сертификат с клас на енергопотребление „С” издадени по реда на Закона за енергийната ефективност както следва:

А) за срок 7 год. считано от годината, следваща годината на издаването на сертификата;

Б) за срок от 10 г. тези които прилагат и мерки за оползотворява-

не на възобновяеми източници за производство на енергия за задоволяване на нуждите на сградите.

С изменението на ЗМДТ публикувано в ДВ, бр. 24 от 2013 г. и влязъл в сила от 12.03.2013 г. освобождаване от данък получиха и тези сгради получили сертификати с клас на енергопотребление „С", които са въведени в експлоатация след януари 1990 г. и преди 2005 г. и сградите, въведени в експлоатация преди 1990 г. и получили сертификати с клас на енергопотребление „Д"

Въпреки положените усилия обаче все още не е намерено цялостно решение на съществуващия проблем, което означава, че са налице редица пропуски и слабости, както в нормативната уредба, така и в начините и подходите на действие по обновяване на сградния фонд и управлението на собствеността. Въпреки че у нас се изпълни пилотен проект „Демонстративно обновяване на многофамилни жилищни сгради" до края на 2011 г. са обновени само 47 многофамилни жилищни сгради, като само на 27 от тях са облагородени и общо-блоковите пространства.

С цел подпомагане на собствениците на жилища за осигуряване на средства, през 2012 г. МРРБ създаде специален инструмент – „Фонд за жилищно обновяване." Фонда е създаден в рамките на Оперативна програма Регионално развитие 2007 г. – 2013 г., като от програмата са осигурени 12,5 млн. лв. Собственици, които имат намерения да обновят жилищата си кандидатстват пред Фонда за жилищно обновяване, за отпускате на ниско-лихвени заеми или банкови гаранции за отпускане на целеви кредит.

Една от важните насоки за подобряване управлението на жилищния фонд е използването на специализирани фирми за доставка на услуги, поддръжка и управлението на сградите и прилежащите пространства.Не трябва да се забравя, че собствеността е и отговорност и непрекъснато трябва да се изучават и прилагат добрите производствени практики.

Едно от основните направления в началото на XXI в. е устойчивото строителство, което означава, че при изграждането на нови жилищни сгради, офиси, търговски площи, промишлени предприятия и др. се използват качествени строителни материали, безопасни производствени методи и се спазват нови екологични технологии. Устойчивото строителство на нови сгради, чрез използването на съвременни висококачествени строителни материали спомага да се

намали вредния шум, да се избегне до минимум неблагоприятното въздействие върху градската среда, да се намали потреблението на енергия.

Устойчивото строителство е приоритет и на Европейския съюз. В последните няколко години Европейският парламент и Европейската комисия приеха основни нормативни документи като: Регламент /ЕС/ № 305/2011 на Европейския съюз и на Съвета, Директива 2010/31 на ЕС от 19 05 2010 г. и др. Основните цели на тези нормативни документи са да се премахнат техническите бариери в сферата на строителството, да се установят хармонизирани технически спецификации при оценяването на експлоатационните показатели на строителната продукция и да се насочат усилията на строителния сектор към използване на високо качествени и енергоспестяващи строителни материали.

Важно условие за осъществяване на устойчиво строителство е създаването на комплексна система за контрол на изпълнението на строителните дейности. У нас е разработена и функционира добре система за регулиране на качеството на строителните продукти в процеса на тяхното производство, това е системата за оценяване на съответствието на продуктите. Тази система работи добре и има добри резултати, като например значителния дял на сертифицираните стоки на български производители. Не така стои въпроса с изпълнението на строителните дейности. Въпреки че има европейски стандарти за изпълнение на строителни работи, например на бетонни конструкции БДС EN 13670, на стоманени конструкции БДС EN 1090-2 и т.н. те още са в доброволната сфера и спазването им не е задължително. Освен това и осъществяваният контрол от страна на контролните органи и най-вече от ДНСК не е на необходимото равнище. Една от причините за ниското равнище на контрола е непознаване на действащата наша и европейска нормативна уредба. За подобряване управлението на строителните дейности и постигане на така желаното необходимо европейско качество е наложително своевременно да се осъществят конкретни действия. В тази насока полезно ще бъде да се разработи и издаде подробна наредба от Министерството на регионалното развитие в която да се конкретизират съобразно с нашите условия европейските изисквания за изпълнение на строителните работи. Също така полезно ще бъде да се създаде стройна система за непрекъснато обучение както на контролните органи така също и на

низовите и на средно равнище ръководители от строителния бранш за новостите, включително и на нормативните документи, европейски и наши. С тази задача е уместно да се заемат специализираните катедри на УНСС, Икономическия университет във Варна, Университета по архитектура строителство и геодезия и професионалните организации в строителния сектор.

Друг съществен проблем на управлението на жилищните имоти е отсъствието на взаимодействие между субектите създаващи жилищни сгради и фасилити мениджърите. В своята си дейност фасилити мениджърите най-добре установяват допуснатите пропуски и недостатъци при изграждането на нови сгради и са в състояние да направят конкретни предложения за отстраняването им в бъдещите строителни книжа.

В заключение може да се отбележи, че с подобряване управлението на жилищните сгради, последните ще станат много по-привлекателни, ще се намалят разходите за тяхната издръжка и живота ни ще стане по-комфортен.

ACTUAL PROBLEMS OF THE MANAGEMENT OF HOUSING ESTATE IN BULGARIA

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

Abstract: In the present study the management of housing stock in Bulgaria is analyzed. It was found that an effective system for management of the residential buildings in the regime of floor property doesn't exist. The most severe management problem currently is the energy saving renew of the residential buildings. It was noted that the state doesn't apply to a sufficient extent economic, financial and fiscal stimuli to improve the management of the residential buildings.

Keywords: management, residential buildings, floor property, facility management, housing policy.

ТЪРГОВСКО ПОСРЕДНИЧЕСТВО ПРИ СДЕЛКИ С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

Доц. д-р Василка Стаменова
Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: посредничество, сделки с недвижими имоти, агенции за недвижими имоти, брокери.

Търговското посредничество при сделките с недвижими имоти представлява вид търговска дейност, улесняваща извършването на търговски сделки, а посредникът е лице, което по занятие създава условия за сключване на търговски сделки. Посредническата дейност има за предмет извършване на услуга, която няма правен характер, тъй като посредникът не извършва правни, а фактически действия - издирва евентуален съконтрагент, запознава го с условията на сделката, установява контакт с бъдещите контрагенти. Действията на посредника са насочени към създаване на условия за извършване на правна сделка и имат материален или интелектуален характер.

Търговското посредничество при сделките с обекти на недвижима собственост реално се проявява и осъществява при действията, характерни за пазара на недвижими имоти. На този по-особен стоков пазар при осъществяване на търговското посредничество при сделките със своите характерни особености се проявяват и основните субекти, взаимоотношенията на които създават възможността за осъществяване на търговските сделки и на търговското посредничество. Такива субекти се явяват: продавачите, посредниците /агенции за недвижими имоти, брокерско-финансова къща, брокер и др./ и купувачите.

Продавачът на недвижимото имущество може да бъде физическо или юридическо лице, което е собственик на това имущество или е оторизиран от него изпълнител на волята му да предостави доброволно или на възмездна основа правото на ползване, владеене и разпореждане с имот на друго лице. Представляването на продавача става с нотариално заверено пълномощно. Когато продавачът е колектив, сдружение или кооперация /юридическо лице/ тогава той се представлява от колективния орган за управление, чрез избрано от него лице /управител, председател/, вписано в учредителния прото-

кол на сдружението или кооперацията. Лицето, представляващо дадено юридическо лице трябва да има протокол от общото събрание, упълномощаващо го да извършва сделки с недвижими имоти.

Купувачът на недвижимо имущество е физическо или юридическо лице или оторизиран от него изпълнител на волята му, който доброволно и на възмездна основа получава права на ползване, владеене и разпореждане с недвижими имоти. Представляването на купувача също става с нотариално заверено пълномощно. При сделките с недвижимо имущество колективните собственици се представляват от колективния орган за управление, само ако с учредителен акт са му предоставени такива права. След покупката закупената недвижима собственост става колективна.

Купувачите, както и продавачите, които са основните фигури при осъществяване на сделката, често пъти нямат съответните познания или просто не желаят да се ангажират с осъществяването на сделката, за да спестят собственото си време и труд. В този случай те търсят помощта и възможностите на търговския посредник.

Търговският посредник е търговец, основното занятие на когото е да посредничи при сключване на търговските сделки. Той се характеризира със следните основни белези:

- той е търговец с особен предмет на дейност, който се изразява в посредничество, насочено към сключване на търговски сделки;

- търговският посредник не действа при сключването на сделката нито от свое, нито от чуждо име. Има двойнствена функция - работи и за двете страни, като е задължен да запази неутралитет и носи отговорност спрямо двете страни за настъпилите по негова вина вреди. Той е задължен да положи усилията на добър търговец, но ако не успее да постигне желания резултат, това не е неизпълнение на договорните му задължения;

- основната дейност, извършвана от търговския посредник е свързана с договора за посредничество. Договорът за търговско посредничество е неформален, двустранен, консенсуален и възмезден;

- търговският посредник извършва дейността си срещу възнаграждение. Възнаграждение се дължи само при сключена сделка, която е в предмета на договора за посредничество. Търговският посредник има право на възнаграждение, което се дължи от едната или от двете страни съобразно уговорката им. Ако няма уговорка, дължи се обичайното възнаграждение за този вид дейност според случая и

от двете страни. Дори да не е уговорено в договора възнаграждение, то се дължи съобразно обичайния размер за съответната посредническа дейност.

Практиката в РБългария поставя като основен субект на пазара на недвижимите обекти Агенцията за недвижими имоти. По същество агенцията за недвижими имоти е вид търговец, който по занятие извършва търговски посреднически сделки с недвижими имоти - посредничество при покупко-продажбата на недвижими имоти и при отдаването им под наем.

За да се защитават и гарантират интересите на клиентите на агенцията за недвижими имоти е целесъобразно:

а) тя да се изгражда като капиталово търговско дружество с определена капиталова адекватност[1];

б) да се лицензира като търговец, осъществяващ сделки с недвижми имоти от определен правителствен орган.

Персоналът на агенцията за недвижими имоти следва да се състои предимно от лицензирани брокери и юристи.

Агенцията за недвижими имоти /правен субект – юридическо лице/ се явява посредник, т.е. представител на една от страните, участващи в сделката с недвижими имоти.[2] Посредническата дейност се осъществява, когато клиентът /продавач или купувач/ е предоставил на агенцията за недвижими имоти изключително право на представителство чрез поръчка или посреднически договор. В този случай агенцията за сметка на клиента осъществява сделка с недвижим имот при фиксирана цена и срок. Срещу определено заплащане от страна на клиента /доверител/ на основата на сключен комисионен договор агенцията извършва подготовката и реализирането на сделката с обекта на недвижима собственост. За извършената дейност агенцията получава комисионна. Агенцията взема комисионна и от двете страни, когато ги представлява. Комисионната такса за различните агенции за недвижими имоти е различна. Размерът на комисионната се договаря обикновено като процент от стойността на недвижимия имот.

Агенциите за недвижими имоти са обединени в браншова орга-

---

[1] Характерно за капиталовите дружества е капитала. Капиталът е необходим при *капиталовите ТД:* 1) за да служи като гаранция на кредиторите и 2) за осигуряване на начални средства за дейността. Икономическият риск на съдружниците е сведен до участието им в капитала.

[2] Калинков К., Недвижима собственост, ИК "Геа – принт", В. 2008.

низация /Националното сдружение за недвижими имоти/. Целта на националното сдружение е:

- да защитава интересите на посредниците в сделките с недвижими имоти;
- да унифицира критериите за работа;
- да осигури нормативното регламентиране на посредника в областта на недвижимите имоти;
- да съдейства за професионалната защита на своите членове и за защита на потребителите на този вид услуга.

Търговското посредничество осъществявано от агенциите за недвижими имоти реално се извършва от лица, работещи в агенцията – брокери (или търговски агенти в повечето западни страни).

Появата на професията "брокер" е продиктувана от наложилата се тясна специализация в сферата на професионалното посредничество, свързана със спецификата на недвижимия имот като обект на договаряне. Брокерът се явява следствие и елемент от възраждането на пазарните отношения в оборота на обектите на недвижима собственост, характеризиращи се с:

- голяма динамика на пазара на недвижими имоти /разширено предлагане и търсене/;

- голямо количество пазарна информация, изискваща време и специализация в подхода и методите на проучването и систематизирането й;

- необходимост от специални професионални познания за тенденциите на пазара, за оценка на имотите, за процеса на сключване на сделки с имоти, както и за ограничаване на непрофесионализма и нелоялната конкуренция на пазара на недвижими имоти.

По същество брокерът е физическо или юридическо лице, което действа като посредник между продавача и купувача. Обикновено брокерът се ангажира от продавача на имота, но честа практика е ангажирането на брокер от купувача. Физическо лице може да бъде брокер (самоуправляващо се лице с Булстат, тъй като брокерската дейност спада към т. нар. "свободни професии"), да открие брокерска къща и да се занимава с посредничество само след получаване на лиценз – свидетелство за упражняване на дейността. У нас този въпрос още не е решен, още не е въведена практика за лицензиране на посредниците при сделки с недвижими имоти (в България, както и в повечето страни от Европейския съюз, няма държавно лицензиране

на брокерската дейност). У нас на практика много хора се занимават с посредничество при сделки с имоти, без да са истински професионалисти. Легитимно упражняващите тази дейност би следвало да заплащат патент, или да са регистрирани по Закона за данъка върху добавената стойност търговци, както и да издават документ при получаване на възнаграждение /комисионна/. За гарантиране на интересите на клиентите е необходимо всеки брокер да бъде член на съответната браншова организация на брокерите.

Освен брокерска правоспособност брокерът трябва добре да познава:

- правният аспект по осъществяване на сделките с недвижими имоти и начинът на финализиране на сделката;
- планът за териториално-селищно устройство на селището, квартално-застроителните планове;
- приблизителна оценка за пазарната стойност на имотите: условия за оценяване и методи на оценяване /начинът на ценообразуване на недвижимия имот/;
- пазарът на недвижими имоти, на който работи: търсене и предлагане в сектора и различните му подсегменти и факторите, определящи и влияещи върху конюнктурата на пазара с обекти на недвижима собственост;
- сделките с недвижими имоти: всички документи, необходими за покупко-продажбата на един имот; технологична последователност на сделката.

За извършените услуги по организацията, осъществяването и оформянето на сделката брокерът получава сума /брокерска комисионна/, която се договаря свободно между него и ангажиралата го страна. Обикновено тя се определя като процент от сумата, на която ще се продаде имота. Ако брокерът действа като посредник на купувача и продавача едновременно, той получава съответната комисионна и от двамата възложители.

Също така брокерът трябва добре да познава и:

- маркетинг и маркетинговите изследвания и изучаване на пазара на недвижими имоти;
- разходи по сключване на сделката: данъци, местни и нотариални такси, комисионно възнаграждение на посредник, банкови такси и разходи по преводи, евентуално погасяване на стари задължения /тежести върху имота – ипотека, ВиК, ел.енергия,

топлофикация и др./;

- разходи за поддържане на имота: годишни данъци и такси, застраховки и други подобни;
- строителство и архитектура: видове строителство и основни термини в строителството; нормативни актове в строителството, свързани с продажбата на недвижими имоти; разчитане и ползване на архитектурни проекти и скици;
- механизмът за издаване на строителни визи;
- преминаване на поземлени участъци в регулация.

Чрез посредничеството си между купувача и продавача брокерът не носи личен или за фирмата си финансов риск. Всъщност брокерът се явява правен субект, лице, участващо в реализацията на сделката, като представител на една от страните. В този случай брокерът осъществява от свое име и за сметка на клиента определени действия, целящи реализирането на съответната сделка при фиксирана цена и срок. Практически това се договаря между брокера и клиента в комисионен договор, посреднически договор или в договор за представителство.

Доверителите - възложителите /продавачите/ по сделки с недвижими имоти могат да предоставят на брокерите различна представителна власт, а именно:

а) изключително право на представителство;

б) ограничено право на представителство;

в) изключително право на продажба.

Изключително право на представителство се предоставя само на един единствен брокер на база на договор между него и продавача, за продажба на имота в рамките на определен период от време. Ако в рамките на този период брокерът реализира сделката, той има право на договорения процент комисионна. Ако обаче продавачът даде на брокерска къща изключително право на представителство за продажба на имота му и ако брокер от същата къща или друга брокерска къща /агенция/ продаде имота в определения срок, то възнаграждение ще получи първата брокерска къща. Този договор дава право и на собственика и сам да продаде имота си като брокерът губи правото на възнажраждение.

Ограничено право на представителство се предоставя на брокера /посредник/ ангажиран с продажбата на недвижимо имущество на база договор, в който е включено условието, че продавачът дължи ко-

мисионна на брокера, който е осъществил сделката. Ако продавачът продаде имота си сам никой не получава комисионна.

Брокерът, който се съгласи да дели комисионната с друг брокер, се явява брокер- сътрудник. В този случай брокерът, който е вписал имота /обявил имота/ за продажба е брокер - сътрудник на този, който е намерил купувач и осъществил сделка. Двамата се споразумяват за подялба на комисионата, като коректността в бизнеса също изисква това.

Изключително право на продажба се предоставя на базата на договор между продавача и брокера, който дава право и гарантира на брокера получаването на комисионна върху сумата на сделката в случай, че имотът бъде продаден в определения срок, независимо от кого, включително и от собственика.

Добрият брокер трябва да притежава следните качества:

- да има аналитичен ум, гъвкавост, предприемчивост, да е комуникативен и коректен;
- да умее да се адаптира към ситуацията на пазара; да може да се справя с негативите на различни ситуации, които възникват в процеса на покупко-продажбата /да има умения за намаляване максимално на риска от нереализиране на сделка на пазара на недвижими имоти/;
- да е запознат с целия процес на покупко-продажбите на недвижимите обекти;
- да има теоретична подготовка, свързана с изучаване на основните понятия и документи, необходими за продажбата на даден имот.

Посредничеството на брокер на пазара на недвижими имоти способства за постигането на следните положителни резултати:

- сигурност за юридическата обезпеченост на сделките; повишава се сигурността чрез проверки за имота;
- възможност за постигане на рационална пазарна цена на имота, съобразно моментното състояние на пазара и тенденциите в неговото развитие, както и в зависимост от интересите и възможностите на клиента.
- осигуряване на база данни за бързо реагиране на търсенето и предлагането за своите клиенти; да осигурява достоверна пазарна информация за текущото предлагане и търсене на имоти, както и къде могат да се срещнат интересите на двете стра-

ни, за средните равнища на пазарните цени на съответния вид недвижим обект.

Контактът между клиента и лицето, което действа от негово име /брокерът/ на пазара на недвижими имоти става на основата на писмен договор.

Следва да се има предвид обстоятелството, че когато продавачът или купувачът осъществяват една сделка без участието на брокер или брокерска къща с цел спестяване на комисионната, те могат да бъдат измамени относно статута на собствеността с фалшиви нотариални актове, с фалшиви документи относно изповядването на сделката пред нотариус и др. Възможно е и да не получат изцяло сумата по покупко-продажбата на имота или да не могат да влезнат във владение на имота, тъй като то принадлежи на друго лице, или пък се осъществява продажбата на един и същи имот едновременно на няколко лица с цел лично облагодетелстване, ипотекиране в различни банки и др.

Търговското посредничество и осъществяваните чрез него сделки с обекти на недвижима собственост изискват определена организация и технология, прилагани в практическата дейност на агенциите за недвижими имоти, респективно от брокерите работещи в тях. При това следва да се има предвид, че извършването на сделки с недвижими обекти е продължителен процес, изискващ разнообразни познания от участниците в него. Потенциалните купувачи, както и продавачите, които са основните субекти при осъществяване на сделката, обикновено възлагат изпълнението на сделката на търговския посредник – агенцията за недвижими имоти. Практически този момент се договаря между брокера и клиента на агенцията в договор за посредническа поръчка или договор за представителство, при който клиентът е в качеството си на доверител, а брокерът е посредник. Срещу заплащане на определена цена за посредническата услуга той извършва подготовката и финализирането на сделката.

Организирането на търговията с недвижими имоти изисква извършването на следните дейности:

1. Осъществяването на сделките започва с попълването на информация и формиране на база данни. Тя включва първична или вторична информация, чрез която се контролира развитието и състоянието на сделката:

- информацията за предстоящи сделки в първичната база данни се набира от медиите, от собствени информационни източни-

ци или чрез обмен с други агенции.

- собствената информация постъпва в базата данни от изградената мрежа от посредници /брокери/, работещи за агенцията.

Чрез набирането на информация в базата данни се идентифицира и персонифицира клиентът.

2. Процесът на осъществяване на сделки с недвижими имоти обхваща и дейности и консултантски услуги в областта на посредничеството с обекти на недвижима собственост, каквито са:

а) проверка на състоянието на имота. То предполага извършване на технически, финансови и правни анализи; извършване на проучване на недвижимия имот по отношение на неговия произход и собствеността върху него, легитимността на собственика или съсобствениците; проверка на наличието на определени тежести или възбрани по отношение на недвижимия имот.

б) осъществяване на оценка на недвижимия имот от посредническата агенция или от лицензиран оценител на недвижими имоти.

Извършването на технически и финансови анализи, всякакви специфични експертни оценки, необходими при вземане на стратегически решения включва:

- оценка на имота, която се осъществява от експерт - оценител. Тя се представя чрез заключения на база годишните финансови извлечения, ипотеки и данъчна оценка на обекта или проекта в процеса на покупко-продажбата;
- изследване относно рационализиране на експлоатацията на даден обект, представено от подробни изследвания и оценки на потенциалния имот. Експертите, упражняващи тази услуга, взимат под внимание всички характеристики на обекта като локация, правен статут, възможности за използване и т.н.;
- определяне на потенциала на недвижимия имот чрез анализиране на подробния устройствен план и възможностите за неговото изменение;
- проучване на конструктивната стабилност и други качества на обекта на недвижима собственост.

в) определяне алтернативите за ползване, рисковете, трудностите и възможностите на дадения обект, за да се оптимизира експлоатацията. Чрез тези анализи инвеститорите определят възможностите за инвестиране, отдаване под наем или продаване, минималната възвръщаемост на инвестицията, рационалният период на инвестиране

и т.н.

г) извършване на инвестиционен анализ за определяне на желаната възвръщаемост, изследване плана по изпълнението на инвестицията, планирането на финансирането, строителството, рекламата и евентуалната продажба.

д) проучване на възможностите за промяна на предназначението на обектите на недвижима собственост с оглед задоволяване на потребителското търсене на клиентите;

е) подготвяне на всички необходими за реализацията на сделките с недвижимо имущество документи и др.

Технологичната последователност на сделките с недвижими имоти обхваща:

1. Сключване на посреднически договор за покупка/продажба или наемане/отдаване на недвижими имот – писмено регламентиране на отношенията посредник-клиент. Проверка на документите на предлагания имот – собственост, тежести, пълномощни, необходимост от осигуряване на допълнителни документи.

2. Регистрация на клиентите в базата данни на фирмата:

- регистрация на имота за продажба или отдаване под наем, като същият се оферира на кандидат-купувач или наемател със заявено подобно търсене;
- регистрация на купувачи или наематели, като на същите се предлагат имоти, отговарящи на заявеното търсене от базата данни на агенцията, от офертите на други агенции, от целия пазар;

3. Осъществяване на огледи.

4. Сключване на предварителен договор между страните съобразно договорените условия на сделката.

5. Проверка на имота, предмет на покупко-продажбата: преглед на документите за собственост, извършване на необходивите справки по имота, изваждане на удостоверение за тежести.

6. Одобрение на кредит – при сделки с кредити е необходимо подаване на молба за одобрение на кредит /от купувача/ в съответната банка и събиране на изискуемите от нея документи.

7. 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.

8. Изповядване на сделката – подписване на нотариален акт за

покупко-продажба между страните пред нотариус.

9. Вписване на сделката в съответната служба по вписванията.

10. Въвод във владение – предаване на владението на новия собственик на имота.

В заключение следва изводът, че търговското посредничество, осъществявано от агенция за недвижими имоти /или друг търговец на недвижими имоти/ е основен фактор при сключването на сделки с недвижима собственост. Поради това обстоятелство търговското посредничество следва да се осъществява от добре подготвени, с теоретични и практически знания и умения специалисти. Това изискване може да се постигне чрез създаване на нови, както и/или допълнение на съществуващите нормативни актове. В тях следва да се постави изричното условие за образователен ценз (висше по мениджмънт на недвижимата собственост, право) и редица конкретни условия за лицензиране на лицата, които ще се занимават с търговско-посредническа дейност (брокери или търговски агенти).

COMMERCIAL MEDIATION IN REAL ESTATE TRANSACTIONS

Assoc. Prof. Vasilka Stamenova, Ph.D.
University of.National and World Economy – Sofia

Abstract: Commercial mediation for facilitating real estate transactions occurs and is performed under the typical market forces. Performance of real estate transactions is a long process requiring a specific organization and technology applied in the practice of real estate agencies, respectively, of the brokers working for them; featuring well-equipped with knowledge and skills professionals. This requirement can be achieved by legislation.

Keywords: mediation, real estate transactions, real estate agencies, brokers.

ПРОБЛЕМИ НА ОЦЕНКАТА НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ В КОНТЕКСТА НА УПРАВЛЕНИЕТО НА КРЕДИТНИЯ РИСК НА БАНКИТЕ

Доц. д-р Силвия Трифонова
Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: кредитен риск, обезпечение, обезпечителен марж, оценка на обезпечение.

Обезпеченията по банковите кредити традиционно са основен подход за управление на кредитния риск на банките. Кредитният риск е присъщ за дейността на всяка банка. Кредитният риск се дефинира като "*вероятността клиентът по кредитната сделка да не изпълни или да се окаже в невъзможност да изпълни условията на сделката. Това влияе върху ликвидността на търговските банки и ограничава възможностите им за отпускане на нови кредити*"[1]. В по-широк смисъл кредитният риск се определя като *рискът контрагентът в сделката (транзакцията) да не изпълни своите задължения към банката не само по отпуснати кредити, но и по гаранции, поръчителства, акредитиви, банкови акцепти, инвестиции в ценни книжа и др.*

Значението на кредитния риск в структурата на банковите рискове зависи от мащаба на кредитните операции, осъществявани от банките. Анализът на кризите в банковите системи в Русия (кризата през 1998 г.), Япония, страните от Югоизточна Азия (1997 г.), финансовата криза в САЩ и разпространението й върху световната икономика показва, че основната причина за проблемите на банките е реализацията на кредитния риск – значителни обеми на просрочени кредити, които са резултат от провеждана рискована кредитна политика. Причините за банковите фалити се коренят основно в ниското качество на активите и слабия контрол върху кредитирането. Само онези банки, които имат надеждни системи за управление на кредитния риск, ефективни системи за вземане на решения и инструменти за управление, имат възможност да оцелеят в условията на глобализиращ се банков пазар.

[1] Стефанова, П., Банки и кредитно посредничество, първо изд. Изд. "Тракия-М", С., 1999 г., с. 347.

1. Същност и видове обезпечения по банковите кредити

Обезпечението по даден кредит представлява вторичен източник за издължаване на кредита. Обезпечението може да бъде актив/и, заложен/и или ипотекиран/и в полза на банката, право или права, предоставени в полза на банката. Политиката на всяка банка изисква преди отпускане на одобрените кредити, клиентите да осигурят изисканите обезпечения и да изпълнят поставените предварителни условия. Ролята на обезпеченията е да осигурят обратното получаване на ангажираната по кредита сума, заедно с лихвите и комисионите. Банките се стремят да обезпечат сумата на кредитната сделка, т.е. стойността на обезпечението следва да покрива размера на непогасената главница по кредитната сделка във всеки един момент в съответствие с вида и ликвидността на предложеното и прието от банката обезпечение.

Това е свързано с **принципите, които се съблюдават при договаряне на обезпечението**: а) реалност – наличие и перфектна документация; б) идентичност – обезпечението трябва да бъде ясно конкретизирано; в) ексклузивност – банката да е единствен носител на правата върху обезпеченията или привилегирован кредитор; г) достатъчност – размерът на обезпечението трябва да бъде достатъчен, за да покрива (до предварително определена степен) задълженията на длъжника през целия период на кредита; д) ликвидност – обезпечението трябва да бъде бързореализуемо. Ако банката не е удовлетворена от характеристиките на обезпечението, от условията по неговото съхранение или от други обстоятелства, свързани с него, тя може да откаже да приеме предложеното обезпечение.

Задълженията, касаещи обезпечението се уреждат в писмена форма с **Договор за обезпечение**. В договорите за поемане на риск се уточняват параметрите на отделните сделки (размер, срок, предварителни условия, цена и др.). Когато банките приемат вещни или финансови обезпечения, те се стремят ликвидационната стойност на тези обезпечения да покрива напълно размера на кредита и едногодишните добавки към него. В случаите, когато се приемат лични обезпечения, се извършва анализ на кредитоспособността на лицата, предоставящи такива обезпечения, да обслужват съответната кредитна експозиция, по която поемат личен ангажимент. Евентуалните разходи по съхранение на обезпечението през периода на кредита, са

за сметка на кредитополучателя. Обезпечението може да бъде освободено само след окончателно погасяване на всички дължими суми по кредита.

Активите, които банките приемат от кредитополучателя или от трети лица като обезпечение по кредитни сделки, са следните:

1) Недвижими имоти, кораби, самолети – правната форма на тези обезпечения е ипотека. Учредителят на ипотека (ако е физическо лице) трябва да е дееспособен и да е собственик на недвижимия имот. Предмет на ипотеката са недвижими имоти, които са имат самостоятелно съществуване: определен недвижим имот, само постройка, етаж, идеална част. Ипотекираният недвижим имот остава във владение на собственика, който запазва правото си да се разпорежда с него. Ипотеката следва обезпеченото вземане при прехвърлянето му и се погасява, ако то се погаси. Ипотека може да се учреди за обезпечаване както на свое, така и на чуждо вземане.

2) Парични средства – в национална валута или в чуждестранна валута (EUR, USD, CHF GBP или друга приемлива за банката валута). Паричните средства се оценяват по номиналната им стойност. Правната форма на обезпечението може да бъде *реален* или *особен залог*[2]. В случай на реален залог депозитите трябва да бъдат блокирани в банката. Датата на договора за обезпечение трябва да е нотариално заверена. В случай на особен залог, същият трябва да бъде учреден върху салдото по банковата сметка. Залогодателят може да използва паричните средства. Такъв залог може да бъде използван само като допълнително обезпечение. Паричните средства се освобождават след погасяването на кредита.

3) Ценни книжа – банките приемат като обезпечение съкровищни бонове, държавни облигации, общински облигации, корпоративни акции и корпоративни облигации. Ценните книжа могат да бъдат в местна или в чуждестранна валута. Оценката на ценните книжа се извършва по тяхната пазарна стойност. Банките трябва да анализират ценовата тенденция на ценните книжа и разполагаемата информация за дружеството-емитент. За ценни книжа с определен матуритет, срокът на кредита трябва да бъде в съответствие с него. Общинските и корпоративни ценни книжа, предложени за обезпечение, трябва да се търгуват на «Българска фондова борса – София» АД – на

[2] Залози по реда на Закона за особените залози (ЗОЗ), Обн., ДВ, бр. 100 от 22 ноември 1996 г., посл.изм., бр. 59 от 20 юли 2007 г.

официалния или неофициалния пазар. Други ценни книжа (местни или чуждестранни) се приемат след одобрение от банката. Банките обикновено не приемат за обезпечение акции, издадени от нея или от юридически свързани с нея страни. Правната форма на обезпечението е реален залог. Залогът на безналични ДЦК се вписва в регистрите на Централния депозитар, БНБ или на съответния първичен дилър, а залогът на безналични корпоративни ценни книжа – в регистрите на Централния депозитар и в регистъра на дружеството. Ценните книжа се блокират и депозитарните разписки се съхраняват в банката. Когато се учредява залог върху налични ценни книжа, същите се предават за съхранение на банката.

4) Дълготрайни материални активи (ДМА) – машини, съоръжения, оборудване, транспортни средства и други ДМА. Оценката им се извършва от независим лицензиран оценител. Банките обръщат специално внимание на възрастта на активите, състоянието им и тяхната ликвидност. Правната форма е особен залог.

5) Краткотрайни активи – материали, продукция, стоки и др. Банките например приемат за приемливо обезпечение земеделска продукция, съхранявана в лицензирани складове. Документът, който удостоверява количеството продукция е складовият запис. От значение е търсенето на продукцията, нейното качество и трайност, условията и разходите за съхранението й. Правната форма е особен залог.

6) Залог на дружествени дялове и на цели търговски предприятия[3]. Дружествените дялове са в акционерни дружества (АД), дружества с ограничена отговорност (ООД), командитни дружества с акции и др. Някои банки считат дяловете в ООД за неприемливи обезпечения. При приемането на дружествени дялове и на цели предприятия за обезпечение се обръща внимание дали са учредени други залози, какво е финансовото състояние на дружеството, бъдещите му перспективи на развитие и др. Правната форма е особен залог. В договора за залог всички съдружници в дружеството изразяват своето съгласие да бъде учреден залогът, който се вписва в съответния Съдебен регистър, Агенцията по вписванията, в Централния регистър по особените залози и др. Подписите в договора за залог се заверяват нотариално. Оценката на дружества и дружествени дялове се извършва от независим лицензиран оценител.

7) Благородни метали и скъпоценни камъни – оценката им се

[3] Касабова, К., Правни аспекти на финансовите инструменти, С., 2007 г.

извършва от независим лицензиран оценител или според пазарната им стойност. Благородните метали и скъпоценните камъни се проверяват от независим експерт за автентичност, ценност, собственост. Трябва да бъдат представени документи за собственост и сертификат за произход. Правната форма е реален залог.

8) Вземания (текущи или бъдещи) – те често се приемат само като допълнително обезпечение. Оценката им е по номиналната им стойност, без ДДС. Специално внимание се обръща на реалността на източника на вземанията, наличието на договор, способността на залогодателя да издължи кредита, в случай че длъжникът по вземането не плати, репутацията и финансовото състояние на платеца по вземането. Във всички случаи, вземанията не трябва да произтичат от взаимоотношения между юридически лица от една и съща икономическа група. Правната форма е особен залог. Документите, които доказват заложеното вземане, се предават на банката и се сключва Договор за залог на вземане. Банката или залогодателят трябва да уведомят платеца относно заложеното вземане, съгласно Закона за особените залози (ЗОЗ). Платецът трябва да потвърди, че е получил известието и да представи съгласие, че ще насочи плащането по сметката на залогодателя в банката.

9) Ценни книжа на заповед (запис на заповед, менителница) – те често се приемат като допълнително обезпечение и се оценяват по номиналната им стойност. Когато са издадени в полза на трето лице, ценните книжа се джиросват на банката. След погасяване на кредита, ценните книжа се връщат на длъжника или се анулират със запис "невалиден" и подписите на страните. Джиросаните ценни книжа се джиросват обратно на длъжника[4].

10) Поръчителство – то представлява допълнително обезпечение. Поръчителят може да бъде физическо или юридическо лице. Банката приема поръчителство под формата на лична гаранция, вкл. договор за корпоративна гаранция, солидарен длъжник, авал на запис на заповед или банкова гаранция (в този случай се прилагат разпоредбите за банкова гаранция). От особено значение е кредитоспособността на поръчителя. Банката може да изисква документи, които удостоверяват финансовото състояние на поръчителя. Всеки поръчител е отговорен за целия размер на кредита.

11) Банкови гаранции – банките обичайно приемат само пър-

[4] Асенова, К., Кредитирането в България – как и колко, УИ „Стопанство", С., 2009 г.

вокласни банкови гаранции, в рамките на предварително одобрени лимити и матуритет. Оценката на гаранциите е по номиналната им стойност. Текстът на банковата гаранция трябва да е приемлив за банката, задълженията, поети с гаранцията трябва да са безусловни, неотменяеми, платими при първо поискване. Срокът на гаранцията трябва да надвишава срока на кредита. Специално внимание се обръща на платежоспособността на банката-издател на гаранцията[5].

12) Взаимни фондове – банките приемат единици от взаимни фондове, най-вече дъщерните им взаимни фондове. Една единица от фонда представлява дял от общите активи на фонда. Оценката на единиците се прави по пазарната им стойност. Правната форма е реален залог и единиците се блокират. Датата на договора за обезпечение се заверява нотариално. Когато залогодателят е юридическо лице, правната форма е особен залог и залогът се вписва в Централния регистър по особените залози.

13) Смесена застраховка живот със спестовен характер – банките приемат животозастраховки с предварително определена застрахователна сума при доживяване. Такива застраховки, са Спестовните застраховки живот и Рентните застраховки живот. Обезпечението е вземането по застрахователна сума при доживяване. Като база за оценка на застрахователната полица се използва застрахователна сума при доживяване, която е валидна и в сила към момента на искането за кредит, но не и за последващите такива. Остатъчният срок на застрахователната полица трябва да надвишава срока на кредита. Кредитополучателят и застрахованото лице трябва да са едно и също лице. Правната форма е реален залог, като процедурата е следната. Застрахователната компания трябва да потвърди, че застрахователната полица е валидна и не е обвързана с кредити. Клиентът и застрахователната компания трябва да подпишат Анекс към застрахователния договор, който да определя банката като бенефициент по полицата. От този момент нататък, застрахованият клиент не може да ползва изплащане на сумата при доживяване или крайната застрахователна сума, освен ако банката не е дала писменото си съгласие или клиентът не е погасил кредита и банката не го е потвърдила. Размерът на предоставените обезпечения възлиза на минимум 100% от сумата на главницата и едногодишната лихва, като по-високият риск се съпът-

[5] Вачков., С., Л. Георгиев, А. Камеларов, Въведение в банковото дело, ИУ-Варна, Варна, 2009 г.

ства от изисквания за по-висока степен на обезпеченост и/или изисквания за предоставяне на по-ликвидни обезпечения.

Най-общо видът и стойността на обезпечението зависят от дейността и финансовото състояние на кредитополучателя, и от сумата на кредита, срока и целта на кредита. Например, колкото по-рискова е дейността на кредитополучателя и колкото по-дълъг е срокът на кредита, толкова по-стабилно трябва да бъде обезпечението. При дългосрочните кредити по правило се изисква обезпечение под формата на ипотека. Колкото по-малък е размерът на кредита, толкова по-гъвкави могат да бъдат изискванията на банката към обезпечението. Например, при потребителските кредити достатъчно обезпечение е поръчителство от други лица, а при микрокредитите достатъчен е особен залог. Целта на кредита също оказва влияние за вида на обезпечението. Например, при краткосрочни кредити за оборотни нужди е възможно обезпечението да се състои от залог върху основни средства на бизнеса (машини, оборудване, транспортни средства и др.) и върху готова продукция или стоки в оборот.

Банките имат оформени правила и процедури за приемане на обезпечения. Така например, по отношение на приемането на **обезпечения под формата на ипотеки,** правилата са следните: а) банките не приемат оценки без описание на оценяваното имущество; б) те изискват предназначението и аргументацията на всички коефициенти включени в оценката; в) банките приемат остатъчен срок на годност, не по-голям от нормативно предвидения; г) те избягват ипотеки на идеални части от недвижими имоти. При учредяване на ипотека върху недвижим имот също се има предвид и следното: технически параметри и идентификация на имота; документи за собственост и тежести върху имота; продаваемост на имота по пазарна цена към момента на оценката; кой в момента обитава имота; кой има правото да предостави имота като обезпечение; наличие на застраховка на имота и в чия полза е тя; направени подобрения в жилищата – преценка каква част от тях са приемливи за ипотеката като вид и в какъв размер.

Когато обезпечението е под формата на **залог върху движими вещи**, банките съблюдават следните основни правила: а) при учредяване на залог върху стоки – те предпочитат борсови стоки и стоки с установими пазарни цени, със сравнително устойчиво търсене и лесно реализуеми; б) при учредяване на залог върху движимо иму-

щество – значение има състоянието на залаганите активи, тяхната морална и физическа амортизация, както и срокът на кредитната сделка; в) не се приемат за залог движими вещи в режим на временен внос; г) благородни метали, скъпоценни камъни, златни и сребърни монети и други се приемат за обезпечение по кредитните сделки, ако са с установен произход, отговарят на нормативните изисквания, намират се под контрола на Министерство на финансите и подлежат на изкупуване от БНБ.

Правилата за обезпечение със **залог на дружествени дялове, акции или търговски преприятия** са следните: а) тези обезпечения са съвкупност от права, задължения и фактически отношения; б) изисква се наличие на актуална оценка от лицензирани оценители на залаганите дялове, акции или търговски предприятия, направена най-малко по два метода. Когато за обезпечение на кредитни сделки се използва **банкова гаранция**, **издадена от друга банка** задължително се проверява финансовото състояние на издателя на гаранцията, правомощията за издаване на гаранцията, вкл. и ограничения върху размера и верността на спесимените и шифрите.

2. Оценка на обезпеченията по банковите кредити

За оценка на обезпечение по кредит всяка банка приема **оценка от лицензиран оценител** – например на недвижими имоти, където банката трябва да обърне специално внимание на това кои са собствениците и ползвателите на недвижимия имот, има ли неиздължени данъци, какво е развитието на пазара на недвижими имоти. Същото важи и за нежилищните имоти. Служители на банката или извън нея могат да извършват оценка на обезпечения. Когато такава оценка е изготвена от външни оценители, тя подлежи на приемане от банката. Допуска се по преценка на банката да се приемат на стойност активи и/или стоки в оборот по фактурирана, респ. застрахователна стойност. За целта всяка банка разполага със списък с оторизираните оценители, който се одобрява веднъж годишно или по-често от управление "Кредитен риск" на банката. Периодично се актуализира оценката на обезпечението по действащи кредитни сделки. Обезпеченията по кредитни сделки също обичайно се застраховат в полза на банката. Те се застраховат по пазарна стойност или по застрахователна стойност, определена от компетентен орган.

По-конкретно, за да бъде **признато за обезпечение дадено не-**

движимо имущество, трябва да са изпълнени условията: а) банката изрично да е определила в своите правила за кредитиране видовете жилищни имоти, приемани като обезпечение; б) банката трябва да разполага с процедури за наблюдение на адекватността на застрахователното покритие на обезпечението; в) ипотеката трябва да е правно валидна и приложима в относимите юрисдикции, своевременно и надлежно вписана и е реализируема в разумни срокове; г) банката трябва да извършва периодичен преглед за спазване от клиента на условията по договорите за кредит и обезпечение, както и други законови изисквания. За обезпечение се приема ипотека върху недвижими имоти, в т.ч. ипотека върху земя; ипотека върху право на строеж; ипотека върху имот на груб строеж, ипотека върху имот върху завършен строеж.

Стойността на обезпечението е пазарната стойност на имота, потвърдена от независим оценител, при спазване на следните изисквания: а) установяването на пазарната стойност трябва да е ясно документирано; б) пазарната стойност не включва спекулативни елементи; в) пазарната стойност отчита наличието на други тежести върху имота. За установяване на справедливата пазарна стойност на обезпечението оценителите използват различни техники – **разходен метод, пазарен метод и оценка на базата на доходността**. Тези методи се прилагат в комбинация с цел намиране на крайната оценка – резултатът от всеки метод се приема с определен коефициент на тежест за формирането на съвкупната оценка.[6]

Банката сравнява стойността на недвижимия имот с пазарните цени най-малко веднъж годишно или по-често, ако се наблюдават значими промени в условията на пазара и ако е необходимо, извършва преоценка. При информация, указваща възможно съществено намаление в стойността на имота, оценката на имота подлежи на преглед от независим оценител. Съгласно политиката на някои банки у нас, когато заемът превишава 1,5 млн. лева или 5% от собствения капитал на банката, оценката на имота подлежи на преглед от независим оценител на всеки 2 години.

Сделки, при които **банка отдава жилищни имоти на лизинг пряко или чрез контролирано от нея дружество**, се третират като обезпечени с жилищни имоти заеми, когато са изпълнени следните

---

[6] Симеонов, С., „Банкови кредити: обезпечение – видове и особености", Строителство градът online, бр. 10, 12/03/2003 г.

изисквания: а) спазени са горепосочените условия; б) лизингодателят осъществява надежден процес на управление на риска, отчитащ начина на ползване на имота и амортизацията му; в) налице е надеждна правна рамка, която защитава собствеността на лизингодателя върху имота и упражняване на правата му на собственост; г) стойността на имота надвишава неамортизираната част от лизинговата схема.

Банките прилагат различни методи за оценка на обезпечението и изискват определен коефициент на покритие към сумата на кредита. **Коефициентът на покритие на обезпечението към кредита, известен още като минимален обезпечителен марж** е съществен и широко използван показател, който отразява възможността банката да реализира бързо обезпечението на пазара. Този коефициент зависи от вида на обезпечението, от вида на кредита и от срока му. Стойността на обезпечението трябва да бъде по-голяма от сумата на кредита поради следните причини: а) възможно намаляване на пазарната стойност на обезпечението поради колебания в пазара през периода на кредита; б) продължаващата амортизация на актива през периода на кредита; в) при евентуално неиздължаване на кредита обезпечението трябва да покрие дължимата главница, заедно с просрочените лихви, наказателна и/или законова лихва и съдебни разноски по реализирането му.[7]

Минималният обезпечителен марж (коефициент на покритие на обезпечението към сумата на кредита) е специфичен за всяка една банка, т.е. тя има собствени изисквания относно този коефициент. Така например, кредит в размер на EUR 42,000, обезпечен с ипотека върху апартамент, оценен на EUR 50,000 има коефициент на покритие на обезпечението 119% (EUR 50,000/EUR 42,000 = 1,190).[8] На базата на проучване на кредитната политика на българските банки се установява, че в зависимост от вида на обезпечението, **минималният обезпечителен марж, който банките у нас прилагат, варира обикновено в следните граници:**

- обезпечение с парични средства – минимум 103% (при еднаква валута на кредитната сделка и на обезпечението) и минимум 110% (при различна валута на кредита и на обезпечението);

[7] Симеонов, С., „Банкови кредити: обезпечение – видове и особености", Строителство градът online, бр. 10, 12/03/2003 г

[8] Някои банки прилагат отношението на сумата на кредита към стойността на обезпечението, което е реципрочен показател на минималния обезпечителен марж. Този показател е известен като коефициент на обезпеченост.

- банкови гаранции – от 100% до 115%;
- правителствени гаранции – от 100% до 110%;
- ценни книжа с пазарна стойност – от 100% до 125%;
- залог на търговско предприятие и дялове – от 150% до 200%;
- ипотека – от 143% до 200%;
- машини и съоръжения и МПС – от 165% до 250%;
- залог на стоки – от 165% до 250%;
- благородни метали и произведения на изкуството без монетарно злато – от 125% до 143%;
- залог на вземания – от 143% до 200%.

От значение е как банките оценяват обезпеченията и какви суми определят на кредитите срещу съответните обезпечения. Така например, ако Банка АВБ изисква минимално покритие на обезпечението от 120%, а Банка КЛМ – 150%, то влияние оказва какво поведение имат двете банки по отношение на оценката на обезпеченията. Ако Банка АБВ е по-консервативна от Банка КЛМ в оценките си и оценява обезпечението на 32,400 EUR, а Банка КЛМ го оценява по пазарна стойност – 45,000 EUR, то на базата на същото обезпечение Банка АВБ ще отпусне кредит от 27,000 EUR (EUR 27,000 x 120% = EUR 32,400), а Банка КЛМ ще отпусне кредит от EUR 30,000 (EUR 30,000 x 150% = EUR 45,000). Това показва, че макар Банка АБВ да изисква едва 120% покритие, тя би отпуснала по-малък кредит поради занижените си оценки на обезпечението. Възможни причини за занижаване оценката на дадено обезпечение са: недостатъчно добре изградена инфраструктура, недостатъчна стабилност или масивност на обезпечението и др.

Оценката на обезпечението е един от показателите или компонентите, които участват в анализа на кредитоспособността на кредитополучателя и установяването на равнището на кредитния риск. За целите на този анализ банките присъждат вътрешни кредитни рейтинги чрез прилагането на т.нар. **матричен подход по приети предварително за основни няколко променливи компоненти**. Такива променливи освен оценката на обезпечението по кредита са финансовото състояние на кредитополучателя, качеството на мениджмънта му, пазарните му позиции, взаимоотношенията му с банки и държавни институции, характеристиката на дейността му и реализацията на конкретния проект по кредита, финансовия анализ на длъжника, вида на кредита, анализа на погасяването на кредита и др. Получените

стойности по променливите компоненти са основа за изграждането на Скала за оценка на вътрешния кредитен рейтинг (табл.1). Стойностите, в които варира съответната степен, са индивидуални за всяка банка. В банковата практика предварителното определяне на стойностите на отделните показатели става като се използва методът на пробата и грешката, както и опитът на кредитните анализатори, придобит при оценката на кредитоспособността на длъжниците и формирането на кредитната експозиция.

Таблица 1

Скала за оценка на вътрешния кредитен риск

Означение	Степен на кредитен риск
I	Висока сигурност
II	Много нисък риск
III	Нисък риск
IV	Умерен риск
V	Умерен ненарастващ риск
VI	Умерен към нарастващ риск
VII	Нарастващ риск
VIII	Висок риск
IX	Много висок риск
X	Фактически фалит

Източник: Благоев, П., „Оценка на кредитния риск", СЮ, бр. 1/2003, 24 април 2003 г.

При оценката на обезпечението обичайната практика е да се изследват показатели като стойност на обезпечението, степен на ликвидност, тип на обезпечението според неговия риск, вид на обезпечението, съхранение и сигурност на залога, и номер по ред на вписването му. Тези показатели са представени на примерната матрица за оценка на обезпечение по кредит на табл. 2. На табл. 3 е показан друг набор от показатели, характеризиращи обезпечението, според които кредитният риск може да бъде нисък, среден или висок. Тук се има предвид процентът на обезпеченост, наличието на други тежести по обезпечението, възможността стойността му да бъде променена през срока на кредита, наличието на застрахователно покритие по обезпечението и др.

Таблица 2

Матрица за оценка на показателите, характеризиращи обезпечението по кредит

Показател	Оценка
1. Стойност на обезпечението	
- Константна (неизменна) стойност	0
- Възможност за дисконтиране	-1
2. Степен на ликвидност на обезпечението	
- Бързо ликвидно	+1
- Бавно ликвидно	0
- Трудно реализируемо (няма пазар)	-1
3. Тип на обезпечението	
- Безрисково	+1
- Смесено	0
- Само рисково	-1
4. Вид на обезпечението	
- Платежни средства (налични пари, депозити, държавни ценни книжа)	+1
- Недвижими вещи	0
- Движими вещи (стоково материални ценности и др.)	-1
5. Съхранение и сигурност на обезпечението	
- Съхранение в банката	+1
- Съхранение извън банката с възможност за непрекъснат контрол	0
- Съхранение извън банката с възможност за периодичен контрол	-1
6. Номер по ред на вписването на обезпечението	
- Първо по ред вписване	+1
- Второ вписване	0
- Всяко следващо вписване	-1

Източник: Благоев, П., „Оценка на кредитния риск", СІО, бр. 1/2003, 24 април 2003 г.

Таблица 3

Матрица за оценка на кредитния риск според обезпечението

Обезпечение		
Нисък кредитен риск	**Среден кредитен риск**	**Висок кредитен риск**
- Процент на обезпеченост, отговарящ на изискванията на банката. - Бързо ликвидно обезпечение. - Няма други тежести. - Съхранявано и добре контролирано от банката. - Стойността му не се очаква силно да бъде променена през срока на кредита. - Наличие на пълно застрахователно покритие при надеждна застрахователна компания в полза на банката. - Малки разходи по съхранението на обезпечението.	- Обезпеченост до 25% под изискванията на банката. - Бавно ликвидно обезпечение. - Има други тежести, но банката е привилигирован кредитор. - Съхранявано в трети лица, определени от банката. - Стойността му може чувствително да бъде променена през срока на кредита. - Наличие на застрахователно покритие. - Значителни разходи по съхранението на обезпечението.	- Обезпеченост значително под изискванията на банката. - Отпускане на необезпечен кредит. - Няма пазар за обезпечението или то е трудно продаваемо. - Има и други тежести, банката не е привилигирован кредитор. - Съхранявано в клиента или трети лица. - Стойността му може в голяма. степен да бъде променена през срока на кредита. - Без застрахователно покритие. - Много големи разходи по съхранението на обезпечението.

Източник: Трифонова, С., Управление на риска в банката, УИ „Стопанство", С., 2013 г. (под печат).

В заключение, оценката на обезпечението има ключово значение за оценката на качеството на кредитния портфейл на банките и на кредитния им риск. За съжаление в последните години сме свидетели на трайната тенденция на влошаване на кредитните портфейли на банките и нарастване на дела на необслужваните кредити, което е съпроводено с увеличаване на разходите за обезценка на банките. Проблемът е, че дори и с реализацията на обезпеченията по необслужваните кредити банките не могат да покрият загубите си, при това подобни заложени активи имат все още ограничен и труднореализуем пазар. Специално у нас се създадоха дружества за покупка на подценени активи. На този етап обаче прогнозите за големи продажби на заложени активи все още не са сбъднали.

Библиография

1. Закон за особените залози, Обн., ДВ, бр. 100 от 22 ноември 1996 г.
2. Наредба № 8 за капиталовата адекватност на кредитните институции, Обн., ДВ, бр. 106 от 27 декември 2006 г., в сила от 1 януари 2007 г.
3. Асенова, К., *Кредитирането в България – как и колко*, УИ „Стопанство", С., 2009 г.
4. Благоев, П., „Оценка на кредитния риск", *СЮ*, бр. 1/2003, 24 април 2003 г.
5. Вачков., С., Л. Георгиев, А. Камеларов, *Въведение в банковото дело*, ИУ-Варна, Варна, 2009 г.
6. Завадска, З., М. Иванич-Дроздовска, В. Яворски, *Банково дело*, УИ "Стопанство", С., 2004 г.
7. Касабова, К., *Правни аспекти на финансовите инструменти*, С., 2007 г.
8. Симеонов, С., „Банкови кредити: обезпечение – видове и особености", *Строителство градът online*, бр. 10, 12/03/2003 г.
9. Стефанова, П., *Банки и кредитно посредничество*, Изд. "Тракия-М", С., 1999 г.
10. Трифонова, С., *Управление на риска в банката*, УИ „Стопанство", С., 2013 г. (под печат).
11. BCBS, *Basel: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework*, Bank for International Settlements, Basel, June 2004.
12. Bessis, J., *Risk Management in Banking*, 2nd ed., John Wiley & Sons, 2002.
13. Wells, R., *Bank Risk Management – A Practical Guide* (www.barrettwells.co.uk).

PROBLEMS OF THE REAL ESTATE ESTIMATES IN THE CONTEXT OF BANK CREDIT RISK MANAGEMENT

Assoc. Prof Silvia Trifonova, Ph.D.
University of National and World Economy – Sofia

Abstract: The current paper aims to analyze the coverage policy of banks which is one of the key components of their credit policy. The bank loan coverage

is a major tool for bank credit risk management. With this regard, in the paper are examined the types of assets accepted by banks as coverage on extended loans, as well as the relevant bank rules and procedures. Key attention is drawn on the methods for estimation of bank loan coverage and the problems associated with this assessment. Some matrix approaches for credit risk evaluation depending on the coverage characteristics are also presented in the paper.

Keywords: credit risk, coverage, coverage ratio, coverage estimation.

МАЛЪК БИЗНЕС И ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО В ОБЛАСТТА НА ЛАНДШАФТНАТА АРХИТЕКТУРА В БЪЛГАРИЯ

Доц. д-р Катинка Михова, гл. ас. д-р Елена Драгозова-Иванова
Лесотехнически университет – София

Ключови думи: ландшафтна архитектура, малък бизнес, предприемачество, ландшафтен архитект, компетенции.

Въведение

Ландшафтната архитектура е световно призната професия с отговорностите да оформя и формира терена, земята в селища и извън селища чрез креативната комбинация от изкуство и наука. Паралелно с това реализирането на обектите на ландшафтната архитектура е част от инвестиционния процес и строителството. И в света, и в България съчетанието на тези отговорности и задачи е налице като, разбира се, има различия и национални особености. В България тази специалност и професия претърпява промени и развитие в над 60-годишната си история и е продължител на специалността *озеленяване*. От самото си създаване професията се съизмерва и съответства на световни достижения и практики, а от близо две десетилетия има и същото название – ландшафтна архитектура.

Ландшафтните архитекти със своите професионални дейности реализират ландшафтни обекти в селища и извън селища. Те планират и контролират тяхното проектиране, изграждане, поддържане, управление и възстановяване. На базата на образователния си ценз възможностите за *практикуване на специалността ландшафтна архитектура* са: публичен сектор (държавни и общински институции), частен сектор (наети лица и самостоятелно заети лица), както и в неправителствения сектор (в по-общ аспект и в професионален – консултанти и др.).

С промените в цялото общество в България и най-вече в икономическата система и собствеността върху земята след 1989 год. ситуацията за работа на ландшафтните архитекти се промени изключително много. Както и много други професии, ландшафтната архи-

тектура (със своите специфика и особености) попадна и в сферата на *малкия бизнес и предприемачеството*.[1]

История на ландшафтната архитектура

А. В Европа и света

Терминът *Ландшафтна архитектура* е въведен за първи път в книгата „Ландшафтната архитектура при великите художници на Италия", публикувана от Гилбърт Мийсън през 1828 година на английски език. Включена е информация за специалния тип архитектура, която може да се види в представянето на ландшафта в живописта при великите художници на Италия. По-близкото до днешното значение название на професията (landscape architecture) и специалистите, която я практикуват (landscape architects), е използвано през 1863 год. от членове на Комисия по парковете в Ню Йорк. Американецът от британски произход *Olmsted* първи въвежда *ландшафтен архитект* като професионално название. Олмстед дава и по-различно съдържание на ландшафтната архитектура, а именно специален тип природа сред сградите, както и създаването на градски парк. Терминът *Ландшафтна архитектура* се институционализира със създаването на *Американското дружество на ландшафтните архитекти (American Society of Landscape Architects)* през 1899 г. В Европа специалността и професията се налагат първо във Великобритания, откъдето всъщност и произлизат.

Ландшафтен архитект е *професионална квалификация*. Професията е записана в Международната класификация на длъжностите ISCO 08 под код 2162, което е и част от последния вариант на Националната класификация на професиите и длъжностите НКПД 2011 в България. В САЩ е действаща друга класификация на професиите и ландшафтен архитект е записан с код O'Net code 17-1012.00.

Много важен аспект на реализацията на една професия са потенциалните ***длъжности***, които съответните специалисти могат да заемат. В много страни тези длъжност са описани, дори регламентирани.

[1] Коев, Й. (2007) Предприемачеството, Варна: Изд.къща Стено.

Възможности за работа в **UK Обединеното кралство** - ***12 алтернативни длъжности*** за лица с професионална квалификация ***ландшафтен архитект****:

1. Ландшафтен предприемач (*Landscape Developer*) - Големите застроявания изискват визията за ландшафтния дизайн да се комбинира с финансовото въобръжение на предприемача.

2. Длъжност в Ландшафтно планиране (*Landscape Planner*) – При по-мащабни решения сградите са проектирани в ексцентрични стилове без въобще да се вписват в пространството. И много други примери доказват необходимостта от съчетаване на умения в ландшафтния дизайн с умения в ландшафтното планиране.

3. Инициатор на зелени коридори (*Greenway Initiator*) – Отделни професионалисти ландшафтни архитекти биха могли да инициират изграждането на зелени коридори като започнат от идентифициране на проекта, осигурявайки обществени обсъждания, да подготвят план и кандидатстват за финансиране.

4. Длъжност по Ландшафтна оценка (*Landscape Assessor*) – Много често ландшафтните архитекти са най-подготвените специалисти да координират екип от експерти по оценка на въздействието. Необходимо е някой да осъществи взаимовръзките - визуална, екологична, вода, въздух, трафик и други - като е и най-добре подготвен да даде т.нар. „смекчаващи мерки" – и това е ландшафтният архитект.

5. Ландшафтен архитект (*Landscape-Architect*) – Дизайнът и детайлите около сградите изискват квалификации в архитектурата и ландшафта, за да се осъществи необходимата интеграция.

6. Дизайнер-градини (*Garden Designer*) – Градините се радват на голяма популярност и любов в UK. За да бъде експерт в дизайна на градини, едно лице е необходимо да има завършено образование на ниво Бакалавър и Master. Това може да му осигури работа като проектант или мениджър на известни и прочути градини.

7. Ландшафтен архитект, сключващ договори (*Landscape Contractor*) – ландшафтни архитекти се заемат и с мениджърските въпроси, което е и привлекателна и печеливша кариера.

8. Проектант-изпълнител (*Designer-Builder*) – Изпълнението (изграждането на обекта) не е много популярно сред проектантите. Но доброто изпълнение от други лица, на които липсват технически умения и естетически виждания, може да доведе до проблеми, т.е. изпълнението да се води от проектанти, които имат допълнителни знания за ценообразуване и строителни техники.

9. Дизайнер на продукт/производител (*Product Design/Manufacture*) – Производството на "ландшафтни" продукти е интересна и важна дейност. Това се отнася за места за сядане на открито, осветителни тела и други продукти, които не трябва да бъдат проектирани и произведени като сами за себе си, а като част от по-широкия ландшафт. Производителят би могъл да организира и продажби посредством градински центрове.

10. Търговско лице (*Salesperson*) – Сред толкова много долнокачествени стоки, необходимо е проектанти и дизайнери да бъдат въвлечени в мар-

кетинг и търговия на едро или на граждани. Нужни са хора с усещане за качество, материали, дизайн и, разбира се, цени.

11. Ландшафтен художник (*Landscape Artist*) – Много от записалите да учат ландшафтна архитектура са направили своя избор поради интерес към изкуствата. Висшето образование им е полезно, но биха могли да продължат като художници, включително и с нестандартни средства, близки до ландшафта. По-нататъшни стъпки са излагане в галерии и продажби на произведенията им.

12. Длъжност планиране в туризма (*Tourism Planner*) – Счита се, че туризмът е най-голямата индустрия и посещаване на красиви ландшафти е една от значителните ваканционни атракции. Къде да се разположи нов ваканционен комплекс? На тези въпроси отговаря ландшафтен архитект на длъжност планиране в туризма.

Друг важен въпрос на професията е ***практикуването на професията ландшафтен архитект***. Бюрото за трудова статистика на САЩ посочва, че за 2010 год. 21600 работни места са били заети от ландшафтни архитекти като 47 % от тях са били наети в архитектурни, инженерни и сродни бизнес и консултантски услуги, а 24 % - самонаети.

Б. В България

Възникването и развитието на *ландшафтно архитектурната дейност* (ЛАД) **в България** може да бъде обобщено в *три основни периода*:

- Развитие на озеленяването в Царска България – След Освобождението до 1944 год.;
- Развитие на озеленяването по време на централизираното социалистическо стопанство – 1944-1990 год.;
- Развитие на ландшафтно архитектурната дейност в периода на преход от централизирано към пазарно ориентирано стопанство след 1990 г.

Всеки от етапите е резултат от правото на собственост, както и промените в нея, съществуващите съгласно законите институции и институционализирани служби и длъжности.

В *първия период* – периода на развитие на озеленяването в Царска България - 1878-1944 г. основните паметници на градинско-парковото изкуство са собственост на царската фамилия и логично тя се разпорежда с владенията си. Характерно за периода е присъствието на чуждестранните специалисти, поканени да работят от царското

семейство. Те налагат традициите и културата на големите тогава европейски столици.

Във *втория период* от развитието на ЛАД в България - 1951-1989 г. *озеленяването в България* се развива според наложените социално-икономически условия. Този период се характеризира основно със собствеността на земята – държавна и общинска и оттам – държавно и общинско планиране на развитието на зелените площи и системи. Институционализираните служби провеждат единна и последователна политика както по отношение създаване и опазване на зелените системи на градовете, така и по осигуряване на квалифицирани специалисти за практическото осъществяване на поставените дългосрочни цели и задачи.

Третият период от историческото развитие на ЛАД след 1990 г. се характеризира отново с настъпили промени по отношение на собствеността. В този период, след налагане на пазара, възниква и се развива алтернативата проектирането, изграждането и поддържането на зелени площи и системи да се осъществява чрез пазара и частния икономически предприемач (Драгозова-Иванова, 2012).

В **България** специалността възниква през 1951 год. във Висшия Лесотехнически институт (сега Лесотехнически университет) като *Зелено градско строителство*, преминава във времето през названията *Озеленяване на населените места*, *Озеленяване*, а от 1995 год. – *Ландшафтна архитектура*. Професионалната квалификация е *ландшафтен архитект* от 1995 год., а дотогава – *инженер по озеленяване*. [23]

Ландшафтната архитектура и бизнес

Ландшафтните архитекти се реализират основно в рамките на частния и публичния сектор. Тези специалисти работят в различни видове предприятия. В зависимост от формата на собственост предприятията могат да бъдат държавни, частни, кооперативни или общински. Най-често срещаните предприятия, заети с дейността по озеленяване, са показани на следващата схема. (Фиг. 1.).

---

[2] Пухалев, Г. (1977) Върху някои особености на производствения процес в зеленото строителство. *Научни трудове на ВЛТИ*, т. XXII, с. "Озеленяване" София.

[3] Пухалев, Г. (1982) *Икономика, организация и планиране на зеленото строителство*. София, Земиздат.

Фиг. 1. Класификация на предприятията, работещи в ландшафтно архитектурната дейност (Драгозова, 2012)

Критерии при тази класификация е собствеността на капитала. По този критерий те могат да бъдат публични и частни дружества. Представените на фигурата видове правна организация на частната собственост са обобщени от практиката. Това са най-често използваните форми на правна организация.[4]

Работата на заетите в общинските структури специалисти е свързана с упражняване на професията в специализираната администрация, към звената отговарящи за управление на зелените територии в рамките на градовете. Тяхната работа изисква експертни умения, познаване на характеристиките на устройственото планиране и управлението на публични средства.[5]

[4] Драгозова-Иванова, Е. (2012) *Изследване на модела за управление на ландшафтно архитектурната дейност в зелените системи на градовете*, Дисертация за ОКС Доктор, София, Лесотехнически университет.

[5] Драгозова-Иванова, Е. (2010) Проучване на общинските структури и мястото на ландшафтно архитектурната дейност. Сп. *Управление и устойчиво развитие*, С. бр.1/2010, 201-206.

Организация на ландшафтно архитектурната дейност
в ***общини в България***

В община **Варна** към Специализираната администрация съществува *Дирекция „Инженерна инфраструктура и благоустрояване"* в рамките, на която е обособен ***отдел „Паркоустройство и благоустройство"***. Всеки един от районите осъществява връзки с тази дирекция посредством районна дирекция „Устройство на територията" и съответния специалист „Озеленяване", като по този начин се постига подчиненост на районните зелени площи в организацията на зелената система на града. На територията на общината в изграждането и поддържането на зелената система участват множество частни дружества, с основна дейност озеленяване, които посредством участие в тръжни процедури, организирани от общината, след спечелване на конкурс, работят в различни райони или в различни паркови обекти.

Организацията на ландшафтно-архитектурната дейност на град **Пловдив е** съсредоточена **в Дирекция „Устройствено планиране, ОУП, архитектура и благоустройство и инвестиционни проекти"** и се оглавява специалист *ландшафтен архитект*. Създадено е *общинско предприятие* „Градини и паркове", което участва в обявените от общината конкурси за реконструкция и поддържане на съществуващите в зелената система на града, паркове и градини. Наред с общинското предприятие, пререгистрирано като търговско дружество, участие в тези конкурси осъществяват и други дружества, които макар и в по-малък мащаб, работят в различни дейности по поддържане и реконструкция на зелената система на града.

В общинската структура на град **Бургас** е обособена *Дирекция „Устройство на територията"* и към нея ***Отдел „Озеленяване".*** Поддържането на зелената система става от Териториалните дирекции по райони, които са в непосредствен контакт с общинската дирекция и отдел „Озеленяване". Има създадено общинско предприятие „Благоустройствени строежи" ЕООД , което наред с различни дружества, участва в конкурси за осъществяване на мероприятия и в сферата на озеленяването за територията на общината.

В Русе към *Дирекция „Благоустрояване и инфраструктура"* ***Отдел „Техническа инфраструктура" и Дирекция „Устройство на територията", Отдел "Инвестиционно проектиране и контрол", Дейност „БКС и жилищно строителство"***. Пререгистрираното общинско предприятие „Паркстрой" ЕООД печели конкурси за поддържане и реконструкция на около две трети от обектите на зелената система на града.

От гледна точка на бизнес, ландшафтните архитекти търсят професионална реализация в съществуващи *частни дружества* или създавайки собствени, регистрирани с практика в проектиране, изграждане/строителство и поддържане на обекти от ландшафтната архитектура. В последните две десетилетия се регистрираха частни

дружества със съответната професионална област на дейност. Над 80 % от предприятията са *микро* (до 10 души), а неголям процент попадат в групата на *малките предприятия* с персонал 15-30 (и рядко повече) души.

Характерно за дружествата в ландшафтната архитектура е сезонността на работата (дори по-висока от тази при строителните предприятия).

Като част от инвестиционния процес за ландшафтно архитектурната дейност възможностите за *финансиране на работата* са:

- Частни клиенти и
- Публични възложители (общини, проекти на ЕС и други).

И в двата варианта от фирмите се изисква *инициативност и предприемачески дух*. Независимо, че *трудно* може да се нарече дейността на ландшафтните архитекти *предприемачество*, то за намирането на частни клиенти, както и участието в конкурси за публичните финансирания, се изисква предприемаческо мислене, настойчивост, инициативност, адекватни решения. [6][7][8]

След първоначалния бум на архитектурно проектиране и строителство през десетилетието на 90-те години без фокус върху прилежащото околно пространство, то през последното десетилетие проектирането на обекти на ландшафта и зелените площи стана значимо. Участието в обществени поръчки също заема значителен дял от общото търсене на финнсиране на обекти на ландшафтната архитектура.

Общинските органи, като публични институции, обявяват **обществени поръчки** съответствие със Закона за обществените поръчки 1999 г. (ЗОП) в Агенция за обществени поръчки (АОП). На база на обявени ***конкурси в регистъра за обществени поръчки*** могат да бъдат откроени няколко основни изисквания в конкурси, свързани с ландшафт и озеленяване на населените места:

- Озеленяване на площи и създаване на кът за отдих;
- Услуги по естетическо оформяне, озеленяване и поддържане на паркове, градини и други зелени площи;
- Озеленяване и благоустрояване;

---

[6] Димитров, Г., П. Илиев, И. Желев (1997) *Управление на строителното предприятие*. Варна, Унив. издателство, ИУ.

[7] Желев, Ив. (2001) *Управление на инвестиционния процес*. Варна.

[8] Монев, П. (2002) *Ценообразуване в строителството*. Варна, Унив. издателство ИУ.

- Възстановяване на централни паркови зони, озеленяване на централен площад и тротоари;
- Паркоустройство - създаване на компактни групи от декоративни дървета - иглолистни и широколистни; храсти и вечнозелени широколистни; листопадни храсти; затревяване на съществуващ скат и затревяване и озеленяване в междублокови пространства, засаждане на тераси на широколистни храсти по ската, затревяване на резервните терени; полагане на хумусен слой;
- Избор на изпълнител за доставка на посадъчен материал;
- Озеленяване на териториите за обществено ползване, включващо създаване, възстановяване и поддържане;
- Реконструкция и благоустрояване на паркове. Описание: Отстраняване на негодна растителност. Направа на вертикална планировка с отвеждане на повърхностните атмосферни води. Изграждане на плитки сондажи, система за автоматично напояване, питейни фонтанки и др. Изграждане на парково осветление. Озеленяване на парковете. Изграждане на алеи и монтаж на градински съоръжения;
- Ремонти на паркове, градини, площадни и пешеходни пространства по обособени позиции;
- Ландшафтно устройство и озеленяване на обществен парк;
- Реконструкция, благоустрояване и озеленяване на пешеходна зона;
- Рехабилитация на обществени зелени площи - паркове и детски площадки, доставка на оборудване и съоръжения към тях.

Може да се обобщи, че ландшафтните архитекти срещат много *трудности* за участие в обществените поръчки[9]:

- Широко посочен код от OTP (CPV) на работите / услугите – възможност за участие и на други специалисти;

- Високи финансови и нормативни изисквания към участниците в търговете, което малките ландшафтно архитектурни фирми трудно покреват;

- Недостиг на капацитет за участие в публичните търгове и конкурси.

Независимо от посочените проблеми и слабости голям процент от регистрираните дружества с ландшафтна архитектура участват активни в публичните конкурси, което им носи и опит.

[9] Михова, К. (2010) „Ландшафтният архитект в бизнеса и предприемачеството. Правна и институционална рамка." В: *Ландшафтна архитектура: Наръчник по предприемачество. Как да стартираме бизнес?* (2010). Науч.ред. К.Михова, София, Център за насърчаване на предприемачеството, Лесотехнически университет.

Професията ландшафтен архитект

Всеки отрасъл има свои особености и те оказват съществено влияние върху функционирането на стопанските единици, включени в него. Технико-икономическите особености на зеленото строителство поставят някои специфични изисквания към управлението на подобни стопански единици. Тези особености на озеленяването могат да бъдат разгледани в два аспекта: особености на строителната продукция, включваща изграждането на вегетативни и невегетативни елементи на парковите пространства и особености на строителния процес при изграждане на новите обекти и тяхното поддържане.

Всичко това показва необходимост от демонстриране на управленско поведение, което да съдържа предприемачески дух, който изцяло да е подчинен на особеностите на ландшафтно архитектурната дейност. *Компетенциите на ландшафтните архитекти* развиващи дейността на частни предприятия са набор от специфични знания, умения и професионални практики. Тези компетенции могат да бъдат обобщении в няколко различни направления. **Общите задължения и компетенции** формират базата, която дава възможност да се формулират основните задължения на професионалиста „ландшафтен архитект" в зависимост от нивото и длъжността, която заема. Те са ориентирани към образователните и професионалните познания по биология и екология на вегетативните елементи, познания по техниките и технологиите, използвани в дейността, познания по управление на проекти, по управление на инвестиционния процес, познания по управление на хора, дейности и процеси в ландшафтно архитектурната дейност.

В зависимост от длъжността делегираните права и задължения изискват повишаване и демонстриране на по-високо ниво на общите професионални компетенции. Компетенциите, свързани с демонстриране на **ръководни умения** в практиката, определят мястото на специалиста в екипа и структурата на организацията.

Формулираните компетенции, свързани с **техническия опит**, са пряко ориентирани към използване на методологичния апарат, както и на всички техники и технологии, свързани с ландшафтно архитектурната дейност.

Компетенциите, свързани с **управление на финансите**, са особено необходими в процеса на управление на стопанските организа-

ции.

Комуникативните умения представят възможността за обмен на информация и знания в и извън рамките на организацията. Те са необходими за осъществяване на колегиалните връзки в и извън организацията и осъществяване на комуникация на високо професионално ниво с различни институции и обществени групи. **Работата в екип, лидерство и управление** са онази група компетенции, които позволяват изява на специалистите да мотивират колегите си да поддържат високо ниво на колегиални взаимоотношения. Те са представени във възходящ ред според нивото и изискванията на длъжността.

Професията ландшафтен архитект е исторически призната и институционално утвърдена във времето като обществено значима и уникална. Това задължава специалистите, придобили това образование и работещи в практиката, да проявяват своята отговорност към обществото и да работят за повишаване на имиджа на професията.

SMALL BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP IN THE FIELD OF LANDSCAPE ARCHITECTURE IN BULGARIA

Assoc. Prof. Katinka Mihova, Ph.D.,
Chief.Assist. Prof. Elena Dragozova-Ivanova, Ph.D.
University of.Forestry – Sofia

Abstract: Landscape architecture as a profession has strong roots in many western countries as well eastern and far eastern. Landscape architects are employed in private, public and academic organizations as well in some non-governmental organizations. The profession has existed in Bulgaria since 1950-ies under some different names. The changes to market economy after 1989 ensure possibilities for starting and functioning of many small firms with activities in the field.

Keywords: landscape architecture, small business, entrepreneurship, landscape architect, competencies.

ГЛОБАЛНИ ТЕНДЕНЦИИ В ЛАНДШАФТНАТА АРХИТЕКТУРА – КЪМ ОБЩО УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ

Доц. д-р Катинка Михова, докт. арх. Любима Карачева
Лесотехнически университет – София

Ключови думи: ландшафтна архитектура, устойчиво развитие, устойчив ландшафт, етични и професионални стандарти.

Въведение

Възникнала през XIX век като професия, *ландшафтната архитектура* се развива в пространството и времето. След появата на наименованието на английски език в книга от 1828 г., описваща великите италиански художници и техните сюжети[1], през 1863 г. се появява с по-близко до днешното значение в Съединените американски щати (САЩ) и Обединеното кралство (ОК, UK). В различните страни и във времето тази професия придобива специфични характеристики и национални особености.

Глобалното развитие и възможностите за пътуване и обмен на специалисти и експерти поражда необходимостта от създаване на стандарти и общи изисквания. Ландшафтната архитектура като квалификация и професия е обект на систематизиране и стандартизиране от международни институции, чиято главна цел е професионализмът.

През 80-те и 90-те години на XX век се появяват много световни явления и инициативи, идеи и концепции, които слагат отпечатък върху различни области на човешкото знание, политики, действия. Световната ландшафтна архитектура не остава встрани от тенденциите и също е повлияна от нови идеи и подходи.[2]

---

[1] Михова, К., Е. Драгозова (2010) "Ландшафтна архитектура – образование, акредитация, професионална квалификация, длъжности (практики в света и Европа)." Сп. *Управление и устойчиво развитие*, 25(1), 194-200.

[2] Михова, К. (2011). Концептуални основи за ландшафтната архитектура в началото на XXI век. *Юбилейна научна конференция „60 години специалност „Ландшафтна архитектура*", ЛТУ, София, 21 април 2011, 100-103.

Малко история

В продължение на векове и хилядолетия хората са създавали градини и паркове главно в елитарни места – дворци, резиденции, религиозни комплекси, центрове на големи градове. Това се е осъществявало от малки групи и индивиди. През XVIII век се употребява и названието *създаване на ландшафт*. През XIX век навлиза *ландшафтна архитектура* като постепенно се разширява и обхвата на дейност – към проектиране и създаване на обществени паркове и зелени площи и системи. Възниква и специално образование на специалисти – ландшафтни архитекти, дизайнери и други сходни. Сериозен прелом осъществява създаването на професионални организации на ландшафтните архитекти. Терминът *Ландшафтна архитектура* се институционализира със създаването на *Американското дружество на ландшафтните архитекти (American Society of Landscape Architects)* през 1899 г. В Европа специалността и професията се налагат първо във Великобритания, откъдето всъщност и произлизат. През 1929 Mawson става първият президент на Института на ландшафтните архитекти *Institute of Landscape Architects* (сега *Landscape Institute*), продължител на създадения в началото на XX век *British Town Planning Institute*. След Втората световна война – един период на инициране на международни институции - през 1948 г. в Кембридж, Англия се създава и Международната федерация на ландшафтните архитекти *International Federation of Landscape Architects IFLA*.

С процесите на урбанизация, промените в градоустройството и архитектурата са съпътствани и от промени в ландшафтния дизайн и архитектура. Възникването на масовия туризъм през 70-те години на XX век дава сериозен отпечатък върху дизайна на обекти на ландшафтната архитектура в големите градове на Европа и САЩ.

Промени и нови идеи в края на XX век

80-те и главно 90-те години на XX век са декади на сериозни промени в обществата и възникване на много нови идеи и концепции – устойчиво развитие, зелена инфраструктура, различни видове туризъм (еко, селски, алтернативен и т.н.). След 50-те и 60-те години се наблюдават все повече екологични проблеми. Последователно се обсъждат и поставят на дневен ред въпроси на глобалното затопляне, промени в климата, намаляване на биологичното разнообразие.

Всички тези проблеми и идеи за разрешаването им са в етапа на все по-силно глобализиращия се свят.

Международни институции за ландшафтна архитектура – общи постановки, стандарти, акредитиране

Европейският съвет на училищата по Ландшафтна архитектура (*ECLAS, European Council of Landscape Architecture Schools*) съществува, за да насърчава и развива ландшафтната архитектура в цяла Европа чрез укрепване на контактите и обогатяване на диалога между членовете на ландшафтната академична общност на Европа, която представлява интересите на тази общност в по-широк европейски социален и институционален контекст. В преследване на тази цел **ECLAS** стимулира диалога с Европейската ландшафтно-архитектурна дейност и с други международни организации, подпомагащи ландшафтно-архитектурната практика в Европа.

Европейското сътрудничество в рамките на дисциплината ландшафтна архитектура започва с неформална среща на европейските училища по ландшафтна архитектура в Берлин през 1989 г., и последвалото създаване на **ECLAS** - „Европейски съвет на училищата по Ландшафтна архитектура“ през 1991 година. Оттогава конференции на **ECLAS** се провеждат всяка година, като домакин на всяка е различно училище по ландшафтната архитектура.

На същия принцип се провежда и годишното събрание на **IFLA Europe** (*International Federation of Landscape Architecture Europe*). Практика на провеждане на събитието в различна държава-член на федерацията е въведена 2011 г. и основната задача е да популяризира професията и да приравни стандартите (образование и практика) в държавите, в които професията ландшафтната архитектура не е напреднала.

На Общото събрание на **IFLA Europe** в Берлин (Германия) 21-22 септември 2013 г. беше представен подписан Договор за сътрудничество между **SIFLA Europe** (*International Federation of Landscape Architecture Europe*) и **ECLAS** (*European Council of Landscape Architecture Schools*) като развитие на отношенията между двете организации, които имат и подписан Меморандум от 2007 г.

Международната федерация на ландшафтните архитекти IFLA обобщава и приема през 2008 г. *Ръководен документ за признаване и/или акредитация: Програми за професионално образование по*

ландшафтна архитектура[3]. Чрез него IFLA разпространява основни изисквания относно образованието по ландшафтна архитектура като препоръчва създаването на национални институции за акредитация на специалностите във висшето образование.

IFLA приема, че процесът на формалното акредитиране на специалността *ландшафтна архитектура* изисква рамка от ***принципи*** за признаване на образователните програми, както и установяване на минимални ***стандарти***.
Принципите са:

- Ландшафтната архитектура е професия, различна от други и изисква университетско образование.
- Стимулиране на разнообразие в учебните планове и програми.
- Само-оценката и само-анализът на програмите и плановете са необходимост.
- Отчитане на местните нужди и институционалните образователни цели.
- Необходимост от регионална и национална акредитационна система.
- Независимост на акредитационните системи от акредитираните институции.

Като основни ***стандарти*** се посочват:

- Включване на термина „ландшафтна архитектура".
- Институцията, предлагаща програмата ЛА да бъде акредитирана за съответното ниво на образование.
- Първото ниво на обучение в ЛА трябва да бъде университетско и поне 4 академични години редовно обучение.
- Първата професионална степен трябва да е еквивалентна на *Master* с минимум 2-години редовно обучение.
- Назначеният ръководител на праграмата трябва да притежава квалификация по ландшафтна архитектура.
- Преподавателският щат би трябвало да включва поне 3-ма със степен по ландшафтна архитектура. Ако институцията провежда обучение на *Бакалавър* и *Master*, то се препоръчва поне 6 преподаватели със степен ЛА като поне 4 от тях имат и степен в изследвания и преподаване.
- Образователните програми трябва да покриват областите на занание, формулирани в Хартата на IFLA относно образованието по ландшафтна архитектура.
- Преподаватели със степен ЛА като поне 4 от тях имат и степен в изследвания и преподаване.
- Образователните програми трябва да покриват областите на знание, формулирани в Хартата на IFLA относно образованието по ландшафтна архитектура.

[3] GUIDANCE DOCUMENT FOR RECOGNITION OR ACCREDITATION *Professional Education Programmes in Landscape Architecture* http://www.iflaonline.org/images/PDF/education/iflaaccreditationguidelines_ approvedjune08revjan09.pdf [Октомври, 2013].

Други важни инструменти на глобализацията са **националните професионални организации**, които, подпомагани и подкрепяни от европейски институции, организират срещи/форуми с национални институции, отговорни за устойчиво развитие на ландшафта. Например в Испания през тази година е проведена среща между Министерство на образованието и Националната асоциация на ландшафтни архитекти, като основен предмет е обсъждане на националната акредитация на специалността. В България през 2012 г. благодарение на подобна среща бе постигната промяна в Националната класификация на професиите и длъжностите НКПД 2011, която приравнява дефиницията на професията и задачите и задълженията, с които се ангажират ландшафтните архитекти с Международните стандарти (*ISCO 08*).

Разисквания по взаимодействието между науката и политиката по отношение на устойчиво развитие на европейския ландшафт са редовно организирани и насърчавани в последните години от **Landscape Europe** и **UNISCAPE**. Напоследък подобни дебати се проведоха в Стреза през 2007 г., Флоренция през 2010 г., Брюксел през 2011 г., в Смоленице през 2012 година. Те бяха посетени от политици, научни работници и други заинтересовани страни, готови да се засили въздействието на научните изследвания, на европейската политика и на обществото и в същото време да се повиши осведомеността за радикалните промени, настъпили в европейския ландшафт. Едни от целите на тези форуми са укрепване на взаимодействието с политиците, установяване на пропуски в дейностите при вземане на решения и планиране в цяла Европа и показване стойността на съвместните изследователски подходи в защита на природните дадености, планирането и управлението, и не на последно място институционална промяна - за устойчиво и справедливо развитие на ландшафта.

Европейска конвенция за ландшафта

През последните 10 години целите, свързани с устойчиво развитие са подложени на изпитание от глобализацията и подпомагане на глобалния пазар с индивидуалния производител и консуматор. Двете програми, устойчиво развитие и глобализация, изглежда се срещнат (работят заедно) само в местното планиране и управление на конкретния ландшафт. Съгласно Съвета на Европа **Европейската конвенция за ландшафта** е представена като обща рамка за насърчава-

не на ландшафтния аспект на програмата за устойчивост[4]. Заключението е, че подкрепата за местно устойчиво развитие на ландшафта зависи до голяма степен от способността и силата на местните власти да се обединят за такива цели, и е необходимо да се прави оценка на възможностите за устойчиво развитие на ландшафта в селските райони в условията на либерализирана глобализация.

Основни теми в ландшафтната архитектура XXI век

Устойчиво развитие и устойчив ландшафт

Устойчивото развитие (sustainable development) е развитие, което отговаря на потребностите на сегашното поколение, без да ограничава възможността на бъдещите поколения да посрещнат и реализират своите потребности (Брундланд, 1987, Доклад *Нашето общо бъдеще*). Това означава пестеливо използване на природните ресурси и запазване на екологичното равновесие. Устойчивото развитие обвързва икономическата с екологичната ефективност от производството и утвърждава принципа на равенството и справедливостта чрез повишаване на човешките възможности и гражданско съзнание.

В концепцията на устойчивото развитие се очертават ***три основни аспекта***: *екологични*, отнасящи се до състоянието на екологичното/природното равновесие; *икономически*, отнасящи се до икономика, която води до развитие, а не растеж, удовлетворява нужди, а не желания и се базира на капацитета на средата; и *социални*, свързани със стопанските и природните условия на живот на населението: заетост, образование и обучение, здраве, достъп до здрава природна среда, отговорно управление, както и намаляване на консуматорския модел на производство и потребление.

Така формулираната най-общо концепция устойчиво развитие през 90-те години на XX век се пренася в много и различни области от човешката дейност и познание. Сред тези, които досягат и повлияват ландшафтната архитектура, са: *устойчив ландшафт* (sustainable landscape), *устойчиви селища* (sustainable cities), *устойчиво градско развитие* (sustainable urban development), *устойчив туризъм* (sustainable tourism), *оценка на устойчивостта* (sustainability assessment) и много други. Идеята на всички тях е търсене и осигуря-

[4] The European Landscape Convention http://www.coe.int/t/dg4/cultureheritage/heritage/Landscape/ default_en.asp [Октомври, 2013].

ване на баланс между икономическо развитие, екологично състояние/равновесие и социална справедливост[5][6].

Интегрирани планове за управление

Интегрираните планове за управление съществуват като идея в европейските документи в последното десетилетие. Заложени са и като обект на финансиране по Оперативна програма Регионално развитие като *„Подкрепа за интегрирани планове за градско възстановяване и развитие"* ***по*** Приоритетна ос 1 „Устойчиво и интегрирано градско развитие". Интегрираните планове за управление представляват стратегически (4-5 годишни) планове, които се преглеждат и (евентуално) актуализирт всяка година при консултация с обществеността и засегнатите страни. Цел на тези планове е насърчаване на интеграцията чрез балансиране на социалните, икономическите и екологичните аспекти на развитието и устойчивостта. Паралелно с това се набляга на координиране на действията в различните сектори и сфери на институционалната дейност.

Промени в климата (*Climate change*)

В публикуваната *БЯЛА КНИГА Адаптиране спрямо изменението на климата — към европейска рамка за действие* (2009) на Европейския съюз се поставят въпросите за реакции към отчитаните изменения в климата. В книгата е записано, че първо, което също така е и с най-важно значение — трябва да се намалят емисиите на парникови газове (т.е. да се предприемат *действия за смекчаване на изменението на климата* — mitigation action) и второ — трябва да се предприемат *действия за адаптация* (adaptation action) спрямо неизбежните въздействия на изменението на климата. Все повече дейности на ландшафтни архитекти, вкл. проектиране, поддържане на зелени площи, зелена инфраструктура, се обвързва с противодействие на промените в климата. Чрез зелените площи и системи и цялостната ландшафтна структура се подобряват микроклиматичните условия. В едно сравнително ново направление - *управление на наводненията*

---

[5] Михова, К. (2011). Концептуални основи за ландшафтната архитектура в началото на XXI век. *Юбилейна научна конференция „60 години специалност „Ландшафтна архитектура*", ЛТУ, София, 21 април 2011, 100-103.

[6] Selman, P. (2008) What do we mean by sustainable landscape? *Sustainability: Science, Practice, & Policy*, Ejournal, Vol. 4/2 http://sspp.proquest.com/static_content/vol4iss2/communityessay.selman-print.html [Октомври, 2013].

(Flood management) – се включват и проектните визии и иновации и на ландшафтни архитекти.

Методи на планиране и проектиране
във възходящо управление на ландшафта
(*Community-based planning with landscape services*)

Приложенията на такива методи в ландшафтното планиране и проектиране могат да стимулират: социално обучение в местните общности; колективни действия за адаптиране на ландшафта; и инвестиции за създаване на добавена стойност от ландшафтни услуги.

Кодекси в областта на ландшафтната архитектура

Чрез Етичния код на IFLA (**IFLA Code of ethics, 2000**) ландшафтните архитекти приемат **етични стандарти** към общество, клиенти, колеги, професията, ландшафта и околната среда[7]. Тези стандарти се отнасят до професионално поведение и всички членове трябва да ги следват, за да поддържат високи стандарти в професионалната област. Всеки нов член на IFLA, се приканва да приеме Етичния код на IFLA, като има правото да го допълва по желание, съобразно условията, при които се практикува професията в съответната държава.

- *към обществото и клиентите*:
- да поддържат високи стандарти на професионални услуги и да са честни и почтени;
- да поддържат непрекъснато професионално развитие;
- да следят законите и правилата, отнасящи се до дейността на ландшафтните архитекти в съответната страна;
- да бъдат честни и безпристрастни във всички дейности с клиентите;
- да се ангажират с обществените служби на местните органи и околна среда, за да подобрят оценката и разбирането за професията, за екологичните въпроси и за зелените системи.
- *към професионалната колегия*:
- да повишат нивото на услугите, без подвеждащи и измамни твърдения, за да не дискредитират професията или работата на други професионалисти, чиято работа е обвързана с ландшафтната архитектура;

[7] IFLA Code of Ethics http://www.iflaonline.org/images/PDF/landscapeArchi/IFLACodeofEthics.pdf [Октомври, 2013].

- да гарантират чрез работата си разпознаване на местната култура и място;
- да подкрепят чрез действията си други ландшафтни архитекти, колеги и партньори;
- да спазват финансовите правила в съответната страна;
- да участват в конкурси за планиране и проектиране, които са в съответствие с одобрени принципи и правила от IFLA или страна членка на IFLA.

• *към ландшафта и околната среда*:

- да оценяват и опазват културния и исторически контекст, както и екосистемите, към които ландшафта принадлежи в хода на проектиране, планиране и управление;
- да обясняват подробно, използват и изброяват материали, продукти и процеси, които са примери за устойчиво развитие;
- да защитават ценности, които поддържат човешкото здраве, опазването на околната среда и биоразнообразието.

Заключение

Освен представените идеи, концепции, подходи, много други присъстват в световните и европейски документи и служат за основа на развитието на областите на човешкото познание и действия. Ландшафтните архитекти могат да намерят мястото си и във възможните области на финансиране, конкурси, тематични области на изследвания и проучвания. Интерес представляват и тематиката на к*ултурното наследство, NATURA2000* и програмата *LIFE, екотуризъм и други видове туризъм.*

Българската ландшафтната архитектура, като много важна част от съвременната култура, също е повлияна от тенденциите в глобализацията през последните 15 години, както и напълно отразява всички аспекти на съвременния политическия и икономическия живот в България. Много специалисти виждат положителното влияние на процеса на глобализация в ландшафтната архитектура като интеграцията между културите, възможности за глобално високо качествено образование в областта на ландшафтната архитектура (интеграция в България на Болонския образователен процес), използване на предимствата на съвременните системи за информация и демократизацията на обществото.

В същото време много специалисти са загрижени за загубата на своята национална идентичност. Най-прогресивните български ландшафтни архитекти се опитват да намерят своя оригинален език, който се отнася до уникалния характер на българския ландшафт (местни растения и условията на околната среда) и културно наследство. Специалистите са загрижени за начина, по който „дейността на ландшафтната архитектура" е прехвърлена към изграждането на частни имоти и много рядко реагира на нарастващите проблеми на градското пространство. Някои български фирми се включват в дизайна на нови градски отворени пространства, естетично обновяване на детски площадки в стари и нови жилищни квартали, изграждане на вътрешни дворове, детски и микрорайонни паркове, пешеходни градски улици, крайбрежни зони и модернизация и адаптация на обществени исторически паркове и строителство на нови тематични паркове.

Българската ландшафтната архитектура се намира в етап на осъществяване на прехода към структурна оптимизация на пространството, зачитане на човешкия мащаб, устойчив дизайн и въвежда нови символи и архитектурни форми. В ерата на глобалните комуникации и отвореността на българското общество, процесът на глобализация е неизбежен и неудържим. Основният въпрос за българските ландшафтни архитекти ще бъде как да се съчетаят положителните резултати от глобализацията в ландшафтната архитектура и идентичността и уникалния характер на България, като това съчетание води към устойчиво развитие на различните категории ландшафт.

GLOBAL TENDENCIES IN LANDSCAPE ARCHITECTURE – TOWARDS SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Assoc. Prof. Katinka Mihova, Ph.D., Ph.D. student, Arch. Lubima Karacheva
University of.Forestry – Sofia

Abstract: Landscape architecture raised in XIXth century as a profession and it develops through years and decades. In 80-ies and 90-ies of XX century a lot of new phenomena, ideas and concepts arise and landscape architecture is influenced by them, as globalization, sustainable development, green infrastructure, climate

change, etc. Acquaintance with these new occurrences and concepts could ensure the success of landscape architects as well their competitiveness.

Keywords: landscape architecture, globalization, sustainable development, sustainable landscape, ethic and professional standards.

НЕОБХОДИМОСТТА ОТ НОВИ ГРАДОУСТОЙСТВЕНИ РЕШЕНИЯ В КОНТЕКСТА НА ГЛОБАЛНИТЕ КЛИМАТИЧНИ ПРОМЕНИ

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

Ключови думи: климат, климатични промени, предизвикателства на глобалните климатични промени, урбанистична среда, урбанистични решения, градоустройствени решения, усъвършенстване на урбанистичната среда.

Климатът на Земята винаги се е променял. Климатичните промени в България и какви са параметрите на тези промени е един от най-често задаваните въпроси. Подобни въпроси са актуални винаги, но в определени моменти, обикновено когато се наблюдават големи отклонения от нормалните стойности на метеорологичните елементи, преди всичко на температурата и валежите, изникват с нова сила и се коментират в медиите и обществото. Измененията на климата изискват адекватни мерки за тяхното органичаване в т.ч. и търсене на оптимални градоустройствени решения, чиято небходимост разглеждаме накратко в настоящия материал.

1. Промени в климатичната картина на света в края на XX и началото на XXI век като резултат от въздействието на антропогенния фактор.

1.1. Някои параметри в изменението на климатичната картина в световен план и у нас[1]

1.1.1. Общи бележки

Зависимостта на хората от природната среда би могла да бъде със съдбоносни за съществуването им измерения, поради което стремежът към изучаване на времето и климата датира твърде отдавна. Още преди 22 века древните гърци установяват зависимостта на кли-

[1] Проф. дфн Веселин Александров и кол., Климатични промени, НИМХ-БАН, С., 2010 г.

матичните условия от наклона на слънчевите лъчи спрямо хоризонта, като оттогава е запазен терминът „климат“, въведен от Хипарх (190-120 г. пр.н.е.), който означава „наклон“. С еволюцията на представите за климата оттогава до наши дни са формулирани 60-70 дефиниции за климат. Определението, прието на Конференцията по физични основи на климата и климатично моделиране в Стокхолм през 1974 г., гласи: *„климатът е статистически ансамбъл от състояния, през които преминава системата атмосфера-хидросфера-литосфера-криосфера-биосфера за периоди от време от порядъка на няколко десетилетия“.*

Климатичните промени в България и какви са параметрите на тези промени е един от най-често задаваните въпроси. Подобни въпроси са актуални винаги, но в определени моменти, обикновено когато се наблюдават големи отклонения от нормалните стойности на метеорологичните елементи, преди всичко на температурата и валежите, изникват с нова сила и се коментират в медиите и обществото. От една страна, съществуват множество примери, доказващи наличието на промени във времето и климата, но от друга страна, не липсват и противоположни твърдения. Има различни гледни точки и по отношение на причините, пораждащи климатичните промени.

1.1.2. Климатът в миналото и сега

Климатът на Земята винаги се е променял. Само преди двадесет хиляди години голяма част от Северна Европа е била покрита от огромен ледник, който е стигал до дебелина около 3 км. Планински вериги като Алпите и Пиренеите са били покрити с ледникови „шапки“. През ледниковата епоха са се наблюдавали резки измествания на климатичните зони, което е било резултат от разширяване или свиване на ледената покривка. Последният ледников период приключил преди около десет хиляди години и климатът е станал по-мек.

Тъй като редовни метеорологични измервания съществуват от средата на XIX-ти век насам, възстановяване на климата в миналото се осъществява чрез използване на различни косвени индикатори: геологични (състав и структура на утаечните скали), геоморфологични (намиране следи от езера и речна мрежа), палеонтологични (изкопаема флора и фауна, коралови рифове), дендрологични, гляциологични (изотопен състав на леда в ледниците, примеси), археологични находки, различни исторически източници (архиви, предания и др.) и

т.н. Анализите на такива данни показват, че:

• Повишението на температурите на въздуха през XX-ти век е било най-голямо, в сравнение с предишните векове през последните 1000 години;

• За периода 1906-2005 г. средната глобална приземна температура на въздуха се е увеличила с 0,74оС;

• Скоростта на увеличение на средната глобална температура на приземния въздух от 1976 г. насам е близо три пъти по-голяма от скоростта на нарастване на температурата на въздуха, през целия XX век;

• Над 10 от последните 15 години са измежду най-топлите за периода след началото на редовните инструментални метеорологични наблюдения, т.е. след около 1850 г.;

• 2009 г. е между 10-те най-топли години, а десетилетието 2000-2009 г. е по-топло от предходното (1990 – 1999 г.), 1990-те, което, от своя страна, е по-топло от 10-годишния период преди него (1980-1989 г.);

• Площта на снежната покривка е намаляла в повечето региони от света, особено през пролетта;

• Максималната продължителност на периода, през който земята е замръзнала, е намаляла с около 7% през втората половина на XX-ти век;

• Средната дата на замръзване на реките и езерата през последните 150 години закъснява с около 5,8 дни/век, докато датата на топене на ледовете настъпва с 6,5 дни/век по-рано;

• От 1970-те години насам, продължителността и интензивността на засушаванията са се увеличили над обширни територии, особено в тропиците и субтропиците;

• В Европа за периода на инструменталните наблюдения, средната годишна температура се е повишила с 0,8°-1,0°С, а последните две десетилетия са били най-топлите на континента;

• От началото на XX-ти век насам валежите над Северна Европа са се увеличили с 10 до 40%, докато валежите в някои региони от Южна Европа са намалели с около 20%.

1.1.3. Факти за България

• От края на 1970-те се наблюдава тенденция към затопляне.

• През втората половина на XX-ти в. зимите са по-меки.

• През последните години се увеличава честотата на екстремни-

те метеорологични и климатични явления:

• Има значително увеличение на средния брой дни с денонощни суми на валежите над 100 мм - с около 30% за периода 1991-2007 г. спрямо базисния перид 1961-1990 г.

• Въпреки намалението на броя на станциите, в периода 1991-2007 г. се наблюдава увеличение на регистрираните в метеорологичната мрежа случаи с проливни валежи.

• През последните години има тенденция към зачестяване на случаите с типично пролетно-летен тип конвективна облачност с валежи от дъжд, гръмотевични бури и понякога с валежи от град през зимни месеци като януари и февруари.

• Наблюдава се увеличена честота на средния брой дни с гръмотевични бури и градушки в по-хладни десетдневия през април и септември през периода 1991-2006 г. спрямо същите за базисния период 1961-1990 г.

• Годишната амплитуда между максималната и минималната температура на въздуха намалява - минималната температура се повишава по-бързо от максималната.

• Дебелината на снежната покривка показва тенденция към намаление в края на миналия век.

• Горната граница на широколистните гори се измества към по-голяма надморска височина.

• Съществува тенденция за увеличаване на недостига на вода в почвата в резултат на повишения разход на вода, която се изпарява от повърхността на почвата и посредством транспирацията на растителността.

• И т.н.

1.1.4. Хипотези за възникване на климатични промени[2]

а) Хипотезата за водещата роля на промените в слънчевата активност

б) Хипотезата за преместването на континентите

в) Хипотезата за вулканичната дейност

г) Хипотезата за океанските течения

[2] Проф. дфн Веселин Александров и кол., Климатични промени, НИМХ-БАН, С., 2010 г.

1.1.5. Антропогенни фактори

Влиянието на човека върху климата се осъществява, като се променят някои свойства на компонентите на климатичната система - повърхността на сушата, растителността, състава на атмосферата. Това влияние започва да се проявява много отдавана в резултат на обработването на земята, изсичането на горите, урбанизацията и т.н.

Разликата между далечното и близкото минало обаче е, че след Индустриалната революция мащабите на въздействието стават много големи и се появява риск от бързи промени на климата, причинени от човека. Климатът на нашата планета постоянно се променя, но ако в миналото промяната е била естествена и то в продължение на десетки и стотици хиляди години, сега е възможно тя да бъде причинена от човешката дейност само в няколко десетилетия.

Климатът на Земята се определя от слънчевата енергия, която достига до нея и нейното разпределение в системата земна повърхност - атмосфера. Част (около 30%) от достигналата до Земята слънчева радиация се отразява обратно в космическото пространство, друга част се поглъща от земната повърхност и я затопля. В резултат на това тя става източник на лъчение, което е инфрачервено (дълговълново). За разлика от слънчевата радиация, голяма част от която се пропуска през атмосферата, около 90% от земното излъчване се поглъща от нея. В резултат на това атмосферата се нагрява и на свой ред излъчва дълговълнова радиация близо до земната повърхност и приземната температура се оказва по-висока, отколкото би била при липсата на атмосфера. Това е същността на т.нар. парников ефект. Основен принос за него имат водната пара, въглеродният диоксид, озонът и други газове (поради което се наричат парникови), както и облаците. Тъй като големината на парниковия ефект зависи от количеството на парниковите газове, много учени смятат, че увеличените концентрации на някои от тях в резултат на човешката дейност (изгаряне на големи количества изкопаеми горива, изсичане на горите, различни селскостопански дейности и др.) могат да предизвикат необратими изменения на климата.

Според Междуправителствената група от експерти по изменение на климата значителното повишение в атмосферните концентрации на парниковите газове въглероден диоксид (CO_2), метан (CH_4), двуазотен оксид (N_2O) от 1950 г. до наши дни е в резултат на чо-

вешката дейност. Съвременните количества на въглероден диоксид и метан в атмосферата далече надхвърлят стойностите, които са имали преди 650 хил. години. Концентрацията на въглероден диоксид от 280 ppm1 преди 1750г. е повишена до около 379 ppm през 2005 г. и около 390 ppm през 2009 г., а концентрацията на метан е нараснала от 715 до 1774 ppb2 през 2005 г.

2. Необходимост от някои градоустройствени решения в контекста на глобалните климатични промени.

2.1. Закон за изменението на климата (общи бележки).

Според приетия на първо четене, Закон за органичаване изменението на климата[3], държавната политика по ограничаване изменението на климата се определя от Народното събрание чрез този закон и се реализира от Министерския съвет (Глава втора).

Водеща фигура в провеждане политика по ограничаване изменението на климата е Министърът на околната среда и водите в качеството му на компетентен орган.

В състава на функциониращия към него Консултативен орган (Национален експертен съвет по изменение на климата, се включват представители на различни министерства и на Министерството на регионалното развитие.

Според чл. 4 (1), Държавната политика по ограничаване изменението на климата се интегрира в съответните секторни и интегрирани политики в областта на транспорта, енергетиката, строителството, селското и горското стопанство, туризма, промишлеността и регионалното развитие и се осъществява на секторно ниво от министъра на икономиката, енергетиката и туризма, министъра на регионалното развитие, министъра на транспорта, информационните технологии и съобщенията и министъра на земеделието и храните.

2.2. Нови градоустройствени решения като елемент на секторните политики по ограничаване изменението на климата.

Трайните тенденции в изменението на климата, които посочихме в изложението предизвикаха и продължават да предизвикват в световен план търсене и прилагане на градоустройствени решения

[3] www.parliament.bg

адекватни на измененията на климата и смекчаващи в урбанистичен план влиянието на тези изменения. Съвременната урбанистична среда е подложена на редица негативни влияния – шум, въглеродни емисии, температурни аномалии и т.н. Поддържането на оптималните параметри на тази среда поставя изискването и у нас за търсенето на такива градоустройствени решения, които до една или друга степен биха могли да ограничат влиянието на измененията на климата. Световната и европейска практика дава примери, които биха могли да бъдат приложени и у нас под формата на конкретни стандарти, правила и норми както в проектирането, така и в строителството:

• стандартът „зелени сгради" – според някои специалисти, зелените сгради са в състояние да понижат консумираната енергия до 50 %, CO2 емисиите – до 40 %, а отпадъците – с до 70%.

• прилагане на стандарта „интелегентни сгради" – сгради, които ще решат проблемите на енергийния дефицит и екологичния проблем, предизвикан от антропогенния фактор, водещ до промени в климата[4].

Във връзка с гореказаното, смятаме за необходимо да се обединят усилията на Министерство на регионалното развитие[5] и Министерството на инвестиционното проектиране[6], а също така Камарата на строителите[7] и Камарата на архитектите[8] и др. работещи в сферите на инвестиционното проектиране, строителството и устройството на територията по следните основни въпроси:

• Въвеждане на „зелени" стандарти в инвестиционното проектиране и строителството, целящи ограничаване изменението на климата.

• На тази база, уточняване на конкретни допълнителни текстове в Закона за устройството на територията.

• Съвместно с Министерството на околната среда и водите и Националния доверителен екофонд да се търсят механизми за финансиране – пълно или частично на „зелени" проекти.

• И т.н.

---

[4] www.investor.bg
[5] www.mrrb.government.bg
[6] www.government.bg
[7] www.ksb.bg
[8] www.kab.bg

Заключение

Измененията на климата, очевидно, носят необратим характер, но създаването на устойчива жизнена среда трябва да се свърже с подходящи и пригодими към измененията на климата градоустройствени решения. Ако българския парламент приеме окончателно посочения Закон за ограничаване изменението на климата, това ще бъда първата сериозна крачка в това отношение. Тази крачка трябва да бъде съпътствана или следвана от перманентни мерки, включващи и мерки в областта на устройството на територията.

Използвана литература

1. Проф. дфн Веселин Александров и кол., Климатични промени, НИМХ-БАН, С., 2010 г.
2. Закон за ограничаване изменението на климата
3. Камара на архитектите
4. Камара на строителите
5. www.ecofund-bg.org
6. www.government.bg
7. www.mrrb.government.bg

THE NEED FOR NEW TOWN-PLANNING DECISIONS IN THE CONTEXT GLOBAL CLIMATE CHANGE

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

Abstract: Global climate change that indisputable fact pose to human civilization today, in the 21st century, a number of challenges. One of them is the urgent need for research and the application of new urban solutions. The creation of a comfortable urban environment, including the internal structural elements to meet global climate change is a complex task with multiple aspects. This task is permanent, but it must be solve by both regulators and all stakeholders in shaping and improving the urban environment.

Keywords: climate, climate change, challenges of global climate change, urban environment, urban solutions, urban solutions, improving the urban environment.

ИНОВАЦИИ В СЕКТОРА НА НЕДВИЖИМИТЕ ИМОТИ

Ас. д-р Драгомир Стефанов
Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: иновации, недвижими имоти, енергийна ефективност, строителство, иновационни материали.

Иновационните технологии и продукти са ключов фактор за просперитета на фирмите, работещи във висококонкурентна среда, каквато е секторът на недвижимите имоти през последните години. Единствено сравнителните предимства и предлагането на отличителни продукти могат да формират и задържат лоялни и редовни клиенти, каквато е целта на всеки успешен бизнес. Именно поради тази причина е от изключителна важност да се проучват и популяризират добри практики за реализиране на проекти, водещи до повишаване на икономическата ефективност, запазване на екологичното равновесие и реализирането на различни положителни социално-икономически ефекти от инвестиционната дейност на предприятията от сектора на недвижимите имоти.

Както и в другите отрасли на икономиката, иновациите в недвижимите имоти означават обновление на дадено предприятие или отделен обект от едно количествено и качествено състояние, в друго по-ефективно количествено и качествено състояние. Това са изменения на основата на планиран, контролиран и регулиран процес.

От теоретична и практическа гледна точка, това са комплекс от действия по използване на новостите в научно-техническия прогрес, в технологията и организацията на нови и ефективни материали, машини и процедури. На практика, иновациите дават възможност за разпространяване и бързо реорганизиране на нововъденията в практиката. Ето защо, предприемачите са длъжни да използват новите познания и информация, за да реализират нововъведенията в цялостния цикъл на бизнеса с недвижими имоти – изграждане, търговия и управление.

Иновацията е въвеждането на нов или значително усъвършенстван продукт (стока или услуга) или процес, нов маркетингов метод или нов организационен метод в бизнес практиките, организацията

на работното място или външните взаимоотношения. Според Шумпетер под понятието "нововъведение" се разбира изменение с цел да се внедрят и използват нови видове потребителски стоки, нови производствени и транспортни средства, пазари и форми на организация в производството. Крайният резултат от процеса е създаване на нов продукт, услуга, процес или форма на организация.

Иновациите в областта на недвижимата собственост се очертават като основен инструмент за развитие, управление и конкурентоспособност. В този смисъл иновативните решения са ключът към просперитета на тази бизнес-дейност. Тъй като секторът на недвижимите имоти е обширен, би следвало да се направи разграничение по отношение на процесите, протичащи в него. Те могат да бъдат свързани с изграждане, търговия и управление на недвижимости, като по този начин ясно се очертават и направленията, в които протичат иновационни процеси.

Най-обширен, разбира се е секторът на строителството. В съвременния свят иновативността на строителните предприятия е свързана по-скоро с техническо и материално „ноу-хау". Все по-важно значение заема енергийната ефективност, екологичносъобразното и същевременно с това ефективно строителство.

В областта на изграждането на сгради и съоръжения, иновационните решения са основно в няколко направления – с цел постигане на по-ниски инвестиционни разходи, с цел повишаване на функционалността и ефективността на обектите, с цел оптимизиране на времето за изграждане и др. Един от успешните примери в тази посока, представен и на нашия пазар, е системата за интегрирано конструктивно строителство IBT (Innovative Building Technology). Основната идея на технологията е изработването в индустриални условия на сглобяеми олекотени модулни елементи от EPS-F, с подходяща плътност и двустранно пришита към тях галванизирана електрозаварена стоманена мрежа. Тези заводско изготвени елементи се използват за кофраж, като не се декофрират, а след втвърдяване на бетона остават като топло и звукоизолация. Оградните и преградните стени също са изготвени предварително и се монтират на местостроежа, като се замонолитват посредством циментови мазилки върху стоманена електрозаварена мрежа. По този начин се комбинират изключително благоприятно архитектурните, конструктивните, антисеизмичните и топлоизолационни изисквания на конструкциите, изградени по тех-

нологията IBT с традиционните довършителни строителни методи.

Строителната технология IBT представлява способ за монолитно строителство, характеризиращо се с повишени противоземетръсни свойства, в сравнение с конвенционалното строителство (тухлената зидария). Сеизмични, антиураганни и балистични тестове, правени във водещи лаборатории в Европа и САЩ, доказват, че деформациите, причинени от земетръс на сграда, изпълнена по технологията IBT, са до 20 пъти по-малки в сравнение с традиционното монолитно строителство. Освен това, са налице повишени топлоизолационни и шумоизолационни свойства. Топлоизолацията е интегрирана в системата, а постигнатата звукоизолация е до 6 пъти по-добра в сравнение с традиционното строителство. С тази технология се строи изключително бързо и без необходимост от тежка механизация. Елементите са с малко собствено тегло (между 4 и 15 кг/м^2) и остават "леки" до окончателното монтиране, което води до намалени разходи за транспорт и ниски изисквания към квалификацията на работна ръка. Монтажът на панелите и тяхното довършване с полагането на структурен бетон изисква само прости инструменти за подравняване, поддържане и други обичайни работи. Прокарването на електро, ВиК и останалите инсталации се извършва много по-бързо, като се избягва къртенето на тухлени и стоманобетонни стени. В полистиренните елементи се стопяват канали с пистолет за горещ въздух и се прокарват необходимите инсталации за много кратко време. При наличие на пожар, полистиренните елементи се топят и се самогасят, т.е. не поддържат горенето, като при това не изпускат в атмосферата вредни газове.

Типологията на панелите IBT е гъвкава и позволява всякакви съвършени адаптации към архитектурните изисквания на проекта, равни и извити стени и покрития. Освен това се гарантира идеалното прикриване на връзките и „монолитността" на конструкцията със съответното намаляване на необходимото време и повишаване качеството на изпълнението.

Технологията предвижда след стандартното фундиране да се монтират IBT панелите. Следва запълване с бетон на кухината в двойния стенен панел или при полагането на подов панел – изливане на бетон върху панела (след като армировката е поставена в специално оставените кухини на панела). След това се изграждат канали за ВиК и електрическа инсталация и се поставят тръби, разклонителни

кутии и кабели. Готовите стени се покриват с циментова замазка преди полагането на финиширащата мазилка.

Предлагат се четири вида IBT панели. Първият вид са единични панели, при които полистиреновата плоскост е армирана с две метални мрежи, скрепени чрез дистанционери от електрозаварена стоманена тел. Конструктивният или покриващият слой се полага със система Spritz-Béton, а панелът е подходящ за преградни, външни и затварящи стени. При определени условия се използва и за носещи стени.

Двойният панел IBT се използва за изграждане на носещи стени, като при него полистиреновите плоскости са две, заварени една към друга, отново чрез дистанционери от стоманена тел с отстояния от 8 до 25 см. Допълнителното армиране и отливането на бетона в кухината между двете плоскости се извършват на обекта. Прилага се за многоетажни и едноетажни сгради, при които има изисквания за повишена топлоизолация.

Подовият или покривен IBT панел се използва за направата на хоризонтални носещи елементи (подови и покривни) след допълнително армиране в оставените отвори според конструктивните изисквания, като бетона също се отлива на обекта. Предлага се и стълбищен панел, подходящ след армиране за реализиране на стълбища и рампи до 6 метра.

Освен посочените по-горе предимства, системата IBT спестява труд и разходи, защото е индустриален продукт с точни размери и гладки повърхности. Не изисква кофражи и съответно декофриране, защото елементите остават като част от стените, като същевременно етажите на сградите са топло и звукоизолирани помежду си, което е предимство пред традиционното строителство. Като цяло сградите, изградени по системата IBT са с около 30-40% по-леки, в сравнение с класическите, а интензивността на изграждането им е между 3-5 пъти по-голяма.[1]

Друг иновативен строителен продукт на нашия пазар са минералните топлоизолационни плочи MULTIPOR, които се предлагат от 2012 година. Те се произвеждат от напълно естествени суровини – цимент, пясък, вар и вода по безотпадна технология. Основните предимства, които го отличават от останалите топлоизолационни продукти са, че е устойчив на натиск, паропропусклив, негорим и не-

[1] http://www.ibt.bg.

съдържащ фибри. Плочите имат стабилна форма и не се деформират дори при силен натиск (под 1mm при точково натоварване от 1000N). В същото време, MULTIPOR е силно устойчив на атмосферни въздействия, като не се влияе от ултравиолетовите лъчи, дъжд, вятър и др. Порестата му структура осигурява много добра паропропускливост, което улеснява изпаряването на проникналата в стените влага, поддържането на оптимална влажност на въздуха в помещенията и предотвратява появата на мухъл. Самият продукт е напълно негорим и съответства на клас А1, като по този начин осигурява отлична пожарозащита на сградите и е изключително подходящ за вътрешни топлоизолации. Плочите са леки и удобни за работа, режат се и се подравняват лесно, подходящи са за издълбаване на канали или отвори за прокарване на инсталации. При вътрешни изолации се монтират само чрез залепване, а механичната им здравина ги прави предпочитани при подови топлоизолации на помещения, разположени над сутерен, тунели, подземни гаражи и други неотопляеми съоръжения.[2]

Към строителните иновации можем да отнесем и една нова практика за използването на слънчеви тръби в коридорите и другите общи части в обществените сгради. Целта е оптимизиране на текущите разходи за електроенергия. Технологията е подходяща за вътрешните помещения на сгради с ниска и средна етажност, които нямат прозорци, но в същото време се използват целодневно. Монтажът на слънчеви тръби с диаметър 300 мм на тавана на тези помещения, позволява отвеждането на дневна светлина в тях посредством пречупването й във вътрешната за тръбата огледална повърхнина, като реализираната средна осветеност на работната повърхност е по-висока от нормативно заложената. Чрез тази технология е възможно осигуряване на осветеност през средно 40% от времето през годината, като за обекти с дневна и лятна сезонна натовареност този показател нараства до над 52%. От инвестиционна гледна точка, в зависимост от натовареността на помещенията и етажността на съответната сграда, периодът за възвръщане на инвестиционните разходи варира между 8 и 12 години.[3]

Второто направление в бизнеса с недвижима собственост е търговията. Специфичните особености на стоката „недвижим имот" на-

[2] http://www.ytong.bg.

[3] Център за енергийна ефективност ЕнЕфект, Успешни практики – енергийна ефективност в сградите, С., 2008, http://www.eneffect.bg.

лагат необходимостта от посредничество при нейната реализация. Главните посредници на имотния пазар са агенциите за недвижими имоти – пазарни субекти, без които успешната реализация на недвижимите имоти би била почти невъзможна. Разразилата се световна икономическа криза, която не подмина и България, засегна родния имотен пазар. Настъпиха промени, които неминуемо доведоха до спад в покупателната способност на населението, а от там и до намаляване в търсенето на имоти. Промени се също и нагласата на българския купувач. Всичко това доведе до срив на пазара и засили конкуренцията между опериращите на него субекти. Това изправи агенциите за недвижими имоти пред значителни трудности. Те трябваше бързо да се приспособят към обособилата се обстановка и да търсят ефективни начини за реализацията на така или иначе непродаваемите имоти. Това на практика наложи необходимостта от иновативни решения за справяне със ситуацията.

Проектът О-о! е иновативен метод за реализация на имоти, свързващ бизнеса с изкуството и е разработен от една от най-големите агенции за недвижими имоти на родния пазар. Идеята на проекта е свободни имоти, обявени за продажба или отдаване под наем, за които има нисък пазарен интерес, да се предоставят временно напълно безвъзмездно на млади артисти. По този начин креативни хора могат да изявят публично таланта си в различни изкуства – рисуване, театър, мода, музика и др., като им се осигури безплатно пространство, което в момента така или иначе не носи доход на собственика си. Концепцията е хората с идеи и нужда от пространства за изразяването им да съчетаят нуждите си с хора с временно свободни пространства и нужда от идеи за тяхното „оживяване" и атрактивно представяне на пазара на имоти.

Технологията на проекта предвижда артисти, които се нуждаят временно от свободно пространство да се свържат с агенцията, която да им предложи подходящ за техните цели свободен имот от базата си с данни. Такава цел може да бъде подготовката и представянето на театрална пиеса, излагането на картинна или фото експозиция, представянето на модна колекция, музикална или танцова продукция и много други. Едно от предимствата на проекта е, че може да бъде реализиран в най-различни условия – в апартамент, офис, магазин, хале, гараж или дори на свободен парцел. От друга страна, културното събитие предизвиква висока посещаемост и интерес, включително

и за случайни минувачи, които иначе не биха посетили имота.

Характерът на проекта предвижда честа промяна на локациите и темите с които работи. Голяма част от събитията, които се организират, са еднократни, но собствениците получават възможност да рекламират имота си по уникален за българския пазар начин, да привлекат различни публики и да концентрират в него поток от хора и интерес, каквито иначе няма как да бъдат предизвикани. Икономически ефекти от проекта О-о! произтичат и за двете страни в процеса. Собствениците получават по-бърза реализация на включените имоти, спестени средства за реклама, а често пъти и увеличена стойност на имота от повишения интерес и извършените подобрения. За младите артисти безплатното ползване на помещенията за арт събитията спестява разходи за наем и предоставя възможност за осъществяване на новаторски идеи.

Мултилистинг е сравнително нов интернет базиран метод за опосредстване на търговията с недвижими имоти, който позволява максимално разпространяване на офертите в различни електронни медии, както и следене на пазара в реално време[4]. Чрез него се осигурява засилване на рекламата при минимална цена и директно получаване на най-актуалната офертна информация. Методът въвежда нови стандарти за описване на имотите с цел унифициране на офертната информация с най-разпространените европейски стандарти. Форматите за съхранение на информация в Мултилистинг позволяват много подробно описване на имотите, като разширяват досега съществуващите правила.

Технологията на Мултилистинг позволява публикуването еднократно на офертна информация да се разпространи автоматично към голям брой от най-популярните портали за имоти, благодарение на това, че информацията автоматично се конвертира. Така се спестява време и усилия за пренаписване на офертите и попълване на форми. В същото време, софтуерът дава възможност в реално време да получавате обратна информация за насрещни оферти в интернет, включително известяване чрез електронна поща или sms. Конвертирането на офертната информация чрез Net Framework-технология не допуска загуба или злонамерено влияние, което осигурява висока степен на сигурност и защита. Основание за това е използването на същата технология в разработването на софтуерните платформи на хиляди

[4] www.multilisting.info.

организации по света, в т.ч. банкови институции, стокови борси, търговски организации и др.

Основните предимства на Мултилистинг могат да се сведат до следното:

• актуалност на информацията – осигурява непрекъснат и мигновен достъп до пазарната информация, като всяка въведена промяна се отразява в реално време във всички интернет страници, в които е позиционирана посредством метода;

• оптимизиране на дейностите – автоматичното публикуване на офертите спестява време за актуализиране на данните и разширява обхвата на рекламата;

• стандартизиране на офертите – Мултилистинг обработва и систематизира цялата подадена информация, като я превръща в единна среда и позволява фрагментиране на пазарните оферти по множество критерии. Софтуерът е съвместим с различни европейски и световни портали за имоти и предоставя възможност за автоматичен превод на чужди езици, което разширява многократно полето на потенциалните ползватели и клиенти. В същото време, стандартите за входяща информация спомагат за открояване на слабости или недостатъци на офертните имоти, като намаляват възможностите за тяхното прикриване;

• автоматично търсене на насрещни оферти – до голяма степен спестява нуждата от „ръчно" търсене на подходящи оферти и намалява времето за откриване на потенциални клиенти.[5]

Иновативността, обаче, не спира до тук. Като един непрекъснат процес след изграждането на сградата и нейната реализация, на преден план излиза въпросът за нейното управление. Поради непрекъснато променящите се изисквания и желания на потребителите, управлението на недвижимите имоти се превърна в сложна и динамична задача. Това определи необходимостта от приложението на нови управленски подходи и използването на нови управленски похвати и технологии. Изследвания на голям брой водещи фирми и в двете сфери на дейност показват, че концепцията за новаторство и иновационната им гъвкавост, в значителна степен определят развитието им, пазарните позиции, конкурентоспособността и лидерството.

През последните години в сферата на управлението на недвижимата собственост навлезе понятието „интелигентна сграда". Най-

[5] www.imotiorganizator.com.

общо основната цел на тези системи за управление е постигането на по-здравословен и комфортен начин на живот при съчетано с това максимално ефективно използване на ресурсите. За първи път понятието се появява в началото на 80-те години на миналия век, като в този период то се използва за реклама на сгради, разполагащи с пожароизвестителна система и система за контрол на достъпа. С развитието на технологиите, концепцията непрекъснато се обогатява. За „интелигентни" днес се приемат сгради, разполагащи със съвкупност от технологии, които им позволяват да функционират автономно и интуитивно в зависимост от предпочитанията и нуждите на обитателите, без да се налага предварително програмиране на извършваните дейности.[6] Интелигентната сграда следва да бъде оборудвана със системи за автоматичен контрол на всички нейни елементи и инсталации, като предоставя възможности за:

- контрол на микроклимата във всяко отделно помещение, съобразно неговите функции и предпочитанията на тези, които го използват;
- измерване на индивидуалната консумация на вода, топлинна и елекроенергия;
- автоматично събиране на отчетените данни, без да е необходимо осигуряването на достъп до помещенията;
- контрол на помещенията за проникване и пожар;
- реализиране на функции за пестене на енергия, чрез управление на осветлението, отоплението, климатизацията и вентилацията;
- повишаване качеството и комфорта на живот на обитателите и ползвателите.

Типичен пример за система за сградно управление е мрежовата платформа от типа BMS (Builing Management System). В основата на тези системи (полева автоматика) стоят съоръженията и апаратурата за климатизация, отопление и охлаждане, достъп до помещенията, осветителните и вентилационните системи. Върху тези елементи, заложени в етапа на проектиране на сградата, се извършва изграждането на конкретната система за сградна автоматизация. На това ниво от системата са разположени регулиращите органи, изпълнителните

[6] Интелигентните сгради – базови технологии и ползата от тяхната реализация, Сп. CIO, бр. 2, 2008 г.

механизми, контролери, магистрали за пренос на данни и др.[7]

Системите BMS са със специална насоченост към приложения за управление с широк обхват на действие, висока надеждност, лесно инсталиране и поддръжка, което ги прави изключително подходящи за работа във всякакви обществени сгради. За да се осигури „интелигентността" на сградата е необходимо системата да притежава способност да събира непрекъснато цялата информация, постъпваща от всички сензори, както и да е в състояние да я анализира. С течение на времето, тези системи стават все по-унифицирани чрез използването на съвместими мрежови протоколи, което намалява тяхната цена и улеснява поддръжката им. Мрежовият протокол е набор от правила, който управлява комуникациите в една компютърна мрежа, определяйки всичко – от това как са изградени връзките между устройствата, до това как самото съобщение се форматира. Най-използваните стандарти за мрежови протоколи при реализация на проекти за интелигентни сгради са:

- EIB (European Installation Bus) – осигурява автоматично наблюдение, управление и контрол на устройства и процеси, като осветление, щори, отопление, вентилация, климатизация, управление на натоварване, сигнализация, наблюдение, аларми и др. Сензорите като детектори за движение или термостати, изпращат импулси през средата за пренос към изпълнителните устройства;
- KNX – сравнително нов стандарт, който е резултат от сливането на три европейски стандарта, един от които е EIB. Към всички други функции е добавена и възможността за автоматично отваряне и затваряне на вратите и прозорците. Осигурява намаляване на енергопотреблението с над 30% благодарение на интелигентния контрол на системите;
- LON (Local Operating Network) – стандарт, използван за управление на енергийните потоци в една сграда, управление на машини и системи за контрол на достъпа в по-големи сгради. Позволява свързване в интегрирана система на десетки хиляди датчици;
- X10 – широко използван стандарт за управление на домашни електрически уреди и осветители. Освен това се използва в

[7] Бедров, Ж., Проект на система за сградна автоматизация (BMS), Обяснителна записка, С., 2009, с. 1-3.

системи за управление в единични къщи. Протоколът включва малък набор от команди, ограничени до включване и изключване на уредите.

- BACnet – стандарт, разработен в САЩ, предназначен предимно за управление на по-големи сгради. В Европа за момента е слабо разпространен. От BACnet се очаква лесна комуникация със стандарта EIB.[8]

Концепцията за интелигентните сгради при управлението на недвижимата собственост набира все по-голяма популярност. Този синтез от най-модерни технологии осигурява минимално въздействие върху околната среда, до 50 % по-ниски разходи за енергия и до 40 % за вода – това са само част от предимствата на интелигентните сгради в цифри[9].

От посоченото по-горе става ясно, че тълкуванията относно понятието „иновация" са различни и това е свързано с различия на схващанията за същността не толкова на думата, а на широкото й съдържание. Не е важно да търсим най-точното определение на термина, а да имаме разбирането, че иновацията не е еднократно действие или събитие, иновацията е процес. И много по-важно е в този процес да се определят носителите на иновации. У нас се налага мнението, че иновациите са обект и дело на бизнеса. Без да се отрича това, трябва непременно да се подчертае и мястото на науката. Когато се свържат науката и бизнесът, този процес е непрекъсваем – науката става конкурентоспособна, а бизнесът – развиващ се. Икономиката на света се движи от иновационни процеси и напредналите страни добре разбират това. В отговор на предизвикателствата, които се появяват към тях, те провеждат ясна политика в подкрепа на иновационните идеи. Иновационни процеси протичат и би трябвало да протичат във всички сфери на бизнеса, особено във времена на бързо развиващ се научно-технически прогрес, времена на все по-нови технологии и практики.

---

[8] Интелигентните сгради, Сп. Технологичен дом # 46 Юли, 2010 г.

[9] Интелигентните сгради – отговорни към хората и околната среда, Камара на строителите в България, 2012 г.

INNOVATION IN THE REAL ESTATE BUSINESS

Assist. Prof Dragomir Stefanov, Ph.D.
University of National and World Economy – Sofia

Abstract: Innovative technologies and products are the key to the prosperity of the companies operating in the highly competitive Real Estate environment. Only comparative advantages and offering distinctive products can form and retain loyal customers, actually, which is the goal of every successful business. For this reason, it is essential to explore and to promote best practices in the construction, trade and real estate management, leading to higher economic efficiency, maintaining the ecological balance and implementating various positive socio-economic effects.

Keywords: innovation, real estate, energy efficient, construction, innovative materials.

ПРЕДСТАВЯНЕ И ОЦЕНКА НА ОБЕКТИТЕ НА НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ ВЪВ ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА

Гл. ас. Недялка Александрова
Икономически университет – Варна

Ключови думи: финансови отчети, оценка, недвижими имоти.

Обектите на недвижима собственост могат да бъдат разглеждани и класифицирани от различни гледни точки – материално-вещественa, юридическа, икономическа, финансова. Доколкото такива обекти са притежание на предприятията, към тях може да се погледне и от гледна точка на счетоводството. На практика финансовите отчети са основен източник на икономическа информация за предприятията от гледната точка на външен потребител, поради което познаването на особеностите на счетоводното представяне и оценяване на отделните отчетни обекти, в т.ч. недвижимите имоти, е от ключово значение за разбирането и ползването на такава информация.

По принцип от счетоводна гледна точка недвижимите имоти се третират като активи, тъй като те отговарят на възприетата дефиниция за такива. Счетоводното разбиране за актив, регламентирано в общите положения към Международните стандарти за финансово отчитане (МСФО), както и аналогично в Националните стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия, е, че това е ресурс, контролиран от предприятието в резултат на минали събития, от който то очаква поток от бъдещи икономически изгоди. Следва да се отбележи, че от гледна точка на счетоводното идентифициране на актив, не е от съществено значение юридическото право на собственост. Водеща тук е икономическата гледна точка като акцентът пада върху възможността да се черпи икономическа изгода от съответния ресурс. Това на практика означава, че от една страна е възможно предприятието да притежава юридическото право на собственост върху дадено имущество, но да не го признава като актив във финансовия си отчет, поради липсата на възможност да черпи икономически изгоди от него, а от друга страна – предприятието да не притежава право на собственост, но въпреки това да отчита актив, ако то притежава контрол върху ресурса и очаква от него поток от бъдещи икономиче-

ски изгоди.

Представянето и оценяването на активите на предприятията във финансовите отчети зависи от възприетата в предприятието счетоводна база. На практика възможните счетоводни бази за предприятията в България са четири – Международните счетоводни стандарти[1], Националните стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия, Счетоводни стандарти за бюджетните предприятия, които се утвърждават от министъра на финансите, Национален счетоводен стандарт за предприятията, прекратени с ликвидация или с обявяване в несъстоятелност (т.нар. ликвидационна база). Съгласно Закона за счетоводството[2] т.нар. малки и средни предприятия[3] и новообразуваните предприятия имат право да прилагат по избор или Междуна-

---

[1] Важен аспект за правилното разбиране на нормативната рамка е фактът, че МСС, които се прилагат в България и на територията на Европейския съюз, не са напълно идентични с МСС (МСФО), които са приети от органа, който ги разработва и утвърждава, а именно Съветът по международни стандарти (СМСС). Нещо повече, от 2003 г. понятието Международни счетоводни стандарти (International Accounting Standards – IAS) е заменено с Международни стандарти за финансови отчети (International Financial Reporting Standards – IFRS). В нормативните актове на Европейския съюз обаче понятието Международни счетоводни стандарти е запазено, като в него се включват Международните счетоводни стандарти (International Accounting Standards – IAS), Международните стандарти за финансови отчети (International Financial Reporting Standards – IFRS) и тълкуванията за тяхното прилагане (SIC – IFRIC Interpretations). Съгласно действащото право на територията на Европейския съюз (ЕС), прилагането на МСС се регламентира от Регламент (ЕО) № 1606/2002 на Европейския парламент и на Съвета от 19 юли 2002 г. за прилагането на Международните счетоводни стандарти и приетите въз основа на него регламенти на Европейската комисия. Понастоящем в Европейския съюз действа Регламент (ЕО) № 1126/2008 на Комисията, съгласно който са приети изменения в Регламент (ЕО) № 1606/2002, като Международните счетоводни стандарти, валидни за територията на ЕС, са актуализирани към 15 октомври 2008 г., с изключение на МСС 39, част от който е пропусната. На практика това означава, че действащите у нас МСС не включват редица стандарти, приети и утвърдени от СМСС, а именно МСФО 9, МСФО 10, МСФО 11, МСФО 12 и МСФО 13.

[2] Закон за счетоводството, Обн. ДВ бр, 98/2001 г., посл. изм. ДВ бр. 15/2013.

[3] Съгласно чл. 22б, ал. 1 от Закона за счетоводството това са предприятията, които най-малко за една от двете предходни години не надвишават показателите на два от следните три критерии:

1. балансова стойност на активите към 31 декември – 8 млн. лв.;
2. нетни приходи от продажби за годината – 15 млн.лв.;
3. средна численост на персонала за годината – 250 души.

родните счетоводни стандарти (МСС)[4], или Националните стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия (НСФОМСП)[5], а за всички останали предприятия, с изключение на бюджетните и прекратените с ликвидация, приложима счетоводна база са Международните счетоводни стандарти. Обект на разглеждане в настоящия доклад ще бъде представянето и оценяването на недвижими имоти в предприятията, прилагащи МСС и НСФОМСП, тъй като това именно е най-често срещаният случай в стопанската практика. В бюджетните предприятия, както и в предприятията в ликвидация, има твърде много специфики, което не позволява обхващането им в ограничения обем на един доклад.

От гледна точка на конкретния им състав обектите на недвижимата собственост могат за бъдат земя и сгради. От гледна точка на счетоводството обаче, материално-вещественият състав, макар да се взема предвид, не е водещ критерий при класифицирането на активите. В качеството на главен критерий следва да се разглежда целта на придобиването на активите, изразена в намеренията на ръководството относно използването им, както и начинът на черпене на икономическа изгода от тях – на части или наведнъж и изцяло. От тази гледна точка активите се класифицират на текущи и нетекущи. Съгласно § 66-68 от МСС 1 – Представяне на финансови отчети предприятието класифицира даден актив като текущ, когато:

а) очаква да реализира актива или възнамерява да го продаде или употреби в своя нормален оперативен цикъл;

б) държи актива предимно с цел търгуване;

в) очаква да реализира актива в рамките на дванадесет месеца след края на отчетния период; или

---

[4] Съгласно § 1, т. 6 от ДР на Закона за счетоводството "Международни счетоводни стандарти" са международните счетоводни стандарти, приети от Европейската комисия съгласно Регламент (ЕО) № 1606/2002 на Европейския парламент и на Съвета от 19 юли 2002 г. за прилагането на международните счетоводни стандарти. Международните счетоводни стандарти включват: Международните счетоводни стандарти (International Accounting Standards (IAS), Международните стандарти за финансово отчитане (International Financial Reporting Standards (IFRS) и тълкуванията за тяхното прилагане (SIC - IFRIC interpretations). Международните счетоводни стандарти включват и последващите изменения и допълнения на тези стандарти и тълкуванията за тяхното прилагане, бъдещите стандарти и тълкуванията за тяхното прилагане, приети от Европейската комисия съгласно Регламент (ЕО) № 1606/2002 на Европейския парламент и на Съвета от 19 юли 2002 г. за прилагането на международните счетоводни стандарти.

[5] НСФОМСП, Обн. ДВ бр. 30 / 2005, изм. ДВ бр. 86 / 2007.

г) активът е пари или парични еквиваленти (съгласно дефиницията на МСФО 7), освен ако за актива няма ограничение да бъде разменян или използван за уреждане на пасив в продължение най-малко на дванадесет месеца след края на отчетния период. Предприятието класифицира всички останали активи като нетекущи[6]. Аналогична е регламентацията по НСФОМСП в СС 1 – Представяне на финансови отчети, като различията с МСС 1 са главно терминологични – в българския стандарт, наред с термините текущи и нетекущи активи, се използват още краткотрайни/краткосрочни и дълготрайни/дългосрочни. От приведеното определение следва, че когато предприятието придобие недвижим имот, който отговаря на критериите за текущ актив, то следва да отчете имота като такъв. Такива са например случаите, когато предприятие придобие земя или сграда с цел продажба (тогава те се третират като стоки) или земя с цел тя да бъде застроена и впоследствие строителната продукция да бъде продадена (в този случай замята се третира като материален разход за производството на строителната продукция). Това на практика означава, че земи и сгради могат да бъдат представени в счетоводния баланс (по НСФОМСП) или в отчета за финансовото състояние (по МСС) като стоки или като незавършено производство.

Недвижимите имоти, които не отговарят на критериите за признаване на текущи активи, се отчитат като нетекущи (дълготрайни/дългосрочни), като в този случай отново има възможност за различно счетоводно представяне в зависимост от конкретното им предназначение в дейността на предприятието и намеренията на ръководството. Най-общо възможните варианти се свеждат до представянето на недвижимите имоти като имоти, използвани в предприятието, или като инвестиционни имоти. Приложимите стандарти в двата случая са различни, съответно различни са и правилата за представяне и оценяване. Под използван в предприятието имот се разбира имот, който е държан с цел използване при производството, доставката на стоки или услуги, за административни цели. В това число влизат и имоти, които се използват за социално-битово или културно обслужване на персонала. В случаите на използван в дейността на предприятието имот, приложимите стандарти за представяне и оценка са съответно МСС 16 – Имоти, машини и съоръжения или СС 16 – Дълготрайни материални активи. Под инвестиционен имот се разбира имот (земя,

[6] МСС 1, §66.

или сграда или части от сграда, или и двете), държан по-скоро за получаване на приходи от наем или за увеличаване на стойността на капитала, или и за двете, отколкото за използване при производството или доставката на стоки или услуги или за административни цели, или за продажба в рамките на обичайната икономическа дейност. Практически като инвестиционни имоти могат да се отчитат:

1. Земи, притежавани с цел дългосрочно увеличаване на стойността на капитала, а не с цел краткосрочна продажба;

2. Земи, притежавани за неопределено понастоящем бъдещо използване (т.е. ако ръководството все още не е решило какво да бъде предназначението на земята, тя следва да се третира като инвестиционен имот);

3. Сгради, отдадени от предприятието на оперативен лизинг (т.е. отдадени под наем);

4. Сгради, които не се ползват, но се притежават с цел да бъдат отдадени под наем (на оперативен лизинг);

5. Имоти, които се изграждат или разработват с цел бъдещо използване като инвестиционни имоти.

Инвестиционните имоти се представят във финансовите отчети и се оценяват съгласно МСС 40 – Инвестиционни имоти, съответно СС 40 – Отчитане на инвестиционни имоти.

Отделно от представянето на имотите, класифицирани като нетекущи активи, като инвестиционни имоти или имоти, използвани в предприятието, те могат да бъдат представени във финансовите отчети на предприятията, прилагащи МСС, и като нетекущи активи, държани за продажба съгласно МСФО 5 – Нетекущи активи, държани за продажба и преустановени дейности. Това се отнася за имотите, чиято балансова стойност ще бъде възстановена „основно по-скоро чрез сделка за продажба, отколкото чрез продължаваща употреба"[7]. За да бъде класифициран един имот като държан за продажба, той трябва да бъде на разположение за незабавна продажба в неговото настоящо състояние, при обичайни за подобни активи условия и тази продажба да е много вероятна. Това означава, че ръководството трябва да се е ангажирало с план за продажба на имота и той да бъде активно предлаган за продажба на цена, близка до текущата му справедлива стойност[8].

---

[7] МСФ 5, § 6.

[8] Пак там, § 8.

Идентифицирането на даден имот като един или друг вид актив предопределя както начинът на представянето му във финансовия отчет на предприятието, така и приложимите за него правила за оценка за счетоводни цели. По отношение на имотите, класифицирани като текущи активи, приложимите правила за оценяване са в МСС 2 – Материални запаси, съответно в СС 2 – Отчитане на стоково-материалните запаси. Важно уточнение в случая е, че тези стандарти изключват от обхвата си отчитането на незавършеното производство по договори за строителство, което се отчита съответно съгласно МСС 11 – Договори за строителство и СС 11 – Договори за строителство. Под договор за строителство се разбира е договор, в който конкретно е договорено изграждането на актив или на съвкупност от активи, които са в тясна взаимна връзка или взаимна зависимост по отношение на тяхното проектиране, технология и функция или тяхната крайна цел или предназначение. Това на практика означава, че ако едно предприятие купи земя с цел да я застрои и да продаде строителната продукция, то не отчита незавършеното производство съгласно МСС 11 (съответно СС 11), а съгласно МСС 2 (СС 2), но ако му бъде възложено от друго лице такова строителство, предприятието следва да приложи МСС 11 (СС 11).

Имотите, отчитани съгласно МСС 2 (СС 2), се представят във финансовите отчети като стоково-материални запаси и се оценяват по по-ниската от себестойността (доставната стойност) и нетната реализируема стойност:

• Себестойността (доставната стойност) е сумата от покупната цена, невъзстановимите данъци по покупката, преките разходи, свързани с покупката и привеждането на актива до настоящото му местоположение и състояние. Относно недвижимите имоти тук намират място всички нотариални и други такси по придобиването на имота, местният данък при придобиване на имущество по възмезден начин по ЗМДТ, комисионни на посредници, данък върху добавената стойност, за който за предприятието не възниква право на данъчен кредит;

• Нетната реализируема стойност е предполагаемата продажна цена в нормалния ход на стопанската дейност минус приблизително оценените разходи за завършване на производствения цикъл и тези, необходими за осъществяване на продажбата.

Имотите, отчитани съгласно МСС 16 (СС 16), се представят във финансовите отчети като нетекущи материални активи. Правилата за

оценяване на такива активи се различават в МСС 16 и в СС 16. Предприятията, прилагащи НСФОМСП, следва да оценяват нетекущите си материални активи по цена на придобиване, намалена с начислените амортизации и натрупаната загуба от обезценка. Цената на придобиване се формира по начин, аналогичен с формирането на доставна цена, посочен по-горе. Загуба от обезценка се отчита тогава, когато преносната стойност (отчетната стойност минус начислените до момента амортизации) превишава възстановимата стойност на актива[9]. Самата възстановима стойност се определя като по-високата от нетната продажна цена и стойността на актива в употреба[10], като тя се явява своеобразен отговор на въпроса каква стойност може предприятието да си възстанови от актива. Дефинициите на посочените стойности, от които се определя възстановимата стойност са следните:

• Нетна продажна цена - сумата, която може да се получи за даден актив при пряка сделка между информирани и желаещи осъществяването й купувач и продавач, намалена с разходите по продажбата;

• Стойност в употреба - сегашната стойност на прогнозираните бъдещи парични постъпления, които се очаква да бъдат получени при непрекъснатото използване и при освобождаването от актива в края на полезния срок на ползването му.

Предприятията, прилагащи МСС, оценяват имотите, спрямо които прилагат МСС 16, като избират един от два възможни подхода – модел на цената на придобиване, който на практика е идентичен с описания подход на оценяване в СС 16, и модел на преоценка. По същество моделът на преоценка изисква за всеки имот, чиято справедлива стойност може да се оцени надеждно, да се отчита по преоценена стойност, която е справедливата стойност на актива на датата на преоценката минус всички последвали натрупани амортизации, както и последвалите натрупани загуби от обезценка. Справедливата стойност е дефинирана в МСС 16 като „сумата, за която един актив може да бъде разменен между осведомени и желаещи несвързани лица в сделка при справедливи пазарни условия"[11]. Съгласно § 32 от МСС 16 справедливата стойност на земя и сгради обикновено се определя на базата на пазарни доказателства чрез оценка, която обикновено се извършва от квалифицирани оценители.

---

[9] СС 36 – Обезценка на активи.

[10] Пак там.

[11] МСС 16, § 6.

Имотите, които са класифицирани като инвестиционни се представят във финансовите отчети и оценяват съгласно МСС 40 (СС 40). По същество тези имоти се третират като финансови активи. Правилата за оценяване на такива активи са аналогични в МСС 40 и в СС 40 и изискват първоначално инвестиционните имоти да се оценяват по цена на придобиване, която се определя по начин, аналогичен с посочения по-горе. Последващото оценяване на инвестиционните имоти може да стане по един от два алтернативни модела – модел на справедливата стойност или модел на цената на придобиване. Определенията и съдържанието на двата модела не се различават от аналогичните модели, прилагани за имотите, използвани в дейността и отчитани съгласно изискванията на МСС 16 и СС 16. Следва да се отбележи обаче, че приритетността на двата подхода е различна – в МСС 40 моделът на справедливата стойност е посочен на първо място и следва да се разглежда като препоръчителен. Причината за това е фактът, че предприятието държи тези имоти с цел увеличаване стойността на капитала, а не с цел използване в дейността, като справедливата стойност отразява в по-голяма степен очакваната от този вид активи икономическа изгода.

Имотите, класифицирани като държани за продажба, се оценяват съгласно МСФО 5 по по-ниската от балансовата им стойност и справедливата им стойност, намалена с разходите за продажбата[12]. Това е на практика модел на оценяване, който е аналогичен с оценяването по МСС 2 Материални запаси.

В заключение може да се обобщи, че недвижимите имоти могат да бъдат представяни и оценявани във финансовите отчети от една страна и като текущи, и като нетекущи активи, а от друга – и като материални, и като финансови активи. Основният критерий за избор на счетоводно третиране, е начинът на черпене на икономическа изгода. В зависимост от класифицирането на имотите като определен вид активи, те могат да бъдат оценявани с различни стойности по няколко възможни оценки: цена на придобиване, нетна реализируема стойност, цена на придобиване, намалена с начислената амортизация и загуба от обезценка, справедлива стойност. Правилното разбиране на възможностите за представяне на имотите във финансовите отчети е необходимо условие за ползването на публичната информация от тях за икономически анализи.

[12] МСФО 5, § 15.

PRESENTATION AND EVALUATION OF OBJECTS OF PROPERTY IN THE FINANCIAL STATEMENTS OF COMPANIES

Chief Assist. Prof Nedyalka Alexandrova
University of Economics – Varna

Abstract: Objects of property are usually presented in the financial statements according the aim of the management regarding the way of achieving economic profit. According to the classification of objects of property as assets there are different accounting rules regarding their valuation. As a result properties are to be measured at several different values: initial cost, net realizable value, depreciated cost less any accumulated impairment loss, fair value with changes of fair value recognized in profit or loss.

Keywords: financial statements, valuation, measurement, properties.

ОСОБЕНОСТИ В ОБЛАГАНЕТО С ДАНЪК ВЪРХУ ДОБАВЕНАТА СТОЙНОСТ НА СДЕЛКИТЕ С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

Гл. ас. Христоско Богданов
Икономически университет – Варна

Ключови думи: недвижими имоти, данък върху добавената стойност.

Сделките с недвижими имоти се отличават със сравнително голямата си единична стойност, което превръща евентуалното неправилно определяне на данъчния им режим от гледна точка на Закона за данък върху добавената стойност в съществен риск за предприятията. В практиката често специалистите по недвижими имоти търсят консултация от счетоводители при сключването на подобни сделки. Причината за това е факта, че сделките с недвижими имоти могат да бъдат както облагаеми, така и освободени от гледна точка на закона, като понякога разграничителната линия е много тънка. Целта на настоящия доклад е да представи особеностите на косвеното данъчно облагане, свързано със сделките за недвижими имоти, поради тяхната популярност и покади спецификите, които съществуват в данъчното законодателство и практиката.

Основната нормативна уредба, свързана с данъчното облагане на сделките с недвижими имоти, е заложена в Закона за данък върху добавената стойност (ЗДДС) и правилника за приложение на закона (ППЗДДС). Съгласно тези нормативни актове доставките[1] се подразделят най-общо на облагаеми и освободени. При облагаемите доставки се начислява и дължи данък върху добавената стойност (ДДС), като същевременно за доставчика възниква правото на данъчен кредит за получените от него доставки, свързани с извършването на облагаеми доставки. При освободените доставки доставчикът не начислява ДДС, но и няма правото на данъчен кредит за получените от него доставки, свързани с извършването на освободени доставки. Регламентацията в ЗДДС по отношение на сделките с недвижими имоти е такава, че този вид сделки в определени случаи попадат в

[1] Понятието „доставка" се използва в самият ЗДДС, но извън непрофесионалният език може да се замени с продажба, сделка и др. под.

обхвата на освободените доставки, а в други случаи - на облагаемите.

Освободените доставки, свързани с недвижими имоти, са регламентирани в чл. 45 от ЗДДС и са както следва:

1. Прехвърляне на правото на собственост върху земя, учредяване или прехвърляне на ограничени вещни права върху земя, както и отдаването й под наем или аренда[2]. По смисъла на тази разпоредба за освободена доставка, свързана със земя, се счита:

- доставката на поземлени имоти, които не са урегулирани поземлени имоти по смисъла на действащото законодателство. Пример за такива поземлени имоти са земеделската земя и земите от горския фонд. Т.е. това са поземлени имоти, които не са урегулирани с подробен устройствен план[3];
- учредяването или прехвърлянето на ограничени вещни права върху земя, като право на строеж, право на ползване и др.[4]

2. Учредяване или прехвърляне на право на строеж се смята за освободена доставка до момента на издаването на разрешение за строеж на сградата, за която се учредява или прехвърля правото на строеж[5].

В действащата до 31.12.2011 г. разпоредба на ЗДДС учредяването или прехвърлянето на право на строеж се третираше от ЗДДС като освободена доставка до момента на завършване в груб строеж на сградата. Това предоставяше възможност на строителните предприятия да прехвърлят правото на строеж като освободена доставка до завършване на сградата до етап груб строеж. За извършените строително-монтажни работи до този етап, предприятията начисляваха данък добавена стойност (ДДС), но само върху стойността на строителната услуга. С промяната на чл. 45, ал. 2 от ЗДДС, считано от 01.01.2012 г., учредяването или прехвърлянето на право на строеж се смята за освободена доставка до момента на издаване на разрешителното за строеж на сградата, за която се учредява или прехвърля правото на строеж. Следователно, сделки по прехвърляне на правото на строеж

---

[2] Чл. 45, ал. 1 от Закон за данък върху добавената стойност, Обн. ДВ. бр. 63 от 04.08.2006 г., посл. изм. ДВ. бр. 68 от 2 Август 2013 г.

[3] По-подробно: Видове недвижимости по българското право, проф. д-р Александър Джеров 2013 <advocenter-bg.com/File/prof_djerov.doc> 12.10.2013 г.

[4] По-подробно: Вещно право. Понятие, система, видове вещни права 2013 <http://www.bg-pravo.com/2010/01/1_16.html> 14.10.2013 г.

[5] Чл. 45, ал. 2 от Закон за данък върху добавената стойност, Обн. ДВ. бр. 63 от 04.08.2006 г., посл. изм. ДВ. бр. 68 от 2 Август 2013 г.

за сгради в процес на изграждане следва да се третират като облагаеми, ако са сключени след издаването на разрешителното за строеж на сградата.

В практиката често се извършва учредяване на право на строеж, при строителство, което вече е започнало. Независимо, че строителния процес на сградата вече е започнал е известно, че това обстоятелство не възпрепятства учредяването на правото на строеж. Видно от разпоредбите на Закона за устройство на територията (ЗУТ) е, че съществува възможност да се учредява право на строеж независимо от започналия строителен процес, но до завършване на сградата в груб строеж[6].

3. Доставка на сгради или на части от тях, които не са нови, доставката на прилежащите към тях терени, както и учредяването и прехвърлянето на други вещни права върху тях са освободени доставки[7]. Що се отнася до определянето на един строеж като „сграда", следва да се посочи, че в ЗДДС няма нормативно определение на понятието „сграда". Видно от разпоредбите на чл. 12 от ЗУТ е направено разграничение между използваните понятия „сграда" и „постройка", но също не е посочена определение за двете понятия[8]. В практиката на органите по приходите се прилагат т.нар. указания на Изпълнителния директор на Националната агенция по приходите (НАП). Така например в указание на НАП № 91-00-261/04.09.2007 г. има представено определение за сгради – „здания, чрез които се осъществява основното застрояване на поземлените имоти съобразно тяхното предназначение". В същото указание е посочено, че чрез постройките се осъществява допълващо застрояване.

Проф. д-р Александър Джеров дава малко повече разяснения относно тези понятия, като посочва, че „... След влизането в сила на чл. 20 от ЗУТ, се разграничава застрояването на основно (съответстващо на конкретното предназначение на имота) и допълващо (обслужващо или допълващо дейностите в сградите на основното предназна-

---

[6] Чл. 181, ал. 1 от Закон за устройство на територията, в сила от 31.03.2001 г., Обн. ДВ. бр. 1 от 2 Януари 2001 г., посл. изм. и доп. ДВ. бр. 66 от 26 Юли 2013 г.

[7] Чл. 45, ал. 3 от Закон за данък върху добавената стойност, Обн. ДВ. бр. 63 от 04.08.2006 г., посл. изм. ДВ. бр. 68 от 2 Август 2013 г.

[8] В своята работа „Видове недвижимости по българското право", проф. д-р Александър Джеров по-подробно разисква този проблем, Виж: Видове недвижимости по българското право, проф. д-р Александър Джеров 2013 <advocenter-bg.com/File/prof_djerov.doc> 12.10.2013 г.

чение). В първото влизат сградите, във второто – постройките. Освен тях имаме и съоръжения"[9].

Въз основа на така изложеното, можем да стигнем до извода, че едно и също здание в определени случаи може да има характеристиките на сграда, а в други случаи следва да се определи като постройка. Това разграничение следва да се извърши при прякото съблюдаване на предназначението на построената сграда. Така една и съща по вид сграда в определени случаи може да се разглежда като сграда, а в други като постройка.

За целите на разпоредбите на ЗДДС, сградите, които не са нови са определени в §1, т. 5 от Допълнителните разпоредби на ЗДДС, където е посочено кои сграда следва да се третират за целите на закона като нови, респективно които не отговарят на посочените изисквания – следва да се разглеждат като „не нови".

Следва да се отбележи, че когато се извършва сделка с недвижим имот, която е освободена доставка, по смисъла на ЗДДС, но доставчикът (продавачът) е ползвал данъчен кредит при придобиването й, то възниква задължение за извършване на корекция на ползвания данъчен кредит.

Общото правило, заложено в ЗДДС е, че всички доставки, които са на територията на страната и не са изрично посочени като освободени, са облагаеми доставки. По-конкретно по отношение на недвижимите имоти в обхвата на облагаемите доставки попадат:

1. Прехвърлянето на право на собственост върху урегулиран поземлен имот[10] (УПИ) по смисъла на ЗУТ, с изключение на прилежащия терен към сгради, които не са нови[11]. От определенията се разбира, че за да бъде наречен един имот урегулиран на първо място е необходимо наличието на подробен устройствен план, в който същият да фигурира с посочените характеристики.

Когато предмет на доставка е УПИ и сграда, която не е нова

---

[9] Виж: Видове недвижимости по българското право, проф. д-р Александър Джеров 2013 <advocenter-bg.com/File/prof_djerov.doc> 12.10.2013 г.

[10] Пак там. УПИ е поземлен имот, с конкретно предназначение и режим на устройство. При урегулиране на поземлени имоти, те следва да отговарят по площ и лице на изискванията на законодателството. Определение за УПИ е посочено в т. 11 на § 5 от ЗУТ – "Урегулиран поземлен имот" или "урегулиран имот" е поземлен имот, за който с подробен устройствен план са определени граници, достъп от улица, път или алея, конкретно предназначение и режим на устройство.

[11] Чл. 45, ал. 5, т. 1 от Закон за данък върху добавената стойност, Обн. ДВ. бр. 63 от 04.08.2006 г., посл. изм. ДВ. бр. 68 от 2 Август 2013 г.

сграда по смисъла на ЗДДС и цената на доставката (стойността на продажбата) е определена общо, не може да се приеме, че е налице една доставка, за да третираме доставката (продажбата) като облагаема. Т.е. да разглеждаме например доставката на УПИ като основна, а доставката на сградата като съпътстваща или обратно. Това е така, тъй като доставката и на УПИ, и на сграда, всяка по отделно, има своето самостоятелно значение за получателя. В тази връзка разпоредбата на чл. 128 от ЗДДС е неприложима[12]. Следователно, доставката (продажбата) на сградата и прилежащия й терен[13] следва да се третират като отделна самостоятелна доставка от доставката на УПИ. С други думи доставката на сградата и прилежащия й терен следва да се третират като освободена доставка (ако сградата не е нова), а доставката на УПИ като облагаема доставка.

В своята практика органите на НАП (във връзка с указания, дадени от изпълнителния директор на агенцията) приемат, че ако цената на УПИ и сградата е посочена общо, без разграничение на двете, то следва да се приеме, че ДДС е включен в общата стойност на извършената доставка (продажба) и доставката следва да се третира като една обща облагаема доставка, ако не е посочено основание за неначисляване на ДДС. Тази практика на приходната администрация не се споделя от всички специалисти, като основните аргументи срещу подобна практика са налични в самия ЗДДС. Все пак с цел избягване на двусмислено тълкуване на разпоредбите на ЗДДС и спорове с органите на НАП, е целесъобразно предприятията, извършващи подобни сделки, да възприемат в своята практиката разделянето на доставките чрез уговаряне и вписване в нотариалните актове на отделни цени за сградите и прилежащите им терени и за УПИ.

2. Прехвърлянето на право на собственост на нови сгради и прилежащи терени към нови сгради, както и учредяването и прехвърлянето на други вещни права върху терени[14].

---

[12] Чл. 128 от ЗДДС „Когато основната доставка се съпътства от друга доставка и плащането е определено общо, приема се, че е налице една основна доставка."

[13] Определение за „прилежащ терен", за целите на ЗДДС, е дадено в §1, т. 6 от ЗДДС: "Прилежащ терен" е сумата от застроената площ по смисъла на Закона за устройство на територията и площта около застроената площ, определена на база отстояние 3 м от външните очертания на всяка от ограждащите стени на първия надземен етаж или на полуподземния етаж на сградата, в рамките на урегулирания поземлен имот.

[14] Чл. 45, ал. 5, т .4 от Закон за данък върху добавената стойност, Обн. ДВ. бр. 63 от 04.08.2006 г., посл. изм. ДВ. бр. 68 от 2 Август 2013 г.

При прегледа на разпоредбите на ЗДДС става ясно, че прилежащият терен към нова сграда, част от УПИ, е облагаема доставка, както по силата на чл. 45, ал. 5, т. 1 от закона, така и съгласно изричната разпоредба на т. 4 от същата алинея. Същевременно следва да се обърне внимание, че в т. 4 на чл. 45, ал. 5 от ЗДДС не се използва понятието УПИ, а понятието „прилежащ терен", което би могло да се отнася към допустимо застрояване извън хипотезите на земята в строителните граници на населените места, т.е. възможно е предмет на облагаема доставка да бъде земя, която не е УПИ, а земеделска или горски фонд, но като представляваща прилежащ терен към нова сграда следва да се третира като облагаема.

Накратко казано, доставката (продажба) на сгради или части от тях, които имат характеристика на нови сгради е облагаема доставка, както и извършените строително-монтажни работи, като строителна услуга, извършвана от предприятия регистрирани по ЗДДС.

Наред с общото разглеждане на доставките като облагаеми и освободени по смисъла на ЗДДС, в закона са регламентирани и редица по-специфични случаи, на които следва да се обърне внимание отделно. Особените случаи, посочени в ЗДДС, по принцип не са специфични само за недвижимите имоти, но от практическа гледна точка имат голямо значение за тях предвид възникващите често въпроси в предприятията. Като такива специфични случаи на третиране от гледна точка на ЗДДС могат да бъдат откроени:

1. Доставка на сграда или земя, която би била облагаема доставка, но доставката е свързана с непарична вноска в капитала на дружество (по смисъла на чл. 72 от Търговския закон), преобразуване на търговско дружество (по реда на Глава XVI от Търговския закон) или прехвърляне на цяло предприятие (по реда на чл. 15 и чл. 60 от Търговския закон). В тези случаи съгласно ЗДДС се приема, че не се извършва доставка[15]. С други думи в тези случаи не се начислява ДДС тъй като съгласно ЗДДС данък се начислява при извършване на облагаеми доставки, а за целите на закона не е извършена доставка. В тези случаи обаче приобретателят на сградата или земята е правоприемник на всички права и задължения по ЗДДС във връзка с тях, включително на правото на приспадане на данъчен кредит и на задълженията за извършване на корекция на ползвания данъчен кредит.

[15] Чл. 10, ал. 1 от Закон за данък върху добавената стойност, Обн. ДВ. бр. 63 от 04.08.2006 г., посл. изм. ДВ. бр. 68 от 2 Август 2013 г.

2. При разрушаване на сграда, за придобиването на която е ползван данъчен кредит, ако са минали по-малко от 20 години от въвеждането в експлоатация на сградата, следва да бъде извършена корекция на ползвания данъчен кредит на основание разпоредбите на чл. 79 от ЗДДС. Корекциите на данъчния кредит ще зависят също така и от причините за разрушаването и последващото използване на заместващия сградата актив. В случай, че разрушаването на сградата е направено с цел създаване на нов сграда например, която ще служи за извършване на облагаеми доставки по смисъла на ЗДДС, то корекции на ползвания данъчен кредит за разрушената сграда не следва да се извършват.

По отношение корекциите на данъчния кредит в тези случаи има значение и третирането на сградата в предприятието от счетоводна гледна точка.

3. Замяна на активи (бартер), в които участват имоти. Бартерните сделки (доставки) от гледна точка на ЗДДС се третират, като две отделни самостоятелни доставки (сделки)[16]. Възможни са различни случаи, както една от страните да замени недвижим имот срещу друг актив или услуга, така и двете страни да заменят недвижими имоти. Същественото в случая е, че за целите на ЗДДС, когато се заменя недвижим имот, то данъчната основа за доставката на заменяния имот е неговата пазарната цена. В тази връзка възникват множество въпроси, особено при замяната на недвижими имоти между свързани лица.

Особено популярен бартер в строителството на недвижими имоти е размяната на готови недвижими имоти (апартаменти) в новопостроена сграда срещу право на строеж за построяването на сградата от строително предприятие (СП). В тези случаи физическите лица собственици на имота (УПИ) учредяват по нотариален ред право на строеж в полза на строителното предприятие. Тъй като се съставя нотариален акт във връзка с учреденото право на строеж от физическите лица, то СП, въз основа на същия нотариален акт, следва да издаде фактура, в която да посочи стойността на апартаментите, които ще построи и предаде на физическите лица, които са му предоставили правото на строеж. Към този момент стойността на тези апартаменти е приблизителна и е известна от проектосметната документация за строителството на сградата, тъй като строежът не е започнал и не са

[16] Чл. 130, ал. 1 от Закон за данък върху добавената стойност, Обн. ДВ. бр. 63 от 04.08.2006 г., посл. изм. ДВ. бр. 68 от 2 Август 2013 г..

извършени фактически разходи. От гледна точна на СП тази стойност е стойността на полученото от него право на строеж и представлява част от необходимите разходи, които ще направи за строителството на цялата сграда. Предвид изложеното по-горе, от гледна точка на ЗДДС, СП е извършило облагаема доставка и следва да начисли ДДС върху данъчната основа, определена като приблизителна стойност.

Като заключение може да се каже, че данъчният режим от гледна точка на ЗДДС на сделките с недвижими имоти е твърде специфичен и предвид това той трябва да бъде взет под внимание още при подготовката на такива сделки. Правилното определяне на вида на доставката - освободена или облагаема, на датата на данъчното събитие, т.е. момента, от който данъкът следва да се начисли, както и на данъчната основа, т.е. стойността от която следва да се изчисли дължимия данък, са от ключово значение за определяне и договаряне на условията по такива сделки.

CHARACTERISTICS IN TAX ADDED VALUE OF REAL ESTATE TRANSACTIONS

Chief Assist. Prof Hristosko Bogdanov
University of Economics – Varna

Abstract: Transactions with properties may be considered as taxable or as nontaxable regarding to the Value Added Tax Act. The correct classification of these transactions is significant issue that should be considered when the transactions are in the process of preparation.

Keywords: properties, value added tax.

МЕТОДИКА ЗА ОЦЕНКА НА ТЕКУЩАТАТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА АГЕНЦИИТЕ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

Гл. ас. Николинка Игнатова
Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: конкурентоспособност, агенции за недвижими имоти, показатели.

Р България функционира в условията на международна икономическа криза, която засегна и пазарите на недвижими имоти. Конкурентоспособността на агенциите за недвижими имоти като важни участници на тези пазари е от съществено значение за излизане от кризата и успешното им развитие, тъй като по време на кризата значителен брой агенции преустановиха дейност. По своята същност агенциите за недвижими имоти са юридически лица, осъществяващи посреднически функции, които могат да включват различни дейности, свързани с покупко-продажбата, отдаването под наем, наемане, замяна, оценяване, застраховане, управление и др. на недвижимите имоти.

Настоящият доклад има за цел да даде основни методически аспекти на оценка на текущата конкурентоспособност на агенциите за недвижими имоти, чиито основни горепосочени дейности се осъществяват по отношение на пазара на жилищни недвижими имоти.

Текущата конкурентоспособност на агенцията за недвижими имоти (АНИ) представлява нейните предимства спрямо тези на конкурентите на пазара на жилищни недвижими имоти и способността да се адаптира към настъпващите изменения на факторите от външната среда. Конкурентоспособността на АНИ е комплексна категория, която се изразява с определени индикатори, характеризиращи дейността на агенцията. Тя количествено може да определи относителна/и/ величина/и/, чрез съпоставяне оценките на показателите на агенцията с тази на конкурентите й. За да е конкурентоспособна на пазара на жилищни имоти агенцията трябва да притежава конкурентни предимства, които предопределят нейния финансов и икономически резултат. Ефективността и конкурентоспособността са тясно свързани помежду си, тъй като при по-ефективно използване

на ресурсите се създават ценови и други конкурентни преимущества.

В настоящият доклад се представят елементи на адаптирана методика за оценка на текущата конкурентоспособност на АНИ, разработена на базата на методиките на Мл. Велев[1], Д. Белев[2] и Й.Владимирова[3].

Определянето на текущата конкурентоспособност на АНИ би следвало да обхване два етапа, а именно определяне на конкурентоспособността на отделните офиси на агенцията и определяне на конкурентоспособността на самата агенция. Това се налага от обстоятелството, че обект на изследване са по-големи АНИ, които имат офиси.

Определянето на конкурентоспособността на офисите на агенциите за недвижими имоти обхваща:

1. Подбор на индикаторите и съответстващите им показатели, характеризиращи конкурентоспособността на отделните офиси на АНИ:

1.1. Посредническите услуги на пазара на жилищни имоти, които са по повод покупко-продажба, наемане и отдаване под наем, управление, пропърти и фасилити мениджмънт, оценка на недвижими имоти, застраховане, замяна на жилищни имоти.

а) **Покупко-продажбата** на жилищен недвижим имот е двустранна, възмездна сделка, която възниква по повод прехвърляне правото му на собственост от едно/и/ физическо/и/ или юридическо/и/ лице/а/ на друго/и/ тако/и/ва срещу паричните му/им/ средства. За осъществяването на сделката е необходимо съвпадение на интересите на купувача и продавача по отношение на: технико-икономическите характеристики, местоположението на жилищния имот, равнището на цената му, времето на сключване на сделката и др. За да се сключи сделката, се преминава през различни етапи от страна на купувача и продавача: проучване на пазара във връзка с търсенето и предлагането на жилищни имоти; осъществяване на огледи на имотите; провеждане на срещи и преговори на собственика на предлагания имот и неговия потенциален купувач; уговаряне на съществените условия по покупко-продажбата; проверка за тежести на имота; оценка на имота;

---

[1] Велев, Мл. Оценка и анализ на фирмената конкурентоспособност, - Софттрейд, 2004.

[2] Белев, Д. Конкурентоспособност и ефективност на агенциите за недвижими имоти. – София: УИ Стопанство, 2010.

[3] Владимирова, Й., Методологически аспекти на конкурентоспособността на фирмите в търговията, Авангард, С., 2010.

заплащане на местни данъци и такси, на нотариални такси; оформяне нотариално на сделката чрез адвокат и нотариус.

б) При **отдаването под наем** (наемането) на жилищния имот наемодателят (наемателят) възлага на АНИ да приеме възмездно да проучи пазара, да рекламира и да търси за отдаване под наем (да търси за наемане) с конкретни параметри жилищен имот, като сключва договор за посредничество. Агенцията за недвижими имоти се задължава: да проучи пазара във връзка с търсенето на недвижимия имот; да включи търсенето в базата данни на агенцията; да осигури огледи на жилищните имоти; да осигури възможност на възложителя, в присъствие на представител на агенцията, да уговоря срещи със собственика на предлагания имот; да уговаря съществените условия по отдаването му под наем (наемането му) и да подготви сключването на договора за наем на жилищен имот. АНИ получава определен размер възнаграждение под формата на комисионна, която се равнява обикновено на 50% от размера на едномесечния наем, платен на наемодателя на жилищния имот.

в) Друга дейност, която осъществяват лицензираните оценители към АНИ **е оценка на жилищния недвижим имот**. Със Закона за независимите оценители[4] се уреждат техният правен статут; условията и редът за придобиване на правоспособност и за упражняване на професията; регистърът им; устройството, организацията и дейността на Камарата на независимите оценители; тяхната отговорност, задължения и професионална етика.

Оценяването на жилищни имоти е дейност, която се свързва с идентификация на обекта, анализ на неговото правно състояние и определяне на стойността му за минал или бъдещ период като се спазват основните принципи при определяне на пазарната стойност и се прилага подхода на разходите, на приходите или на сравнителните продажби. В зависимост от целта на оценката относно жилищния имот, т.е. неговата покупко-продажба, отдаване под наем, застраховане, ипотечно кредитиране се определя неговата пазарна, наемна, застрахователна, данъчна, тарифна и ипотечна стойност. По своята същност пазарната стойност на жилищен недвижим имот представлява паричната сума, която желаещ купувач заплаща на желаещ продавач срещу прехвърляне на собствеността му на конкретен пазар, след подходящ маркетинг при доброволно и съзнателно действие на

[4] Закон за независими оценители. Обн. ДВ. бр.98 от 14 Ноември 2008 г. Чл.1-6.

страните по сделката.

г) АНИ извършват пълен **набор от услуги**, свързани с **управлението на жилищните имоти**. Такива са отдаване краткосрочно или дългосрочно на жилищните имоти от собствениците им под наем с цел получаване на гарантиран доход; плащане на индивидуалните сметки на жилищните имоти и тези на общите им части; почистване и поддръжка на общите части; на прилежащите зелени тревни площи; озеленяване; снегопочистване; техническа поддръжка на съоръженията; портиерски и охранителни услуги; управление на етажната собственост.

д) **Управлението на отдаваните под наем** жилищни имоти включва: определяне на наемна цена по пазарни цени, внимателен подбор на наемател по отношение на неговата платежоспособност, подготвяне на договор за наем и поети задължения, събиране на месечен наем и превеждане по банков път на собственика, контрол върху изпълнение на договора /срокове, известия, прекратявания/, заплащане на режийни разходи, годишни такси и данъци, представляване на собственика пред институции и общи събрания на етажната собственост, контрол на общото състояние на имота, рехабилитация на имота при смяна на наематели, при желание на собственика организиране на ремонтни дейности и интериорен дизайн, застраховка на имота, откриване и прехвърляне на партиди.

Индикаторът **посреднически услуги** се оценява с **показателите**:

- ширина, дължина и дълбочина на посредническата услуга,
- наситеност на посредническата номенклатура,
- новост на посредническия асортимент.

Номенклатурата на посредническата услуга, включваща списъка от посреднически дейности, извършвани от АНИ, а именно посредничество при: покупката, продажбата, замяна, наемането, отдаването под наем на жилищния имот, неговото управление, оценяване и застраховане.

Асортиментът на посредническата услуга на агенциите за недвижими имоти включва разпределението на количеството реализирани посреднически услуги с жилищни недвижими имоти по отделни позиции на номенклатурата.

Ширината на асортимента на всяка посреднеска услуга на агенциите за недвижими имоти обхваща броя на посредническите

линии, включени в състава на еднородния посреднически асортимент. Така например разпределението на посредническата услуга продажба на жилищния имот според вида на строителството е два вида – монолитни и монтажни сгради, т.е. ширината на посредническата услуга продажба е две единици според вида на строителството.

Дължината на асортимента на посредническите услуги е различна и зависи от дължината на посредническите линии. Например продажбите на жилищни имоти в зависимост от броя на стаите им предопределят дължина на тази услуга – пет.

Дълбочината на асортимента на посредническите услуги е различна при отделните посреднически линии и зависи от разнообразните варианти на посредническите единици. Посредничеството на АНИ при продажба на жилищни имоти според вида на строителството и според броя на стаите е с дълбочина 10 = (2x5).

Асортиментната структура на посредническата дейност е динамична величина, защото отразява изменението на относителния дял на всяка една посредническа услуга от общата, която е различна величина през различните години.

1.2. **Технико-икономическите характеристики** на жилищните имоти се приемат за индикатор, защото отразяват качествените характеристики на обектите на посредническата услуга, които влияят върху равнището на цената при посредническата дейност, а оттам и върху конкурентоспособността на обекта. По този начин чрез равнището на цената рефлектира върху размера на комисионните и върху приходите от посредническата дейност на АНИ. Такива технико-икономически показатели са:

- площ на необходимата земя за съответния обект;
- разгъната застроена площ в урегулирания поземлен имот;
- плътност (процент) на застрояване в урегулирания поземлен имот;
- плътност (процент) на подземно застрояване в урегулирания поземлен имот;
- интензивност на застрояване на урегулирания поземлен имот;
- интензивност на подземното застрояване на урегулирания поземлен имот;
- интензивност на обемно застрояване;
- процент на озеленяване на урегулирания поземлен имот;
- процент на усвояване на урегулирания поземлен имот;

- свободна (незастроена) площ;
- жилищен стандарт;
- средна етажност на жилищните сгради;
- гъстота на обитаване (бруто);
- гъстота на обитаване (нето);
- разходи, свързани с поддържането на обекта във функциониращо състояние;
- разходи за ремонт, за поддържане и експлоатационни разходи на жилището.

1.3. **Нивото на посредническо обслужване** се свързва с уменията, начина на общуване на персонала с клиентите и включва следните показатели:

- посреднически умения: вежливост, лоялност, инициативност, външен вид, организираност;
- условия на обслужване: оборудване на офиса, наличие на удобства за клиентите, консултация със специалисти;
- показатели, характеризиращи резултатите от посредническите умения: брой телефонни обаждания, презентация на възможните за оглед жилищни имоти, брой реализирани огледи, брой сключени договори за посредническа дейност по отделни брокери, брой сключени сделки по отделни брокери, приходи от посреднически услуги по отделни брокери;

1.4. **За достъпността до посредническите услуги** могат да се използват следните показатели:

- визуална достъпност;
- телефонна достъпност;
- интернет достъпност;
- степен на проникване като качество на достъпност до най-високото ниво;
- разход на време за огледи на жилищни имоти;
- календарно работно време.

1.5. **Локализацията на офисите** има отношение към удобството на тяхното местоположение. Тази характеристика има комплексен характер и се оценява от следните показатели:

- разход на време за достъп до офиса;
- наличие на инфраструктура;
- разход на време за получаване на справки за местоположението на офиса.

1.6. **Промоционалните средства** за стимулиране на посредническата дейност са:

- използвани реклами – билбордове, по телевизията, по радио, специализирани списания и вестници, интернет и др.;
- отстъпка от комисионната за лоялни клиенти;
- ден на отворени врати;
- срочна промоция;
- празнична промоция;
- промоция, свързана с цена–срок за сключване на сделката и условия на сключване на сделката;
- подаръчна промоция – екскурзия в България, в чужбина;
- безплатно застраховане на имота.

2. На втория етап при оценка на конкурентоспособността на офисите на АНИ се определят количествените характеристики на избраните показатели. За целта се използват статистическа, счетоводна информация, експертни оценки на потребители и на мениджъри на АНИ. На основата на изчисленията се определят стойностите на част от показателите. На другата част от показателите се определят оценките с помощта на системата на балните оценки чрез проведеното анкетно проучване.

3. Всички оценени по-горе показатели се привеждат в бални оценки за да са съизмерими (уеднаквени) отделните показатели и индикатори. За целта се използват експертн, които са мениджъри на агенции за недвижими имоти, чийто брой е 5. Използва се 10 степенна скала, чийто интервал на вариране е 0.5 и сумата от балните оценки на показателите при отделните експерти е 10.[5]

4. Определят се коефициентите на значимост на отделните показатели и на индикаторите. Сумата на коефициентите на значимост за отделните групи показатели (индикатори) е равна на 1. Коефициентът на значимост $(K_{зн})$ е отношение на балната оценка на конкретния експерт за конкретния показател (индикатор) и сумата на балните оценки на всички експерти:

$$K_{зн} = \frac{BO_{ij}}{\sum_{ij} BO_{ij}},$$

където: BO_{ij} е балната оценка на j експерт за i показател.

[5] Владимирова, Й., Методологически аспекти на конкурентоспособността на фирмите в търговията, Авангард, С., 2010, стр. 34.

5. Избира се коя от възможните градации да се приложи, в случая като предложението ни е с 5. Най-добро значение на показателя е 5, т.е. мн.добра оценка, следвана от 4, т.е. удовлетворителна оценка и 3, представляваща неудовлетворителна оценка.

6. Определят се претеглените оценки като се умножат коефициентът на значимост за всеки показател и получената оценка на всеки показател. По аналогичен начин се определят и претеглените оценки на индикаторите.

7. Определя се обобщаващата оценка на конкурентоспособността на всеки от офисите на АНИ като сбор от произведенията на балните оценки на единични показатели и техните коефициенти на значимост, които са включени в груповите показатели.

8. Анализират се получените резултати относно позициите на конкретните офиси на АНИ, разкриват се по отделни показатели силните и слабите им страни и се търсят начини за повишаване на конкурентоспособността им чрез определяне на иновации в съответните слаби области.

Оценка на текущата конкурентоспособност на агенцията за недвижими имоти обхваща:

1. Тази оценка обхваща избор и характеристика на индикаторите и показателите за текуща конкурентоспособност на агенцията за недвижими имоти. Като такива могат да се посочат:

1.1. **Конкурентоспособността на отделните офиси** на АНИ, която се определя като среден коефициент на конкурентоспособността, представляваща произведение от конкурентоспособността на отделните офиси и коефициента на тяхната значимост.

1.2. **Имиджът** представлява как изглежда агенцията в очите на конкурентите. За целта се използват следните показатели:

- членство в браншови национални организации,
- членство в международни браншови организации,
- сертифициране за качество по международния стандарт ISO 9001:2010.

Международният стандарт ISO 9001:2010 представлява съвкупност от правила, контролиращи качеството на изпълняване на дейността на организациите. За целта се включват дейности, които удовлетворяват клиентите на агенцията и по този начин гарантират нейното съществуване. Всяка агенция, която е сертифицирана по международния стандарт ISO 9001:2010 предоставя посредническата

дейност (услуги) с едно и също качество, съобразно законовата уредба и потребителското търсене. Основните принципи на качеството на този стандарт са ориентация към потребителите; приобщаване на хора; лидерство на ръководителите; системен подход към управление; създаване на бизнес-процеси; подобряване на посредническата дейност; взаимоизгодни отношения с продавачите, купувачите, наемодателите и наемателите; вземане на решения, съобразно конкретните факти.

1.3. **Пазарният дял** на агенцията представлява отношението на приходите й от посреднически услуги и приходите от аналогични услуги на пазара на жилищни недвижими имоти. За оценката на текущата конкурентоспособност се определя прираста на пазарния дял на агенцията спрямо тази на конкурентната агенция.

1.4. **Човешките ресурси** като индикатор включват следните показатели:

- равнище на квалификация и опит на персонала;
- средногодишна стойност на средствата, влагани за повишаване на квалификацията на персонала;
- степен на мотивация на персонала;
- квалификация и опит на мениджърите;
- организационна структура на управление.

1.5. **Производителността на труда** е индикатор, отразяващ приноса на АНИ в създаването на добавена стойност с единица ресурси. Такива показатели, които характеризират този индикатор са:

- нетни приходи от посреднеческа дейност, падащи се на един зает;
- нетни приходи от посреднеческа дейност, падащи се на един брокер.

1.6. **Финансови показатели,** които характеризират агенцията за недвижими имоти могат да бъдат:

- относителен дял на собствения капитал в общия капитал;
- капиталов механизъм;
- коефициент на покритие на привлечения капитал със собствения;
- коефициент на задлъжнялост;
- коефициент на покритие на дългосрочните заеми;
- възвращаемост на собствения капитал;
- ефект на финансовия лост;

- равнище на финансов лост;
- възвращаемост на общия капитал;
- критична точка в капиталовата структура;
- коефициент на обща ликвидност;
- коефициент на бърза ликвидност;
- коефициент на незабавна ликвидност;
- коефициент на абсолютна ликвидност;
- коефициент на задлъжнялост.

1.7. **Иновативността** в АНИ е условие за задържане на конкурентоспособността на агенцията на пазара на жилищни имоти и предпоставка за постигане на конкурентно предимство. Могат да се използват следните показатели:

- степен на новост на реализация на посредническите услуги;
- обновяване на оборудването и материално-техническата база,;
- относителен дял на разходи за инвестиции в структурата на пълните разходи.

1.8. **Маркетингова активност** като индикатор включва следните показатели:

- размер на инвестициите за подобряване на маркетинговата дейност;
- наличие на търговска марка;
- относителен дял на средствата, използвани за маркетингова дейност.

1.9. **Икономическият растеж** съдържа следните показатели:

- средногодишен ръст на приходите от посредническа дейност на пазара на жилищни имоти;
- средногодишен ръст на персонала;
- средногодишен ръст на работната заплата;
- средногодишен ръст на нетния размер на приходи от посредническа дейност;
- средногодишен ръст на дълготрайните активи;
- средногодишен ръст на тарифите на посредническата дейност.

1.10. **Адаптивността** на агенцията за недвижими имоти към пазара на жилищни имоти се оценява със стойността на показателите:

- степен на своевременно долавяне на промените в потребителските изисквания относно качеството;
- начина на осъществяване на посредническите услуги;
- средно време за разработване и въвеждане на нова посредни-

ческа услуга;

- средно време за разработването и внедряването на диференциация на посредническата услуга.

2. Набиране на информация с цел определяне на стойностите на показателите, избрани при отделните характеристики.

За целта се използват статистическа, счетоводна информация, експертни оценки на потребители и на мениджъри на АНИ. На основата на изчисления се определят стойностите на част от показателите. На другата част от показателите се определят оценките с помощта на системата на балните оценки чрез проведеното анкетно проучване. Препоръчва се степените на балната оценка да са от 1 до 7. Най-ниската е оценка – 1, съответстваща на много ниска степен на благоприятно влияние, а най-високата оценка е 7, съответстваща на много висока степен на благоприятно влияние.[6]

3. Определят се стойностите на показателите за оценка на равнището на всеки от тях чрез конкретни изчисления или като стойности от проведеното анкетно проучване.

4. Определят се съизмерими оценки за отделните показатели чрез трансформация в бални оценки от 1 до 7. Това се налага от обстоятелството, че една част от показателите са стойностни и са изразени в лева, други са относителни и отразяват проценти и коефициенти, а трети показатели са качествени и са оценени в бални оценки.

5. Определят се коефициентите на значимост на индикаторите и на отделните показатели, характеризиращи конкурентоспособността на АНИ. Сумата от величините на коефициентите на значимост от всички групи показатели трябва да е 1 и тяхната сумарна величина на показателите на всяка група да са равни също на 1.

6. Изчислява се величината на груповите показатели за конкурентоспособност на АНИ като среднопритеглена величина на оценките на отделните показатели и съответните им коефициенти на значимост.

7. Определя се обобщаващата оценка на текущата конкурентоспособност на АНИ като сбор от произведенията на груповите показатели и коефициентите им на значимост. Определената по горния начин конкурентоспособност на конкретна АНИ се съотнася към получената оценка за конкурентоспособност на конкурентните агенции

[6] Велев, Мл., Оценка и анализ на фирмената конкурентоспособност. Софтрейд, 2004, с.124.

с цел да се определи доколко е конкурентоспособна тя на пазара на жилищни недвижими имоти спрямо основните ѝ конкуренти. Както се вижда оценката на текущата конкурентоспособност на АНИ като цяло в методически аспект повтаря методическите елементи на определяне на текущата конкурентоспособност на офисите на АНИ, разбира се с определени специфики, които са посочени в изложението (различни индикатори, различна скала на оценка и др.).

По този начин се определя мястото на АНИ по отношение на конкурентоспособността ѝ спрямо конкурентите ѝ.

Оценката на текущата конкурентоспособност на АНИ позволява чрез системата от показатели и индикатори да се разкрият силните и слабите страни на агенцията за недвижими имоти и да се очертаят насоките за повишаване на конкурентоспособността. Една от насоките е запазване и въздействие за увеличаване на силата на влияние на факторите, които са носители на конкурентни предимства, определени при конкретната оценка. Другата насока е разкриване на негативните въздействия на факторите върху агенцията и разработване на конкурентна стратегия с цел адаптиране към околната среда и създаване на конкурентни предимства и повишаване на конкурентоспособността ѝ.

METHODS FOR EVALUATION OF THE CURRENT COMPETITIVENESS OF THE REAL ESTATE AGENCIES

Chief Assist. Prof Nikolinka Ignatova
University of National and World Economy – Sofia

Abstract: Determining the competitiveness of the real estate agency covers two sub-stages, namely determining the competitiveness of the various offices of the real estate agency and determining the competitiveness of the agency itself. Specific indicators are determined: the values and the importance of each of them, the relevance of individual indicators, the summary evaluation and integral indicator of the competitiveness of the offices of the agency and the real estate agency.

Keywords: competitiveness, real estate agencies, indicators.

РАЗВИТИЕ НА СИСТЕМИТЕ ЗА СЕРТИФИЦИРАНЕ НА КАЧЕСТВОТО В ОБЛАСТТА НА СПА И БАЛНЕОТУРИЗМА В БЪЛГАРИЯ

Ас. Стелина Спасова
Икономически университет – Варна

Ключови думи: СПА и балнеотуризъм, сертифициране, Европейска СПА асоциация.

Голямото богатство и разнообразие на минерални води, калолечебните суровини и биоклиматичният потенциал на България дадоха тласък за развитието на балнеотуризма през последните години, като предпочитан подсектор. Реновирането на съществуващи и изграждането на нови все по-големи и по-модерни балнеологични центрове, се откроиха като важна тенденция, осигуряваща висока заетост.

Въпреки това, у нас, към момента няма цялостни изследвания и специализирани анализи в областта на СПА и балнеотуризма. Установяват се разработки по отделни проблеми и ясно се очертава необходимостта от методологически фундамент, който да подпомогне по-нататъшното му развитие и усъвършенстване. Ето защо са актуални въпросите за комплексен анализ на СПА и балнеотуризма в България на национално и регионално ниво и изследване на проблемите, свързани с качеството на предлаганите услуги. СПА и балнеотуризма трябва да се превърнат в приоритетен подсектор за туристическата индустрия на страната като възможност за целогодишна заетост, висока доходност от вложените инвестиции, подсектор който успешно се вписва в концепцията за устойчиво развитие на България като световна туристическа дестинация.

Тенденциите показват ускорено развитие в процеса на трансформиране на икономическите приоритети от производството на стоки към предоставянето на услуги. Този процес е последван от превръщането на човешките взаимоотношения в стока, за да завърши с продажбата на преживявания. Отчитайки все по-високите изисквания към качеството, не само на стоките и услугите, но и на всички аспекти на производството и обслужването, на цялостното развитие на човека и неговите преживявания, възниква необходимост от разработване и внедряване на системи за сертифициране на качеството на

предлаганите услуги в областта на СПА и балнеотуризма в България.

Целта на автора в настоящия доклад е да бъдат разгледани същността и състоянието на сертифицирането на качеството на услугите в СПА и балнеотуризма в България и на тази основа да бъдат очертани приоритетите за развитие на този вид туризъм у нас.

1. Необходимост от сертифицирането на СПА и балнеотуризма в България

Приложението на високи стандарти, норми и изисквания чрез въвеждането на различни системи за управление и системи за сертифициране на качеството са все стратегически подходи за развитието на туристическите предприятия и дестинации. Всички те осигуряват интегритета на националния туристически сектор, гарантират устойчивостта на туристическите практики и налагат дългосрочни приоритети. Независимо от начина, по който са въведени, подобни системи изискват синхронизация и добра координация, както и участие на всички заинтересовани страни в туристическия сектор.

Отделните съществуващи схеми за управление, оценка и сертифициране на качеството в областта на туризма дават възможност на туристическите бизнеси да контролират, поддържат и оптимизират желаното ниво на обслужване, както и да повишават цялостно качеството на предлаганата от тях услуга, в т.ч. и да разработват висококачествени туристически продукти и услуги, съобразени с изискванията и очакванията на потребителите. Въвеждането на системи за управление и сертифициране на качеството в туризма допринася за растежа и просперитета на туристическите бизнеси, като най-общо подпомага привличането на повече и по-удовлетворени клиенти, което на свой ред се отразява положително върху приходите и дългосрочната икономическа рентабилност на сектора.

Фиг. 1. Измерения на тоталното качество в туризма

Източник: адаптирано по Нешков, М., Управление на качеството и сертифициране в туризма, проект на ВАРХ &ВТК, Варна, 2007

Сертифициране на качеството в туризма дава възможност за:

- повишаване на гаранциите за безопасност;
- масово информиране на потребителите за реалното качество на сертифицираните продукти и услуги;
- повишаване на обема и скоростта на реализация на произведената продукция и оттам – на ефективността на туристическата дейност като цяло;
- повишаване на доверието между продавач и купувач и вземане на решение за покупка;
- формиране на по-високи цени и тяхното нормално възприемане от страна на потребителя на сертифицирания продукт;
- повишаване конкурентоспособността не само на продукта или услугата, но и на работната сила.[1]

Бързите темпове на развитие на СПА и балнеотуризма предизвикват значително увеличаване на инвестициите, насочени към реновиране и преоборудване на съществуващи хотели, както и към изграждане на нови, специално предназначени за тази цел.

Пред собственици на хотели и управители винаги възниква въпроса: кое прави един СПА и балнеоцентър успешен? Отговорът се крие не само в правилното зониране и подбор на съоръженията, тяхното групиране в технологична схема, уникалния вътрешен дизайн, който провокира първото впечатление при посещението на СПА центъра, качественото оборудване, но и в отличното обслужване. Отличната реклама привлича клиенти, но отличното обслужване ги задържа, като създава чувство на удовлетвореност на клиента. СПА сертификатът потвърждава, че са налице всички предпоставки за успеха на СПА центъра, което доказва неговата необходимост, той е гаранция за качество.

Необходима е независима оценка, както и определени международни стандарти. Въвеждането на ясни критерии и изисквания е задачата, с която се е заела Европейската СПА асоциация. С цел повишаване на международната прозрачност и честност в конкуренцията, Европейската СПА асоциация (ЕСПА) съвместно с водещи експерти въведе международните сертификати за качество EuropeSpa Med и EuropeSpaWellness. Сертификатите гарантират качество на предлаганите услуги и удобства в СПА и балнео сектора, и ги представят

[1] Нешков, М., Управление на качеството и сертифициране в туризма, проект на ВАРХ &ВТК, Варна, 2007.

на вниманието на туристи, туроператори и здравни застрахователни компании в цяла Европа, чрез официалния сайт на организацията www.europespa.eu, на която са изброени всички сертифицирани СПА центрове.

Чрез Европейския СПА Сертификат, хотела става част от Европейската СПА мрежа. Ползите от наличието на такъв сертификат са[2]:

- реклама в работещ уебсайт, адресиран към международни туристи търсещи СПА услуги;
- широки възможности за презентиране на хотелите с EuropeSpa сертификат – слайд шоу, снимки, възможност за директни резервации;
- опция за сътрудничество и директни резервации с водещия немски туроператор – FIT Reisen, чрез www.europespa.eu[3];
- повишаване на заетостта на настанителната база;
- ръст на приходите и съответно на печалбата за собствениците.

Според председателя на Българския съюз по балнеология и СПА туризъм, Стефан Шарлопов[4], сертифициране на СПА хотелите у нас отваря пазара на тези хотели и е пряк път към здравните фондове на Германия. Навсякъде, където страната ни е представяла СПА туризма като туристически продукт, клиентите се интересуват от сертифицираните хотели у нас. Информация за това чуждите туроператори и туристи получават от Европейската СПА асоциация, която предлага продукта на Чехия и Полша например. Чрез сертифицирането на българските СПА хотели ще могат да се уеднаквят стандартите заложени в новия Закон за туризма и тези на Европейската СПА асоциация.

В Европа този вид услуги най-добре е развит в Чехия - там са и трите признати за най-добри обекти в бранша, второто място е за Германия. СПА индустрията ще е най-бързо развиващата се в Европа през следващите десет години, според Рейнхард Петри, мениджър проекти в ЕСПА. Който инвестира сега в тази дейност и има възможностите да я предложи на високо европейско ниво, ще спечели от това в бъдеще.

Ползите от сертифицирането на СПА центровете в България са безспорни, дава се възможност за ясно разграничаване на по-добрите

---

[2] www.spa-consult.eu– компания, специализирана в цялостното изпълнение на СПА центрове.

[3] Официален сайт на Европейската СПА Асоциация.

[4] www.klassa.bg – интервю с председателя на БСБСПА Стефан Шарлопов.

СПА и балнео пространства. Спомага за оформянето и привличането на потребителска група от СПА клиенти. Сертификатът определено е знак за гарантирано високо качество и професионализъм. Сертифицирането предполага повишаване на стандартите на СПА бранша и е от съществено значение за неговото развитие. От емпирични изследвания[5] са установява, че полученото отличие и подобреният фирмен имидж компенсират усилията и разходите, свързани с подготовката и провеждането на одита за получаване на сертификата.

2. Процедура по сертифициране качеството на услугите в областта на СПА и балнеотуризма от Европейската СПА асоциация

В Европейската СПА асоциация (ЕСПА) членуват 21 европейски страни с 14 хил. обекта, предлагащи СПА, уелнес и балнео услуги. ЕСПА разработи правила и критерии (Quality Standards for European SPA's), за да открои „истинските" СПА хотели чрез механизма на независимата сертификация. Усвояването на правилата и практическото покриване на тези критерии води до сертификациите СПА-хотел, СПА-селище и дори СПА-дестинация.

EuropeSpa е марката за качество на Европейската СПА асоциация. Тя се базира на система за сертифициране, разработена от бранШови експерти съвместно с научна комисия и се основава на повече от 30 национални и международни закони и стандарти. „Непознаващо граници качество на най-високо ниво в цяла Европа" – това са принципите на Европейската СПА Асоциация. Всички организации, получили сертификат EuropeSpa, са удовлетворили минимум 80% от всички критерии, както и минималните „КО - критерии", с което те се причисляват към лидерите по качество в Европа.

EuropeSpa Med е знак за качество за СПА центрове в областта на лечението и здравния уелнес[6]:

- за балнеохотели, клиники, лечебни заведения и хотели, предлагащи здравни и СПА услуги;
- удостоверява качеството на съответните ресурси за лечение, на инфраструктурата, хигиената, както и на безопасността на

[5] Нешков, М., Управление на качеството и сертифициране в туризма, проект на ВАРХ &ВТК, Варна, 2007.

[6] Състояние на физическо, емоционално и духовно здраве, постигнато, чрез хранене, движение, общуване и медитация.

гостите;
- предоставя каталог с повече от 1000 критерии;
- дава гаранция по отношение качеството на предлаганите услуги на потребителите, туристически агенции, туроператори и здравни каси;
- гарантира сигурност на потребителите, че ще получат здравни и медицински услуги на най-високо международно ниво.

EuropeSpa Wellness е знак за качество за Уелнес хотелите:
- предназначен е единствено за хотели, чиято философия е насочена към здравето, уелнеса;
- удостоверява качеството в областта на безопасността, уелнес инфраструктурата и адекватното обслужване;
- основава се на каталог с около 1300 критерии;
- дава гаранция по отношение качеството на предлаганите услуги на потребителите, туристически агенции и туроператори;
- гарантира сигурност и безопасност за потребителите при резервиране на техния престой в уелнес центъра.

EuropeSpa HotelSpa е знак за качество за всички СПА хотели, предлагащи СПА услуги. Той:
- оценява безопасността и инфраструктурата в най-деликатният от хигиенна гледна точка СПА сектор;
- предоставя каталог с повече от 500 критерии;
- подчертава професионалното и взискателно отношение на хотела към качеството в СПА сектора;
- дава гаранция по отношение качеството на предлаганите услуги на потребителите, туристически агенции и туроператори;
- помага на потребителите за идентифициране на хотели с професионално изграден и поддържан СПА сектор.

Голяма част от изискванията, залегнали в стандартите на ЕСПА, са базирани върху стандартите ISO и HACCP. Ако един хотелски комплекс ги притежава, едва ли ще бъде трудно да отговори и на останалите критерии.

Процедурата по провеждане на сертифицирането включва следната последователност от дейности[7]:

Дейност 1. Изпращане на запитване до EuropeSpa med & wellness GmbH по един от следните начини:
- използвайки online регистрационната форма;

[7] www.europespa.eu–официален сайт на Европейската СПА асоциация.

- чрез email;
- чрез fax;
- чрез поща.

Дейност 2. Получаване на писмена оферта за одит и сертифициране от ЕСПА.

Дейност 3. В случай на вземане на решение за откриване на процедура по сертифициране, ЕСПА организира среща.

Дейност 4. Попълване на формуляр, съдържащ информация за подлежащия на одит обект и връщането му 3-4 седмици преди одита. След това се получава план за одит, който обяснява как ще протече одита, въз основа на информацията, която е попълнена във формуляра.

Дейност 5. Основен одит на помещенията, който включва:

- интервю с отделни лица/групи според категориите на одита и проверка на документи;
- инспекция на съоръженията заедно с лицата, отговарящи за тях;
- заключителна среща (обикновено включва преглед на направените снимки) в присъствието на управителя или негов представител.

Дейност 6. Оценка на резултатите и представяне на окончателния доклад.

Дейност 7. Ако критериите са изпълнени, обекта получава:

- сертификат EuropeSpa от Европейската СПА асоциация (по пощата или доставен лично) за срок от 3 години;
- регистрация на www.europespa.eu, международна платформа за качество, за срок от три години, считано от датата на издаване на сертификата;
- контролен одит след 18 месеца / или по желание всяка година в рамките на одитирането по ISO. За EuropeSpa Med представлява кратък контролен одит, 18 месеца след получаване на сертификата, включително проверка на помещенията (продължителност: около 1 ден). За EuropeSpa wellness – анонимен тест („тайна проверка“), 8-24 месеца след основния одит.

Сертифицирането обхваща следните одитирани области[8]:

[8] Паскалева, С., Разработване и внедряване на системи за качество в балнеотуризма, автореферат на дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен “доктор”, УНСС, София, 2012.

Одитна област 1. Система за управление и съответствие

- основни предпоставки за работа, характерни за балнеотуристическите обекти;
- общо съответствие на местните законови разпоредби, по отношение на наличните лечебни средства и защитата на околната среда;
- лечебно-терапевтична организация на структурата и развитието;
- управление на качеството и на сигурността;
- аналитично осигуряване на качеството.

Одитна област 2. Набавяне (добиване) и предоставяне на местно лечебно средство

- защита на лечебните извори и на пелоида;
- производство на местни лечебни средства и обработване на лечебни средства – пелоид;
- обработване на лечебната вода/водата за къпане, на пелоида;
- съхранение на лечебните средства.

Одитна област 3. Лечебно-терапевтични отделения, сектори и процедури

- лекарско отделение;
- употреба на лечебните средства;
- отделение за лечение и почивка;
- отделение за къпане и сауни.

Одитна област 4. Подслон

- стаи за гости (пациенти);
- стаи за хора с увреждания.

Одитна област 5. Кулинария – места за хранене и кухня

- места за хранене/ресторанти, кухня, складове.

Одитна област 6. Организиране на свободното време

- информация за това, какво предлага курортът като допълнителни атракциии възможност за организиране на свободното време.

Одитна област 7. Лечебно-терапевтично обкръжение

- общо лечебно-терапевтично обкръжение.

Комплексите трябва да отговорят на над 400 изисквания, за да получат сертификат. В зависимост от легловата база хотелите трябва да заплатят и такса от 4000 до 7000 евро. Около 3 хиляди евро е еднократната такса, която се заплаща, както и още 1800 евро за първата

обстойна проверка, която европейските експерти извършват 18 месеца след даването на сертификата на хотела. Срещу това хотелите получават достъп до големия европейски пазар на СПА услуги и влизат в списъка на проверените обекти от ЕСПА.

3. Състояние и перспективи пред сертифицирането в областта на СПА и балнеотуризма в България

В България има 260 СПА хотела, 36 от които членуват в Българския съюз по балнеология и СПА. Осем от хотелите са сертифицирани от ЕСПА и 8 са в процес на сертификация.[9] За разлика от европейските изисквания, нашите все още не са разработени. Със сигурност се знае, че за да получат сертификат, родните хотели трябва да разполагат поне с вътрешен или външен басейн и СПА капсула. В beauty зоните трябва да има два кабинета с хидромасажни процедури, турска или парна баня, сауна или инфрачервена кабина, както и зала за релакс. Предстои държавата да уточни по-строгите критерии за най-луксозните хотели. Ще бъдат разписани и необходимите квалификации на персонала. Дори и масажистите в СПА центровете ще бъдат с лицензирани дипломи от университет.

Макар броят на сертифицираните според европейските изисквания хотели да изглежда малък, всъщност съвсем не е така. Причината е, че самата ЕСПА е започнала съвсем наскоро въвеждането на сертификати за СПА хотели. Асоциацията има дълъг опит с балнеохотелите, за които са разработени около 35 международни стандарта за качество. Ако изискванията за балнеохотели и медицински СПА са разработени и утвърдени отдавна, направлението СПА и уелнес се развива самостоятелно едва от 2009 година. Затова и в развитите европейски държави СПА хотелите, които се радват на европейско признание, съвсем не са много. Освен това, сертифицирането е скъпа инвестиция и в период на криза много от хотелите не могат да си я позволят.

Перспективите пред сертифициране на качеството на СПА и балнеоуслугите у нас са свързани с последните промени в нормативната уредба. Около 200 хотела в България ще престанат да се рекла-

---

[9] „Медика" – Албена и Парк-хотел „Пирин" – Сандански са първите български хотели, които получиха сертификат за качество на предлаганите услуги от ЕСПА през 2008 година. През последните години с това отличие бяха удостоени и СПА Клуб „Бор" – Велинград, Грандхотел „Поморие" – Поморие и Грандхотел „Велинград".

мират като СПА центрове. Промяната ще стане, след като влезе в сила една от наредбите към новия Закон за туризма. По данни на Института за оценки и анализи в туризма, у нас има 3775 хотела, 260 от които се рекламират като СПА центрове. Според института, строгите изисквания, които смята да въведе държавата в СПА туризма, ще покрият едва около 60 комплекса.

Новият, по-строг ред за предоставяне на СПА и уелнес услуги и сертифициране на балнеолечебни центрове у нас вече е факт. В новия Закон за туризма[10], е разписано ясно кой има право да се назовава СПА хотел и да предлага уелнес, медикъл и таласотерапевтични услуги. Според промените, които отдавна се очакват от туристическия бранш, право да използват в наименованието си абревиатурата „СПА", съответно обозначенията „балнеолечебен (медикъл СПА)", „уелнес" и „таласотерапия" или да предоставят услуги, обединени под наименованията „балнеолечебни" или „СПА/уелнес услуги", ще имат само лицата, получили сертификат за такъв център. Центровете ще получават съответния сертификат, ако отговарят на редица задължителни изисквания - за изграждане, обзавеждане и оборудване, обслужване, езикова квалификация на персонала и други. Сертификатът ще е валиден за срок от 5 години, считано от датата на издаването му. Сертифицираните центрове ще бъдат вписани в специален регистър, който ще е публичен и ще е част от Националния туристически регистър.

След провеждането на 18-ия конгрес на ЕСПА, на 15-17 май тази година в „Гранд хотел Поморие"[11], България вече твърдо стои на европейската карта, като целогодишна туристическа дестинация. Въпреки кризата през последните години, всяка година в сектора има ръст, както в приходите, така и в броя на чуждестранните туристи. Приходите от СПА туризма в момента у нас са между 4% и 6% от общия сегмент според различни източници, но могат да достигнат 10%, смятат от бранша. Защото България има традиции в балнеологията и база, в която през последните години са инвестирани над 1 милиард евро. Освен това този вид туризъм може да се предлага целогодишно.

Според Европейската СПА асоциация при тези природни дадености страната ни може да стане „лечебницата на Европа", но и дър-

[10] Закон за туризма,в сила от 26.03.2013обн. ДВ бр.30 от 26.03.2013, изм. ДВ бр.68 от 2.08.2013.

[11] Един от първите хотели отличени със сертификат за качество от ЕСПА.

жавата трябва да помогне. Направено е много, за да може България да се позиционира на европейската СПА карта. Оттук нататък трябва да се инвестира в маркетинг и инфраструктура. Това са слаби места за страната ни. Проблем пред бранша и е съществуването на хотели, които поставят СПА в емблемата си без да предлагат необходимото качество на услугата. От Съюза по балнеология и СПА туризъм разчитат конкурентостта да се повиши след сертифицирането на обектите. С новата регулация, която тези месеци се пише от екип в МИЕТ, наредбите, които съпътстват новия Закон по туризъм - това трябва да стане. Но след като бъдат написани, трябва и контрол, което е всъщност функцията на държавата.

Експертите в бранша очакват и Министерството на здравеопазването да поеме инициативи за съвместна работа, защото досега партньорство няма. А до месеци ще бъде факт и европейската директива за трансгранично здравно сътрудничество, което пък ще даде възможност за по-голямо финансиране от страна на държавата при ползването на този вид услуги.

Във връзка с голямото значение на СПА и балнеотуризма за развитието на туристическия сектор, като цяло, е наложителна намесатана държавата, чрез разработване на стандарти за този вид туризъм, които ще позволят да се легитимират хотелите, предлагащи качествен продукт и да отпаднат онези, които не отговарят на необходимите изисквания.

Заключение

В контекста на сертифициране на качеството в областта на СПА и балнеотуризма, ще изведем основните препоръки за подобряване качеството на предлаганите услуги в областта на СПА и балнеотуризма:

- засилване ролята на маркетинговите проучвания и осигуряване на адекватна, навременна и достоверна пазарна информация;
- регламентиране статута на балнеолечебните и СПА центрове;
- развитие на висококачествен туристически продукт в областта на СПА и балнеотуризма;
- предлагане на здравни програми като част от цялостната туристическа развлекателна програма;
- въвеждане на специална сертификационна система, която да позволява ясно да се очертаят различните нива на професионална

квалификация в областта на балнеотуризма;

• засилване ролята на иновациите, като инструмент за разработване и внедряване на системи за качество, и намиране на нови подходи за планиране на средства за иновационни решения;

• извеждане на СПА и балнеотуризма като приоритет на държавата;

• актуализиране на правната уредба, която има отношение към този вид туризъм. Да се изготви стратегия за развитие на балнеотуризма, да се насочат финансови средства към дейностите, свързани с провеждане на рекламна кампания на предлаганите балнеоуслуги и продукти, да се води актуална статистика.

За да се привлекат повече инвестиции в този сектор, е необходимо българските балнеохотели и СПА комплекси да отговарят на определени изисквания, в съответствие с българското и европейското законодателство и да получат европейски сертификат за качество. От икономическа гледна точка, получаването на подобни сертификати ще доведе до ръст на инвестициите, насочени към изграждане на балнеокомплекси, а това от своя страна, ще се отрази и върху подобряване на цялостната инфраструктура на съответните райони, както и до повишаване качеството на услугите.

DEVELOPMENT OF CERTIFICATION SYSTEMS FOR QUALITY IN SPA AND BALNEOTOURISM IN BULGARIA

Assist. Prof. Stelina Spasova
University of.Economics – Varna

Abstract: The report presents the need and benefits of certification SPA centers in Bulgaria. There is discussed the certification of the quality of the SPA facilities by the European Spas Association. Receipt of such certificates will lead to an increase in investments to build balneohotels and quality of services.

Keywords: SPA and balneotourism, certification, European Spas Association.

ОПРЕДЕЛЯНЕ НА ОСНОВНИТЕ ПАРАМЕТРИ ПРИ ТЕХНИКО-ИКОНОМИЧЕСКОТО ОРАЗМЕРЯВАНЕ НА ТЕРМАЛНИТЕ ВОДНИ КОЛИЧЕСТВА ЗА РЕАЛИЗАЦИЯТА НА ИНВЕСТИЦИОНЕН ПРОЕКТ С ВЪЗСТАНОВИТЕЛНО-РЕКРЕАЦИОННА ЦЕЛ (НА ПРИМЕРА НА ОБЕКТ ДО ИЗВОР ОТ НАХОДИЩЕ ГУЛИЙНА БАНЯ, ОБЩ. РАЗЛОГ)

Ас. инж. Васил Йорданов
Университет по архитектура, строителство и геодезия – София

Ключови думи: инвестиционен проект, термална минерална вода, концесионни условия, водни количества по проекта.

Въведение

Съществуващите в нашата страна изключително благоприятни природни дадености за реализацията на инвестиционни проекти, насочени към изграждането на стопански обекти с възстановително-рекреационни цели не само не се използват достатъчно пълноценно, но дори не и в една относително задоволителна степен. Стотиците източници на термални минерални води, при това разположени в местности сами по себе си подходящи за такива цели, много често безвъзвратно губят значителна част от този безценен и за съжаление невъзобновим природен ресурс, с който малко страни по света могат да се похвалят с такава степен на наситеност върху територията си. В пазарна среда става вече просто наложително стопанската инициатива да се насочи съм реализацията на обекти от такъв тип и то съответстващи на установените световни стандарти в това отношение с цел привличането на платежоспособна клиентела не само от страната, но включително и извън нея. В сегашната дори много често стресова работна среда за значителна част от хората на наемния труд това би било една възможност за възстановяване на работоспособността им. Също така това естествено е и един от пътищата за повишаването на обществената производителност на труда, засега намираща се далеч под нивото на тази в развитите страни. При насочването на предприемаческата инициатива към реализацията на инвестиционни стро-

ителни проекти за изграждането и въвеждането в експлоатация на обекти с именно такава специфична цел една от основните трудности идва от необходимостта достатъчно надеждно да се определят основните им технико-икономически параметри. Те са свързани главно с доставяните и използвани необходими термални водни количества, съответстващи на потребностите на обекта в състоянието му именно на такава нормална ефективна експлоатация.

1. За взаимовръзката между капацитета на източника на термални минерални води и експлоатационния мащаб на изграждания обект

Още при започването на разнородните дейности по осъществяването на предварителните технико-икономически проучвания следва да се определи легловият капацитет на обекта. Това е решаващо важно, тъй като е свързано не само със значителна част от потенциално потребяваните в бъдеще водни количества от термалния воден източник, но и в значителна степен с очакваните приходи и експлоатационни разходи на обекта. Прието е вече да се счита, че е резонно този леглови капацитет да се увеличи с 10%-12%, за да може да се осигури и почасово ползване на такъв вид услуги. Това става необходимо в условията на съвременната динамична социална среда и изморителната ежедневна работна обстановка. Такава е вече практиката и в някои други европейски страни, имащи дългогодишни традиции в тази област и стимулиращи кратките посещения на този род обекти. Що се отнася до самото определяне на общия брой на леглата и групирането им в стаи с едно легло, фамилни стаи и стаи с две отделни легла, а също и с по-престижните апартаменти или студия, подходите е възможно да са основно два. Първият предполага чисто маркетингово проучване за един потенциално възможен капацитет на обекта, основан на аналогични обекти, на даденостите на околната природна среда, отдалечеността от населени места и наличието на пътни и други инфраструктурни комуникации. Проектният резултат обикновено се коригира с един най-вероятно очакван коефициент на натоварване на обекта в целогодишен разрез. Такъв подход обаче не предполага изискването за съобразяване с някакви ограничения по отношение на възможностите на използвания близък термален източник. Това е възможно, когато той е с голям, значително превишаващ потребностите на обекта капацитет или пък може да бъде дори уве-

личен. Такива например са случаите, когато успоредно със съществуващ изливен източник чрез сондаж се осъществява допълнителен добив на термални водни количества. Вторият подход е противоположен на първия - той почива на възможностите на предварително определените и фиксирани водни количества от съответния близък термален воден източник. В този случай е установен неговият устойчив капацитет, а се взема предвид и това, че той също има и относително непроменяема температура при мястото на излива. Едва тогава могат да се прогнозират концесионните условия, при които ще бъде ползван източникът. На тази основа, при вече известни величини на евентуално необходимите водни количества средно за различните видове процедури и за един потенциален клиент за санитарно-битови цели, би могло по обратен път да се установи какъв максимален брой легла може да допусне за изграждане в обекта действителният капацитет на съществуващия термален воден източник. Тук трябва да се направи още една много важна уговорка, а именно, че отдаващият на концесия съответните термални количества орган би имал интереса да създаде в рамките на капацитета на източника условия за съществуването на една конкурентна икономическа среда. При източници с по-голям капацитет и по-висока температура при мястото на излива това създава възможност за обвързването им, при едни напълно еднакви концесионни условия, с евентуално повече такива потенциално изграждащи се обекти и то не особено големи.

2. Възможности за определяне на основните количествени параметри при технико-икономическото оразмеряване на необходимите за експлоатационното потребление термални водни количества

Тъй като ще се опитаме да представим това на основата на един реален пример, считаме, че при него ще е по-удачно да се използва вторият от двата по-горе изложени подхода. Ще става въпрос за вече изграждащ се обект „БАНЕ" ЕООД, където се използват част от капацитетните възможности на съществуващ източник. Това е само един от изливите на отдавна известното, но постоянно разкриващо и нови свои възможности находище на минерална вода Гулийна баня. Той има няколко вече използвани позиции при различен капацитет и с почти напълно еднаква температура. Находище на минерална вода Гулийна баня е в село Баня, община Разлог, област Благоевград.

Именно при този извор е възможно да се създаде тази конкурентна икономическа среда, за която стана въпрос преди. Това може да се осъществи чрез отдаване на концесия от страна на общинските власти само на определени водни количества и то именно само на част от една изливна позиция на целия общ източник. Тук е необходимо още едно пояснение, свързано с физико-химическия състав на термалните води, а именно това как те могат да се използват при определени условия и при различен здравен статус на посетителите. Освен това самият вид и степен на минерализация на термалната вода определя и вида и характера на процедурите, за които тя е подходяща и които съответно ще се предлагат в проектирания и изграждащ се обект. Едва след определянето на процедурите, за които е подходяща водата от съответния източник, може да се пристъпи към решението за броя и вида на тези процедури, които ще се провеждат. Това е свързано с броя на леглата, като се счита, че интензивността на натоварването, примерно на една перлена вана, при която потреблението на вода за осъществяването на една процедура е в зависимост от вида и обема на ваната между 320 и 450 литра, съответно може да обслужи между 20 и 25 легла. Трябва също да се има предвид, че не всеки клиент може да пожелае такава процедура и не за всеки тя е подходяща. В случая с този пример тя е най-малкото безвредна, а и степента на достъпен лукс в обекта я прави относително желана и често употребяема. По същия начин се подхожда при другите водни процедури, свързани с консумацията на термални води – други видове вани, джакузи с интензивен воден напор и използване на оборотно количество филтрирана термална вода, сауни и др. Що се отнася да басейните в обекта, там въпросът е поставен за разрешаване по същата логика на втория икономически подход за определянето на търговския капацитет при технико-икономическите проучвания за изграждането му. При определен брой на процедурите с възстановителна или рекреационна цел, съответстващи на един потенциален леглови капацитет на обекта, може да се предвидят като правило поне един открит басейн и евентуално при целогодишно използване и един закрит басейн. Възможно е също да има и повече от един открит басейн – например маломерен детски басейн. Преди обаче да се изчисли обемът на този един или повече от един басейн е необходимо да се отчетат потребностите за още един вид консумация на термална вода. Става въпрос за това дали за санитарно-хигиенни цели в обекта ще се из-

ползва именно такава вода. По-горе бе споменато, че в някои обекти термални води при относително по-ниска степен на минерализация се използват вътре в обектите и за питейни цели, но това не може да бъде правило при техните толкова разнородни характеристики. В случай, че ползваните на концесия термални водни количества имат равнище на разходите за заплащането и за доставянето до обекта чрез различните технически съоръжения по-малки от тези за един кубически метър питейна вода, доставяна от водоснабдителната система в близката околност, везните определено натежават в тяхна полза, освен ако характеристиките им не позволяват това. Може с достатъчно висока степен на достоверност да се приеме водно количество от порядъка на 310 – 320 литра в денонощие за консумация от един посетител, съответно на единица от легловата база на обекта – това може да се види от източника, посочен под номер 2 в списъка на заглавията от ползваната литература.

Определеният по силата на логиката за възможно най-оптимално използване на отдаваните на концесия термални водни количества леглови капаците на обекта вече може да се обвърже с обема и геометричните размери на прилежащите му един или повече басейни. Основното при тях е това, че температурата на водата следва да е възможно непроменяема през периодите на експлоатация и да е около тази на човешкото тяло. При закритите басейни тя е най-малкото толкова, а при откритите може и да е няколко градуса по-ниска. Ако има и възможност да се изграждат прилежащи басейни за чисто спортни, в смисъла на плажни басейни цели, дори там температурата на водата не бива да е под 26-27 градуса. Как се постига температурата на водата в различните видове басейни и как се определят водните количества термална вода и евентуално вода за смесване от местната водоснабдителна система е въпрос, на който е отговорено вече в друга моя публикация. Пряко свързан с потенциално потребяваните термални водни количества в обекта е въпросът за степента на натоварването на самата му леглова база. Всички изложени по-горе моменти се отнасят за едно максимално нейно запълване, което от чисто пазарна гледна точка е невъзможно, дори и в отделните случаи, като например в празнични дни, когато тя даже може да се окаже и недостатъчна. От дългогодишния опит на експлоатация на подобен род обекти в страни от Европейския съюз с традиции в това отношение като Германия, Чехия, Франция, Италия, Белгия и др. се е

установило, че тази степен на натоварване се движи приблизително между 0,61 и 0,69. Разбира се, такъв средногодишен показател силно се влияе от сезонните особености на времето, от качествата на самия обекти, но също така и от състоянието на стопанската конюнктура и редица други социално-икономически фактори. При сегашните условия в нашата страна един такъв коефициент със стойност от порядъка на 0,57-0,59, поне според нашия опит, ни се вижда разумно предвидима величина.

3. Някои основни характеристики на находището на термални минерални води, част от количествата от което ще бъдат използвани

Общите експлоатационни ресурси на находището на термални минерални води Гулийна баня в село Баня, община Разлог са значителни. Термалните извори са концентрирани в дъговидна ивица с приблизителни размери 850 м на 200 м. Отделните изливни позиции от находището са групирани основно в двата края на геоложката структура и са разпределени в източна и западна група. Номерацията на отделните водоизточници е създадена още през 1956 г. при хидрогеоложко проучване на ИПП „Водоканалпроект" и се спазва и използва и до сега. Находището в своята хидрогеоложка цялостност е изключителна държавна собственост и е включено под №21 в Приложение №2 към чл. 14, т. 2 към Закона за водите. Самото находище представлява водонапорна система от пукнатинно-жилен тип в Рило-Западнородопския гранитен масив. Цялата тази геоложка структура е изградена от среднозърнести биотитови гранити с палеозойски възрастов произход. Отделните експлоатационни водоизточници от находището в хидрогеоложката си цялост са заведени като изключителна държавна собственост с Акт №196 на Министерството на финансите. Съгласно Решение №49 от 10.02.2011 г. на Министъра на околната среда и водите за предоставяне за безвъзмездно управление и използване на находище на термална минерална вода – изключителна държавна собственост и на основание на заявление на кмета на община Разлог от предходната година находището е предоставено на общината. То е предоставено безвъзмездно за управление и ползване както на потенциално добиваните водни количества, така и по отношение на съществуващите налични водовземни съоръжения, чрез които са каптирани отделните извори в самото находище. За цели-

те на реализацията на инвестиционния проект е необходимо да се знаят подробно определените характеристики на минералната вода от наличния термален воден източник. Затова са използвани данните от направено ново изследване в качеството му на актуализация на предишните проучвания. Със същото Решение №49 от 10.02.2011 г. на Министерството на околната среда и водите /условие №3 от т. 1 в него/ за организиране на извършването на тази дейност се задължава кмета на община Разлог. Той е трябвало да възложи изготвяне на оценката на ресурсите на находището, както и проектирането и оразмеряването на санитарно охранителните зони около него. Това е извършено чрез възлагане на специализирана фирма и резултатите са публично достояние в нейния окончателен доклад. От него за целите на бъдещия инвестиционен проект са най-важни физико-химичните характеристики на наличната в находището термална минерална вода. Тя е с основна температура 57 градуса и минимални отклонения при отделните изливи позиции непревишаващи 0,8 - 1,1 градуса. Водата е с обща степен на минерализация от порядъка на 0,33 грама солеви състав на литър. По-точно това са съставни соли 329,34 милиграма на кубичен дециметър. Водата по състава си е хидрокарбонатна сулфатна с водороден показател показващ степента и на киселинност Рн = 9,53, т.е. относително силно алкална. Сумата на катионите в един кубически дециметър е 5,0 с доминиране на калциевата и натриевата компонента, а сумата на анионите в същия обем е 4,76 с доминиране на хидрокарбонати и султати. Без да можем, поради липсата на необходимата професионална компетентност, да правим преценка за какви точно медицински цели може водата от този термален минерален извор да се използва, ние установихме на базата на дългогодишния опит от използването ú в селището, че тя е подходяща за балнеоложки и дори за питейни цели. Разработваният от дружеството инвестиционен проект за такъв характерен обект напълно може да бъде захранван с тази вода и след преценката на съответните медицински специалисти да се препоръчат и съответните процедури, които ще се предлагат.

4. Някои други аспекти при доказването на необходимостта от инвестиционното предложение и връзката на обекта със съществуващи обекти и одобрени с устройствен план дейности

Основните инвестиционни намерения на дружеството са свързани с изграждането на територията на парцела от 13 154 кв. м на група жилищни сгради и към тях на същата площ ще бъде разположен обслужващ тях и други външни клиенти рекреационно–възстановителен център. Този парцел се намира в местността „Бански път" от землището на село Баня, община Разлог. Водовземането на необходимата за експлоатацията на обекта термална минерална вода ще се осъществява от сондаж №1 – хг от находище „Гулийна баня" в същото селище. В перспектива инвеститорът възнамерява целият комплекс и самия център да бъдат регистрирани по Закона за лечебните заведения. Така ще може да се осигурява и болнично-възстановителна помощ на по-високо ниво за определени в зависимост от свойствата на термалната минерална вода групи пациенти. За осъществяване на инвестиционния проект е одобрен подробен устройствен план /ПУП/, като самата зона съгласно него е обособена за жилищно-устройствена с малка височина на застрояване. Що се отнася до общите физико-географски и климатични характеристики на района, те за целта на инвестиционния проект са изключително благоприятни. Районът попада в Преходно-средиземноморската климатична област, подобласт Източно Родопска. Скоростта на вятъра в зоната е минимална и е с колебания от 0,7 до 1,6 м/сек. Средната годишна температура за района е 9,0 – 9,3 градуса при средна януарска -1,7 – -1,9 градуса и средна юлска 18,6 – 18,9 градуса по Целзий. Средната годишна сума на валежите е между 658 и 694 мм, като максимумът е през зимата /декември/, а най-сухият месец е август. Самият обект на инвестиционното намерение е ситуационно обусловен от прекрасните условия, които парцелът предлага с благоприятно изложение към Пирин, Рила и Родопите. Село Баня е привлекателно и като туристическа атракция поради богатото си археологическо и културно наследство. Тук са установени археологически обекти от тракийската епоха и средновековието като например Старата римска баня и църквата „Св. Георги", които са обявени за паметници на културата.

Заключение

По силата на изложената логика и след редица несложни изчисления се оказа, че за осъществяването на инвестиционното намерение са необходими водни количества от 2,37 литра в секунда или 8,53 кубически метра на час. При такава усреднена консумация, а тя впрочем не е възможно да бъде равномерна в месечен разрез, обектът ще потребява средно годишно 76 723 кубически метра термална минерална вода. За това количество са оразмерени водовземните и водоизмервателни съоръжения, имащи капацитет по-голям от тези водни количества с оглед разрастването на обекта в перспектива. За такова водно количество е сключен и концесионният договор с община Разлог при заявен срок на ползване от 25 години и при цена 0,50 лв. за един кубически метър предоставена за този период за ползване термална минерална вода. Именно определянето на необходимите водни количества и ценовите условия за тяхното използване според условията на концесионния договор са възловия момент при реализацията на този специфичен вид инвестиционен проект. Що се отнася до проектирането и изграждането на чисто строителните съоръжения и отделните сгради в рамките на обекта, това е рутинна дейност.

Литература:

1. Всичко за СПА туризма в България.
2. Закон за водите, ДВ бр. 81, С, 2000.
3. Закон за народното здраве, ДВ бр. 70, С, 2005.
4. Система от знания за управление на проекти, ИК Класика и стил, С, 2011.

DETERMINATION OF THE MAIN PARAMETERS IN TECHNICAL - ECONOMIC SCALING OF THERMAL WATER QANTITIES FOR IMPLEMENTATION OF INVESTMENT PROJECTS FOR RECOVERY-RECRIATION PURPOSE (ON THE EXAMPLE OF A SITE NEAR A SOURCE FROM GULIYNA BANYA MINERAL WATER FIELD, RAZLOG MNICIPALITY)

Assist. Prof., Eng. Vasil Yordanov
University of.Architecture, Civil Engineering and Geodesy – Sofia

Abstract: A specific type of investment project, subject of entrepreneurial initiative has been considered. Key moment in this construction project with recovery- recreation purpose is to determine the necessary thermal mineral water quantities and their basic technical and economic parameters. Main approaches are identified on the example of actual implementation of an investment project. The existing source from Guliina banya mineral water field will be used on concessional terms to implement the project.

Keywords: investment project, thermal mineral water, concession conditions, water levels for the project.

ТЕНДЕНЦИИ НА ПАЗАРА НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ ПО БЪЛГАРСКОТО ЧЕРНОМОРИЕ В ПЕРИОДА 2003 – 2012 г.

Докт. Станислав Тодоров
Икономически университет – Варна

Ключови думи: недвижими имоти, Черноморие, тенденции, пазар.

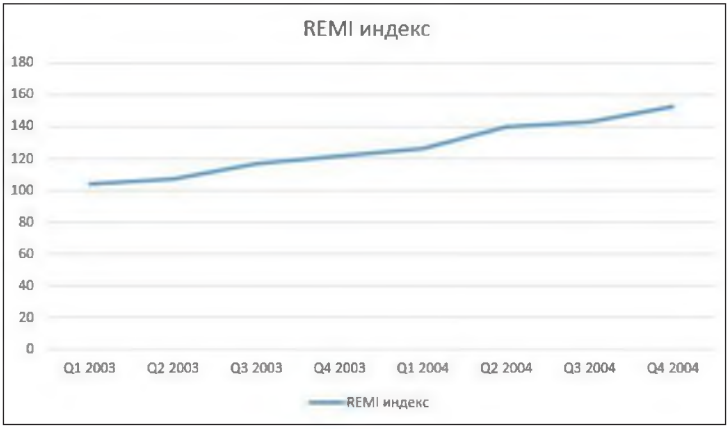
Интересът към търговията с недвижими имоти като инвестиция е непреходен. Променя се единствено динамиката и спецификите по отношение на видовете имоти и модели за инвестиране. В годините преди кризата чуждестранните инвестиции бяха предимно насочени в сектора на недвижими имоти, много от тях построени от чуждестранни инвеститори и предприемачи. Според Българската агенция за инвестиции около 40 млрд. евро са инвестирани в страната ни.[1] Между 2005 г. и 2009 г. голяма част от тях са били свързани със строителният сектор. От една страна пазарът е ненаситен и винаги съществува интерес към нови и модерни имоти, поради липсата на пазар за подобни преди години. Много спекулативни инвеститори отговориха на това търсене и все още си спомнят с носталгия времето, през което можеха да продават и отдават абсолютно всичко, което се построи. Това доведе постепенно и други чуждестранни инвестиции в страната - един от факторите, дали тласък на българската икономика и съответно повишаване покупателната способност и жизнен стандарт на потребителите.

Целта на настоящият доклад е да разгледа тенденциите пред пазара на недвижими имоти по българското Черноморие в периода 2003 - 2012 г. В годините на строителният бум, едни от най-търсените имоти са тези разположени по Черноморието. За кратко време бяха построени множество комплекси от затворен тип, апарт-комплекси, офис сгради, търговски центрове и др., които станаха притегателен център за английските и ирландски купувачи. Двуцифреният ръст на цените всяка една година и постоянният поток от новоизградени и пуснати в експлоатация площи бяха и основният аргумент за трес-

[1] http://www.investbg.government.bg/bg/news

каво търсене без значение от локация, качество или размер. Кризата, която удари развитите страни се отрази и на България. До 2008-а година основни купувачи, към края на 2012 г. англичани и ирландци са основните продавачи, а главни действащи лица, от другата страна са руснаците. Повечето продавачи продават с над 50% загуба от цената, на която са купили имота си. Именно руските клиенти движат вторичния пазар у нас, като купуват втори дом основно на българското Черноморие. Напоследък руските купувачи проявяват интерес и към планинските ни курорти и селските къщи близо до морето.

Нека разгледаме накратко картината на пазара на имоти в България в годините 2003 - 2008. През м. септември 2002 г. Национално сдружение "Недвижими имоти", което е пълноправен член на FIABCI, въвежда индекс на недвижимите имоти и инвестиционната активност на българския пазар (REMI) – за ПРОДАЖБИ. За период от 15 месеца (септември 2002 г. – декември 2003 г.), REMI е отбелязал увеличение от 21,9 пункта. През 2003 г., средното равнище на покачване на цените на недвижимите имоти за целия български пазар достигна 18,2 пункта. За 12-те месеца на 2004 г. нарастването е 30,9 пункта.[2]



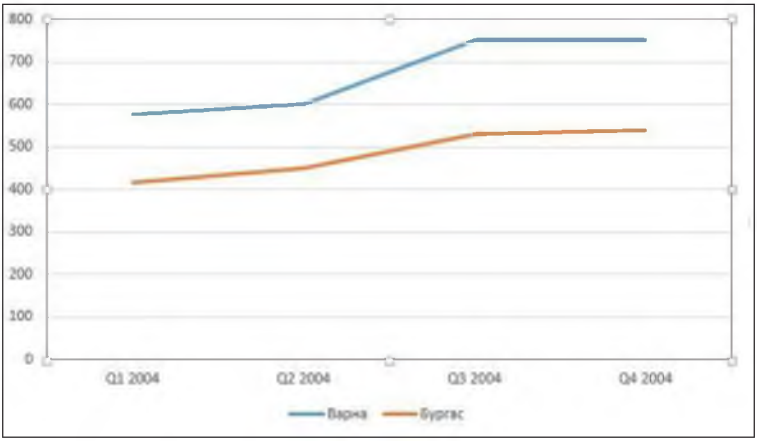
Фигура 1. Български пазарен индекс за недвижими имоти (REMI) Продажби - Януари 2003 - Декември 2004[3]

[2] http://www.nsni.bg/news/5 - Национално сдружение на недвижимите имоти - информационен бюлетин м. Март 2005 г.

[3] Таблицата е оформена от автора въз основа на данни от НСНИ България

Варна и Бургас са черноморските градове с най-забележително увеличение в цените на недвижимите имоти, средно с 30 – 34 %. (Фигура 2)

Комплексите с контролиран достъп привличат все повече внимание в София и най-големите градове по Черноморието и се очертават като най-новата тенденция на българския пазар за недвижими имоти.

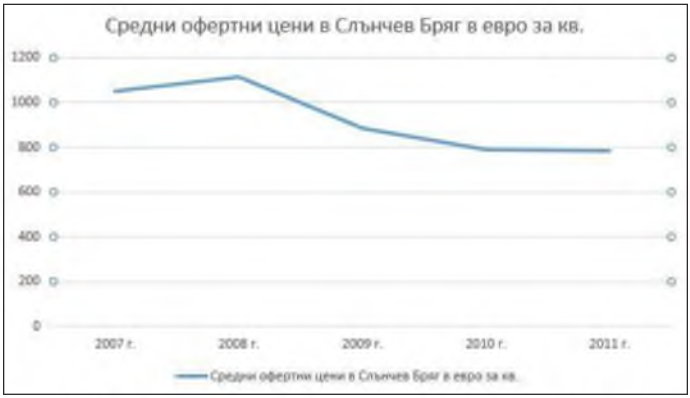


Фигура 2. Средни цени на жилищни имоти за 2004 г. в евро за кв.м. [4]

Тенденцията продължава и в следващите години, като ръста на броя сделки по Черноморието е двуцифрен. Според данни на Българският Пропътис, към средата на 2008 г. в Слънчев бряг например се предлагат имоти на средни цени от 1112 евро за квадратен метър, в сравнение с 1048 евро за кв. година по-рано.

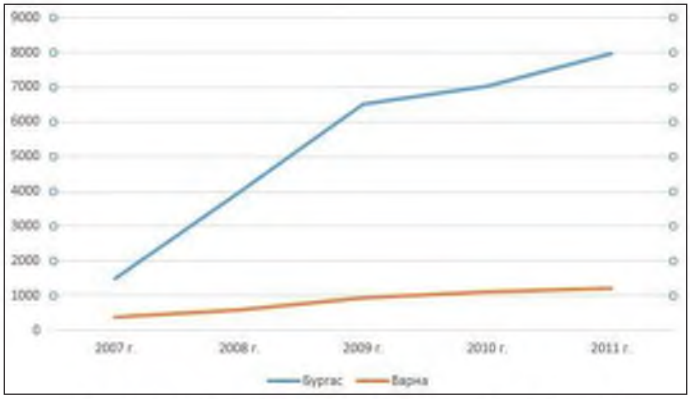
Голямото отрезвяване идва в края на 2008 г. и началото на 2009 г., когато се усещат и първите ефекти на кризата. Усети го и бизнесът с ваканционни имоти, чийто обем по Черноморието от 2008 г. насам се е свил с над 65%. Основната причина – оттеглянето на англичаните и ирландците, които години наред бяха най-активните купувачи на ваканционни имоти в България.

[4] Таблицата е оформена от автора въз основа на данни от Индекс Имоти, АДИС ЕООД



Фигура 3. Средни офертни цени в Слънчев Бряг в евро за кв.[5]

По оценка на агенция „Българиан пропертис“ през 2008 г. техният дял от сделките с чужденци все още се е равнявал на внушителните 40%, докато руските купувачи са държали далеч по-скромните 20% от пазара.[6] Впоследствие картината рязко се промени – от купувачи британците се превърнаха в продавачи, а част от имотите им бързо минаха в руски ръце. Въпреки това е много трудно да бъде запълнен вакуумът, появил се след изтеглянето иа аигличани и ирландци. Според данни на регистъра БУЛСТАТ, се показва траен ръст на руските граждани, купуващи имоти по Черноморието.



Фигура 4. Брой на руски купувачи на имоти[7]

[5] Таблицата е оформена от автора въз основа на данни от Българиън Пропъртис.
[6] http://www.bulgarianproperties.bg/ - бюлетин Ноември 2009 г.
[7] Таблицата е оформена от автора въз основа на данни от Регистър Булстат.

В същото време България има какво да предложи. Официалната статистика показва, че само през 2006 г. в селищата от Бургаска област са издадени разрешения за строеж на близо 2000 жилищни сгради с над 12 000 апартамента, основната част от тях – ваканционни имоти. Сходна е била ситуацията през следващата година на бърз растеж в строителството, когато броят на разрешените за изграждане жилища в района е достигнал 15 000.

След последвалия бърз спад на пазара през 2010 г. издадените разрешителни вече са били за едва около 500 сгради. Факт е обаче, че темповете на строителство в добрите времена буквално наводниха Черноморието с оферти за години напред.

В първите години от появата си на българския пазар руснаците попадаха във високата категория купувачи, които търсят само първа линия на морския бряг и са готови да платят 100 - 150 хил. евро и нагоре за ваканционен апартамент. Според Михаил Чобанов, изпълнителен директор на Българиън Пропътис "Тези клиенти все още са тук, но делът им е ограничен, а интересът им е към малък кръг луксозни комплекси като „Санта Марина" в Созопол, „Свети Тома" в Аркутино, някои от комплексите на братя Диневи в Свети Влас, както и тези на „Грийнлайф" в Созопол".[8]

Масовата картина обаче е друга. В момента по данни на местни агенции в района на Царево типичният купувач от Русия разполага с бюджет в рамките на 50 - 70 хил. евро. Според данни на „Адрес" горната граница пада на 40 000 евро[9], а статистиката на „Българиан пропертис" я поставя още по-ниско – около 30 000 евро[10]. В зависимост от сумата, с която разполагат, руснаците по българското крайбрежие могат да си позволят студио или апартамент с една спалня (по-рядко с две) в малките градчета на юг или в покрайнините на големите курорти като Слънчев бряг.

Брегът около Варна, където средните цени остават над 1000 евро/кв.м, определено не влиза в сметките им. Доказват го и данните на регистъра БУЛСТАТ, според които в селищата на север за близо пет години са регистрирани малко над 3800 руски купувачи на имоти, в пъти под тези на Южното Черноморие (фиг. 4).

---

[8] http://www.bulgarianproperties.bg - Информационен бюлетин - Септември 2011 г.

[9] www.address.bg - Електронен бюлетин - обзор Януари - Април 2013 г.

[10] http://www.bulgarianproperties.bg - Българиън Пропъртис - Информационен бюлетин - обзор Януари - Юли 2013 г.

Според Диана Иванова, управител на бургаската агенция „Омега“ руснаците, които купуват имоти в Слънчев бряг, разполагат с до 50 000 евро, а бюджетите на тези в Свети Влас са, до 60 - 70 хил. евро.

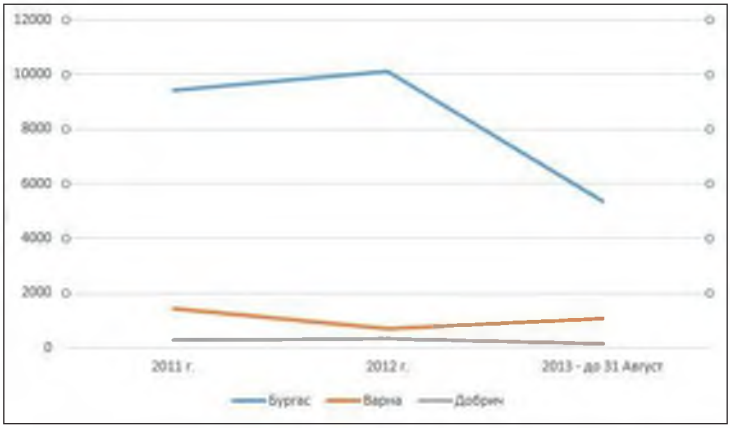
За тези суми в двата курорта може да се сключат доста добри сделки, тъй като има силно предлагане на апартаменти от англичани и ирландци. Много от тях трудно обслужват кредитите си или излизат на вторичния пазар, тъй като искат да освободят средства за покупка в собствената си държава. Изходът от инвестициите им в България в момента обаче нерядко е свързан със загуба, особено като се има предвид, че от 2008 г. средните цени на апартаментите в Слънчев бряг са паднали с близо 30%.

Към края на 2012 г., търсенето остава все така насочено към поевтини имоти, а до сделки се стига след много огледи и обмисляне. Данните на Агенцията по вписванията показват, че върхова за този пазар бе 2012 г., която приключи с малко над 14 000 продажби на руски граждани по Черноморието. Перспективата е 2013 г. да приключи с 10 до 15% спад на сделките с руски купувачи. Сделките с имоти по Черноморието към края на 2012 г. растат, но е видно, че тези с руски граждани намаляват.

Данните на регистъра БУЛСТАТ показват, че в най-активния откъм продажби район – Бургаска област, до края на август 2013 г. имоти са придобили едва 5362 граждани на Руската федерация. И макар есента да е активен сезон за тези покупки, сделките едва ли ще наваксат до бройката от 10 093 през 2012 г. Сходна е картината в област Варна. През 2012 г. руските собственици там са нараснали с 1681 души, а до септември 2013 г. новите покупки са 1051, или малко под 63% от миналата година (в таблицата).

В синхрон с цитираната статистика много агенции за имоти също очакват свиване на руския пазар. Според председателя на федерацията на агенциите за имоти FIABCI – България, Ирена Перфанова, спадът на руските сделки по морето тази година ще е 10-15%. Като причина тя посочва пазарите в Испания и Гърция, които са с по-дълъг сезон, а вече предлагат близки до българските цени. „С тях се конкурираме за руската средна класа - хора с езици, с добро образование и широк кръгозор“, обобщи тя, като според нея заради това на българския пазар остават основно нискобюджетни купувачи или тези, които търсят ниши за бизнес.[11]

[11] http://www.capital.bg/biznes/imoti/2013/09/05/.



Фигура 5. Сделки с руски граждани по българското Черноморие[12]

През 2013 се наблюдава леко раздвижване при новото строителство в морските градове. По Южното Черноморие то запази приличен обем в кризата, най-вече заради ваканционния пазар. Статистиката на националния регистър за ново строителство bcc.bg обаче показва, че през последната година инвестициите във ваканционни имоти продължават да губят позиции за сметка на видим ръст при жилищните. Факт, за който принос със сигурност има и пренасочването на руските покупки.[13]

Промяната в профила на купувачите обаче е очевидна. Показва го и проучване на международната федерация за недвижими имоти FIABCI – България, според което от купувачи на ваканционни имоти по Черноморието те вече се превръщат в клиенти на местния жилищен пазар. А в немалко случаи – и в собственици на малък бизнес.

Наблюденията на агенциите за имоти са в сходна посока. Управителят на бургаския офис на „Явлена“ Стефка Томова вече отбелязва случаи, при които руски собственици продават ваканционни имоти в курортите и купуват в Бургас. Директорът на звеното за недвижими имоти в туристическата агенция „Солвекс“ Даниела Трайкова пък отчита, че 60-70% от клиентите тази година се насочват към Созопол, Поморие и бургаския квартал Сарафово. Покупките в Слънчев бряг вече не са на дневен ред заради шума и презастрояването.[14]

[12] Таблицата е оформена от автора въз основа на данни от Регистър Булстат.
[13] http://www.bcc.bg/statistics.php.
[14] http://www.capital.bg/biznes/imoti/2013/09/05/.

В този план логично изглежда и статистиката на системата за нова строителство bcc.bg, която показва 6.55% спад на започнатите проекти за ваканционни имоти и 16.2% ръст при градското жилищно строителство в Бургаска област. Дапните са за периода от миналия септември до момента, тъй като са съобразеии със строителната забрана по Черноморието през летния сезон.

Според тях от тогава по Южното Черноморие е започнало строителството на 69.9 хил. кв.м градски жилищни площи, което доближава пазара до обемите от 2010 - 2011 г. Тогава е започнала реализацията на 74.5 хил. кв.м нови жилища, а ръстът на пазара е бил впечатляващ – близо 47%, ио иа фоиа на силен спад през предходни две годпни (вж. таблицата).

Година	ваканционни имоти	% промяна	жилищни имоти	% промяна
2008/2009	524664	-46,3	167927	-24,9
2009/2010	332256	-36,7	50671	-69,8
2010/2011	295154	-11,2	74460	47
2011/2012	267781	-9,3	60115	-19,3
2012/2013	250253	-6,6	69859	16,2

Фигура 6. Започнато строителство в област Бургас по данни на http://www.bcc.bg/statistics.php

Година	ваканционни имоти	% промяна	жилищни имоти	% промяна
2008/2009	149968	-47,9	217242	-48,5
2009/2010	102335	-31,8	129270	-40,5
2010/2011	76432	-25,3	61840	-52,2
2011/2012	102855	-34,6	55626	-10
2012/2013	45021	-56,2	75897	36,5

Фигура 7. Започнато строителство в област Варна по данни на http://www.bcc.bg/statistics.php

Посочените числа обаче трудно могат да са повод за предприемачески оптимизъм, тъй като обемът на ваканционното и жилищното строителство по Южното Черноморие остава наполовина в сравнение с периода преди кризата. През 2008-2009 г. по данни на bcc.bg

са започнати малко под 700 000 кв.м имоти, а от септември миналата година досега – около 320 000 кв.м.

Данните на БУЛСТАТ, където се регистрират всички чужденци – физически лица, купуващи имоти в България, показват забавяне на руския пазар. До началото на септември тази година в най-активния регион – Бургаска област, са регистрирани 5362 нови купувачи, наполовина спрямо броя им от 10 093 за цялата 2012 г. Според проучване на FIABCI - България, базирано на руски източници, заедно с Турция и Черна гора нашата страна е сред предпочитаните от руснаците за постоянно местожителство.[15] В същото време тя се възприема и като трамплин към пребиваване в ЕС (подобно е отношението към Латвия, тъй като имотите са сравнително достъпни, а страната е в ЕС и в Шенген).

Проучване на Българиън Пропътис показва стабилизиране на средните тримесечни цени на апартаменти. В таблицата по-долу са включени и данни за София, както и средно за страната. Изводите са, че от средата на 2011 г. цените се стабилизират. При средни цени от 730-750 евро за квадрат, Варна не изостава от тренда на София и драстично изпреварва средните нива на цените за България.

Фигура 8. Средни тримесечни цени на апартаментите[16]

[15] http://events.fiabci.bg/fiabciprix/BYuLETIN.

[16] Таблицата е оформена от автора въз основа на данни от Българиън Пропъртис по данни на НСИ.

За близо 10 години пазарът на имоти по Черноморското крайбрежие на България извървя своят естествен жизнен цикъл. Стръмен ръст на броя продадени имоти, двуцифрен ръст на цените, следван от спад и нормализиране. Към края на 2012 година ценовите нива са стабилизирани, като по-големи флуктоации се наблюдават при по-ниско качественото строителство. За затворените комплекси с поддръжка и допълнителни екстри като охрана, басейн и др. цените дори отчитат слабо увеличение. Тенденциите към края на 2012 г. сочат и сериозно увеличение на броя на започнати сгради, като отчита положителен процент за първи път от 2008 г. както в град Варна, така и в Бургас. Демографският профил на клиентите за тези десет години се променя рязко. За периода 2003-2008 основните клиенти са физически и юридически лица от Великобритания. От 2008 г. до края на 2012 г. основните купувачи са руски клиенти. Тенденцията се запазва, като се наблюдава известно насищане и намаляване на броя сделки с участие на руски клиенти. Все повече българи и други граждани на Европейски страни са от страна на купувача. Това в голяма степен важи за по-ниското качество на имоти по Черноморското крайбрежие. За тези от клас А интересът е постоянен, а цените отчитат тенденция към слабо повишение. Тенденцията, която се забелязва в последните месеци е увеличеното търсене от страна на руски клиенти, което за отделни видове имоти изпреварва предлагането. Това се отразява и на офертните цени, като тенденциите са имоти с много добра локация и морска панорама, уредена поддръжка на общите части и други удобства да бъдат все по-търсени, а цената съответно да расте. Прогнозата на брокерите е за не-повече от 10 % увеличение. Тенденциите пред пазара на недвижими имоти по българското Черноморие остават позитивни за годините след 2012 г. Макар и с променен демографски профил, в пазара на качествено строителство на добри локации не се наблюдава спад, а дори напротив - разумен ръст съобразен изцяло с пазарните условия. Това е тенденция, която ще се запази за следващите няколко години, стига благоразумието на инвеститорите да надделее над желанието за бърза печалба.

TRENDS IN THE REAL ESTATE MARKET IN BULGARIAN BLACK SEA COAST IN THE PERIOD 2003 – 2012

Ph.D. student Stanislav Todorov
University of Economics – Varna

Abstract: The following report is about the trends in the real estate market in Bulgarian Black Sea coast in the period 2003 – 2012. While in the early years the market was steadily growing until 2008 when it start falling, the last couple of years the market is trying to revive. While in the past the main clients were the British, right now the Russians are taking over the market. The trends for the next couple of years indicate that for all quality real estates the prices will slightly raise and interest shown by the buyers will raise as well.

Keywords: real estate, seaside, trends, market.

УПРАВЛЕНСКИ РЕШЕНИЯ ЗА ПРЕОДОЛЯВАНЕ НА ИКОНОМИЧЕСКАТА КРИЗА В АГЕНЦИИТЕ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

Докт. Явор Николов
Икономически университет – Варна

Ключови думи: недвижим имот, криза, управленски решения, агенции за недвижими имоти.

Кризите са вид екстремни ситуации. Това обстоятелство превръща тяхното правилно управление в жизнено важно за всеки бизнес. Гъвкавостта в поведението на фирмите в такъв момент е от ключово значение и основна предпоставка за адаптиране към новите реалности и по отношение на променящите се условия, особено по време на криза. Тя се изразява най-вече в адаптивност към новата икономическа действителност като се извлича най-доброто от неблагоприятната ситуация.

В най-ново време финансовите кризи са по-характерни за нововъзникващите пазари, както и за икономиките на бившите социалистически страни. Безспорно обаче една от най-болезнено актуалните теми през последните години е глобалната икономическа криза. Явлението, което започна като срив в ипотечния сектор на САЩ през лятото на 2007 г. прерасна във финансова криза, която в последствие се пренесе в реалния сектор и се разрасна до мащабите на икономическа криза. Стана ясно, че „американския вирус" е предизвикал първите вълни на глобална икономическа рецесия, жертвите на която са във всички държави, сектори и нива на обществото.

Въпреки известния лаг в проявлението, ефектите на глобалната икономическа криза в страната ни започват да се усещат осезаемо още в началото на 2009 г.

Поради пряката обвързаност на строителството и съответнено пазара на недвижимите имоти с банковия сектор и финансовите институции, то той - пазара на недвижимите имоти се оказва един от най-засегнатите сектори. И докато големите инвестиционни и строителни компании притежават ресурсите за противодействие на негативните пазарни ефекти в средносрочен план, то за агенциите за недвижими имоти (голяма част, от които спадат към малките или микро

предприятия) **управленската ефективност се оказва единствения вариант за оцеляване.**

В условията на икономическа и фанансова криза, в която страната ни се намира, в значителна степен намалява обема на работа в агенциите за недвижими имоти, а често реализираните сделки касаят обекти със значително по-ниски стойности, което неминуемо се отразява на приходите.

Същевременно, все повече се увеличава и относителния дял на сделките с недвижими имоти, сключвани директно между продавачи и купувачи. По този начин също се влияе негативно на приходите на агенциите и те изпитват значителни затруднения в нормалното осъществяване на своите дейности и най-вече във формирането на необходимите им за развитието на агенцията резултативни показатели, т.е. за увеличаване на капитала и печалбата.[1]

Основната цел на автора в този доклад е представянето на адекватни управленски решения и действия в условията на криза, които до голяма степен зависят от предварителната подготовка на фирмата, изградената фирмена стратегия и правилното финансово планиране в предкризисния период.

Разглеждайки ролята на мениджъра в условията на криза А. Асенов и И. Емилова[2] смятат, че кризите в бизнеса не са ново явление, а са част от живота на всички организации. От една страна те са свързани с напредъка и усъвършенстването, от друга са механизъм за оцеляване в изключително противоречивата действителност, а от трета се оказват краен стадий в развитието на организацията. И при тези условия, управлението има за цел да максимизира благоприятните възможности при първите две ситуации и да сведе до минимум ситуациите от трети тип.

За оцеляването на организацията и успешно трансформиране по време на криза най-важното за мениджърите й е да осъзнаят, че управление на промяната в криза е тяхно задължение[3]. В този аспект, някои автори[4] считат, че кризата предоставя възможности за подо-

---

[1] Белев, Д. – Влияние на кризисните фактори върху пазара на недвижими обекти, УНСС, София, 2010.

[2] Асенов, А., И. Емилова - Лидерство и кризи. Фабер, В. Търново, 2009.

[3] Стоянова, Ст. - Ролята на мениджъра при криза, Стопанска академия „Д.А. Ценов" - Свищов Катедра "Мениджмънт", 2010.

[4] Chimato, M. C. - How an economic crisis may improve your management skills Strategies for making it through uncertain times, North Carolina State University, 2009.

бряване на лидерските качества, тъй като поставя мениджърите в ситуация, изискваща акцентиране върху комуникацията с персонала.

Що се отнася до финансирането в условията на криза, финансовите условия на банките са непосилни, особено за стартиращи в бизнеса фирми. Голяма част от вече съществуващите компании пък не могат да обслужват свои текущи кредити и са на ръба на финансов колапс.

В тези условия фирми тотално изоставят развитието на иновациите и насочшат усилията си към своето оцеляване. Това в краткосрочен план може да се определи като приемлива политика, но в средно- и дългосрочен план ще ги доведе до проблеми с конкурентоспособността им.[5]

Както сочат статистическите данни нито един сегмент на пазара на недвижими имоти не остава незасегнат от икономическата криза. Основното следствие е намаляване на инвеститорската активност. Тези данни се подкрепят от изводите в разработките на Д. Белев[6] и С. Тагарев[7] относно влиянието на кризисните фактори върху пазара на недвижими имоти.

Безспорно, секторът на недвижимите имоти у нас изпитва трудности от икономическата криза. След спада идва може би още по-тежкия период на рецесия, при който сделките са малко на брой и пазарът на практика не работи. В тази ситуация оцеляват само тези бизнес субекти, които притежават сериозни конкурентни предимства пред останалите. В случая под „конкурентно предимство“ се разбира допълнителна стойност за потребителя (в маркетингов смисъл), за създаването на която организацията прави по-малки разходи от тези на конкурентите си.

Всичко това в значителна степен повлиява отрицателно върху величината на печалбата на всяка агенция за недвижими имоти, посредничила при осъществяване на сделки по прехвърлянето на собствеността между продавача и купувача. Намалението на печалбата на агенцията за недвижими имоти би следвало да предизвика редица

---

[5] Бъкличаров, Ст. – Банково кредитиране на иновационната дейност на малките и средни предприятия в условията на икономическа криза – проблеми и решения, Великотърновски университет „Св. Св. Кирил и Методий", 2010.

[6] Белев, Д. – Влияние на кризисните фактори върху пазара на недвижими обекти, УНСС, София, 2010.

[7] Тагарев, Ст. – Влияние на световната икономическа криза върху пазара на недвижими имоти в България, ИУ – Варна, 2010.

изменения в подхода на ръководството, начина на организирането на продажбите, рационализиране на състава, оттук и на структурата на персонала, а също така и търсене на възможности за извършване на нови дейности и разширяване на обхвата на предлаганите услуги.

При така очертаните неблагоприятни въздействия върху дейността на агенциите за недвижими имоти и при влошената пазарна конюнктура, агенциите могат да предприемат редица действия за смекчаване на отрицателното влияние на кризисните процеси. Действия от страна на агенциите за недвижими имоти се очертават в следните насоки:

1) Рационализация на персонала на агенцията за недвижими имоти. В това отношение следва да се търси възможност за по-пълно използване на фонда от време /календарно, работно, дневно и т.н./. За целта следва да се изграждат графици за огледи, за даване на консултации - правни, оценъчни за обектите на сделките, свързани с набавянето на необходимите документи, със сключването на сделките /нотариално/ и др.п. От друга страна следва добре да се прецени възможността за взаимозаменяемост в отделните длъжности и върху тази основа повишаване на производителността на труда като изразител на подобрена степен на използване на човешките ресурси, заангажирани в дейността на агенцията. В преценката на рационалността на състава и структурата на персонала в краен случай може да се стигне и до съкращаване на определени длъжности с цел относителното намаление на трудовите разходи, които от гледна точка на агенцията са основна част от общите й разходи.

2) Активно предлагане на обекти на недвижимата собственост. Тези обекти следва да са съобразени с тенденциите на търсенето /по-малки и с по-ниска стойност/ независимо от това, че сделките с тях ще носят по-ниски приходи и печалба.

3) Въвеждането на гъвкаво /променливо/ работно време за дадени категории от персонала /брокерите и агентите/ също може да доведе до подобрения в степента на използването на тази част от работната сила на агенцията. В тази насока не трябва да се забравя и възможността за определяне на норми на изработка и върху тази основа обвързването им със заплащането на труда. Въвеждането на обосновани норми на изработка /за брокерите, за допълнителните услуги и т.н./ във всички случаи ще мотивират персонала на агенцията да работи повече, по-добре да използва работното време и по-качест-

вено да осъществява посредническата услуга при всеки отделен случай на сделка с недвижим обект.

4) Допълнителна квалификация – магистратура, подходяща за определената работа, пример: специалност икономика на строителството и недвижимата собственост и други квалификационни курсове, пример: оценителски курсове, езикови курсове и други подобни.

5) Въвеждането на променлив процент на комисионната за осъществената услуга. В момента, с цел на реалното осъществяване на сделката /задържане на клиента/ би било добре процентът на комисионната да се договаря между агенцията и купувача от една страна и да се съгласува с продавача от друга. Естествено изменението в процента на комисионната следва да бъде добре обосновано и да не нарушава резултатите от дейността на агенцията. В същата насока следва да се прилагат и съответни промени, съгласувани с продавачите и купувачите за отделните такси при различни действия от страна на агенцията за недвижими имоти /за юридически, консултантски, нотариални и др.услуги, за оценки на обектите на недвижимото имущество, за величината на наемите и т.н./.

6) Офертите да бъдат специфично таргетирани, според предпочитанията на купувачите.

7) Разширяване на дейностите и услугите, предлагани от агенцията за недвижими имоти. В това отношение съществуват редица възможности като:

- активно включване в услуги, свързани със Закона за етажната собственост. Агенцията следва да предлага услуги, свързани с управлението на етажната собственост /фасилити мениджмънт/, да предлага услуги, да консултира избраните ръководства, да осигурява консултации от правен характер и д.п. В този смисъл всяка една агенция може да разшири дейността си навлизайки в този нов сегмент на пазара на недвижими имоти;

- увеличаване на обхвата на юридическите услуги, свързани не само с осъществяване на съответните сделки, но и с правните претенции на страните участващи в покупко-продажбата, с услуги за набавянето на съответните документи, с изповядването на сделките пред нотариус, с решаване на някои спорове, свързани със сервитути /особено когато те не са съобразени със законовите разпоредби/ и т.н. Значителна част от агенциите за недвижими имоти сега извършват главно услуги, свързани със сделки по продажби на жилищни имоти

и донякъде на офиси и на земеделски участъци. С наличния си персонал тези агенции в повечето случаи могат да осъществяват и посочените горе допълнителни дейности, с което ще увеличават приходите и печалбата си.

8) Активна реклама - интернет реклама, въведения с видео заснемане на имоти, споделяне в социлни мрежи, местни вестници и други.

9) Партньорска дейност – контакти и съвместна работа с чуждестранни компании, подържане на контакти с доказали се на местния пазар фирми.

Глобалната икономическа криза през 2008 г. внезапно прекратява бързото икономическо развитие на България. В този период благодарение на силното доверие на пазара, свързано с ускорената конвергенция с ЕС, банките-майки в Западна Европа предоставят евтино финансиране на своите дъщерни дружества в България, което се изразява в бърз ръст на кредитирането на домакинствата и нефинансовите предприятия. Това кредитиране в предкризисния период е използвано до голяма степен за финансиране на сделките с недвижими имоти и строителството. Резултатът се изразява в много бърз растеж, характеризиращ се с голям приток на капитали.

Именно поради това, един от най-засегнатите от световната финансова криза сектори в страната ни е строителството и респективно пазара на недвижими имоти. Това явление е напълно логично тъй като пазара на недвижими имоти е неразривно свързан с банковия сектор и финансовите институции.

Пазарът на имоти през 2008 г. дава първите сигнали, че световната финансова криза няма да подмине България. Най-напред изчезват чуждестранните купувачи, после замират продажбите на апартаменти в курортите. Когато епидемията обхваща и пазара на земя и жилища, много от малките фирми в сектора фалират. За агенциите за недвижими имоти (голяма част, от които спадат към малките или микро предприятия) управленската ефективност се оказва единствения вариант за оцеляване.

На база на представените обстоятелства може да се стигне до следните заключения:

- ефектите на кризата повлияват негативно както на малките, така и на големите фирми в бранша. С други думи мащабите на агенциите за недвижими имоти са ирелевантни спрямо негативните ефек-

ти на кризата;

- предкризистните управленски решения оказват влияние върху развитието на фирмата в условията на рецесия. Ако дадена фирма е била строго фокусирана върху даден сегмент от пазара, то тя би понесла по-големи загуби в бъдеще;

- наличието на лоялни клиенти, изградени в периода на подем, позволява на фирмите да понесат загуби от основната си дейност в периода на криза;

- гъвкавостта при вземане на мениджърски решения в условията на криза са жизнено важни за оцеляването на фирмата;

- възможността и компетенциите на фирмата за разширяване на спектъра на предлаганите услуги предоставя възможности за запазване на пазарните позиции в условията на криза;

- иновативните подходи в маркетинговите стратегии, предоставят множество възможности за повишаване на конкурентните предимства на фирмите.

Изнесените заключения водят до извода, че целесъобразните и адекватни управленски решения и действия в условията на криза до голяма степен зависят от предварителната подготовка на фирмата, изградената фирмена стратегия и правилното финансово планиране в предкризисния период. Фактори като мащаби, пазарни позиции и дялове имат косвено влияние и не са решаващи за оцеляването на агенцията на пазара на недвижими имоти в страната.

MANAGERIAL DECISIONS - A METHOD TO OVERCOME THE ECONOMIC CRISIS IN THE REAL ESTATE AGENCIES

Ph.D. student Yavor Nikolov
University of Economics – Varna

Abstract: The main objective of the report/thesis/work is to present an adequate managerial decision for actions in crisis condition, that to a large extent depend on the preliminary preparation of the company, the formulated company strategy and correct/adequate financial planning in the pre-crisis period.

Keywords: properties, crisis, managerial decisions, real estate agency.

ПРИЛОЖИМИ СЧЕТОВОДНИ БАЗИ ЗА ПЪРВОНАЧАЛНО И ПОСЛЕДВАЩО ОЦЕНЯВАНЕ НА НЕДВИЖИМИТЕ ИМОТИ КАТО ВИД ДЪЛГОТРАЙНИ МАТЕРИАЛНИ АКТИВИ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО

Докт. Борислав Боянов
Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: счетоводни стандарти, МСП, ДМА, оценяване.

В настоящата разработка е направен анализ на приложимите бази за първоначално и последващо оценяване на недвижимите имоти като вид дълготрайни материални активи на предприятието. Предложени са модели за последващо счетоводно отчитане на недвижимите имоти в съответствие с приложимите български счетоводни стандарти за малки и средни предприятия (НСФОМСП). Постановките на международните счетоводни стандарти (МСС/МСФО) по отношение на признаването и отчитането на дълготрайните активи не са обект на разглеждане в доклада.

Недвижимите имоти като ресурси на предприятието

Недвижимите имоти се изследват и анализират от различни научни области, а също така подлежат на нормативно регулиране от различни отрасли на правото. В зависимост от същността, природата, сделките и начините на използване на недвижимите имоти са се установили следните теоретични и практико-приложни аспекти: икономически, правен, данъчен и счетоводен аспект.

От счетоводна гледна точка недвижимите имоти представляват вид активи на предприятието. Придобитите и притежавани недвижими имоти се признават и класифицират от системата за финансово отчитане по различен начин в зависимост от предмета на дейност на предприятието, продължителността на използването им и функционалното им предназначение. Друг основен белег, от който зависи систематизирането и отчитането на всеки един актив е неговата форма на проявление - материална, нематериална или финансова.

В групата на недвижимите имоти се включват земи, сгради или части от сгради и конструкции, т.е. ресурси с материална форма, кои-

то са планетарно ограничени и установени, построени или трайно закрепени върху определен земен участък. Земите, сградите или частите от сгради, за да бъдат признати от предприятието като дълготрайни активи следва на първо място да са придобити и притежавани от него в резултат на минали сделки и събития. На следващо място е необходимо да се използват за период по-дълъг от 12 месеца с цел производство, доставка или продажба на активи или услуги, за отдаване под наем, за административни или други цели. От съществено значение за признаването на недвижимите имоти като дълготрайни активи е и възможността ясно и отчетливо да се установи връзката между използването им в дейността на предприятието и получаването на икономически изгоди от тази дейност.

Счетоводното отчитане на недвижимите имоти от малките и средни предприятия в нашата страна се регулира от правните норми на Закона за счетоводството и от разпоредбите на приложимите Национални стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия (НСФОМСП).

Приложими оценъчни бази при първоначално признаване на недвижими имоти като дълготрайни материални активи

Първоначалното признаване на даден актив се свързва с процеса на създаване на счетоводна информация за този актив и включването му счетоводния баланс на предприятието. Съгласно СС-16 „Дълготрайни материални активи" даден актив следва да се признава и отчита като ДМА, когато едновременно отговаря на установеното определение за ДМА, стойността на този актив може надеждно да се изчисли и се очаква получаването на икономически изгоди от използването му.

В зависимост от начините, по които се придобива даден недвижим имот, се прилагат следните счетоводни оценки:

• **Покупка** - покупката на недвижими имоти представлява сделка, при която купувачът придобива даден актив - земя или сграда, която за счетоводни цели се оценява по **цена на придобиване**. Цената на придобиване на даден дълготраен материален актив се формира от покупната цена, платените невъзстановими данъци и такси, както и всички преки разходи, свързани с придобиването на актива. Съставът на преките разходи е изчерпателно определен от СС-

16. Преките разходи, необходими за привеждането на недвижимия имот в работно състояние включват: разходи за подготовка на обекта (терена); обичайните разходи, свързани с поетапното въвеждане на актива в употреба; разходите за привеждане в работно състояние на придобития актив; разходите за хонорари на архитекти, инженери, икономисти и други, свързани с проекта, икономическата обосновка, поръчката и/или изграждането, доставката, монтажа, въвеждането в употреба и др. на дълготрайния материален актив; предполагаемите разходи за демонтаж и извеждане на актива от употреба, коригирани с предполагаемите приходи, които предприятието ще получи от по-нататъшната продажба, размяна, даване под наем и т.н. на актива; разходите, произтичащи от непризнат данъчен кредит, свързан с изброените преки разходи.

• **Строителство** - представлява начин на придобиване на сгради, части от сгради, конструкции или съоръжения, които са трайно прикрепени към земната повърхност. В счетоводството на предприятието се разглеждат и прилагат два основни модела за отчитане на строежа на недвижими имоти:

- **строителство по стопански начин** - извършва се със собствени средства, като процесът на строеж се отчита счетоводно от самото предприятие. Първоначалната оценка на недвижимите имоти, построени по стопански начин се извършва по формираната **фактическа себестойност** на съответния обект;
- **строителство по договорен начин** - извършва се чрез възлагане на друго предприятие, което извършва строителството и отчита извършените разходи, а предприятието възложител отчита само разчетните си взаимоотношения с изпълнителя, и в края на процеса - заприходява новопостроения недвижим имот. Счетоводната оценка, която се формира при строителство чрез възлагане се нарича договорена цена или **цена на придобиване**;

• **Безвъзмезден начин** - безвъзмездното придобиване на земи или сгради се осъществява чрез дарение от страна на физически или юридически лица или като резултат на получено целево финансиране за закупуване на земи или сгради. Приложимата оценъчна база в този случай е **справедливата (пазарна) цена** на съответния актив. Съгласно приложимите български счетоводни стандарти справедливата цена на активите се дефинира като сумата, за която даден актив може

да бъде разменен в пряка сделка между информирани и желаещи осъществяването на сделката купувач и продавач.

• **Финансов лизинг** - представлява лизингов договор, при който лизингодателя прехвърля на лизингополучателя в значителна степен всички рискове и икономически изгоди, свързани с притежаването на актива. В крайна сметка, след приключването на финансовия лизинг, съществуват два варианта - връщане на актива на лизингодателя или прехвърлянето му в собственост на лизингополучателя. Съгласно първия, лизингополучателя връща актива, обект на лизинговия договор, на лизингодателя. В този случай лизингодателя преди, по време на договора и след приключването му е пълноправен юридически собственик на актива, а лизингополучателя се явява икономическия собственик, но само през периода на действие на финансовия лизинг. При втория вариант лизингодателя е юридически собственик на актива до приключването на договора за лизинг. През периода на договора лизингополучателя е само икономически притежател на актива, а след изтичането на срока на договора се превръща и в юридически собственик на актива. Според изискванията на СС-17 „Лизинг" придобитият актив в резултат на договор за финансов лизинг следва да се впише в баланса на лизингополучателя по-ниската оценка измежду **справедлива цена или сегашната стойност на договорените минимални лизингови плащания**.

• **Размяна на активи (бартер)** - изразява се в получаването на недвижими имоти в резултат на тяхната размяна или частична размяна с други сходни или несходни активи. Когато се разменят сходни активи, в конкретния случай земи срещу земи или сгради срещу сгради, имащи сходна употреба в конкретен вид стопанска дейност и приблизително еднаква справедлива стойност, размяната на активите се извършва без да се отчитат печалби или загуби от сделката. Цената на придобиване на получения актив се приравнява на балансовата стойност на отдадения актив. Когато обаче се разменят несходни активи, едната от страните по сделката винаги предоставя съответния актив и допълнително парично плащане на другата страна. В този случай получения и отдадения актив се отчитат по тяхната справедлива цена, коригирана с направените допълнителни парични плащания. При размяната на несходни активи се допуска признаването на печалби или загуби от сделката.

• **Апортна (непарична) вноска** - придобиването на недвижи-

ми имоти чрез непарична вноска в капитала на предприятието се извършва обикновено при учредяването на търговско дружество или при приемането на нов съдружник. Първоначалната оценка на земи и сгради, придобити по реда на апортна вноска в капитала на дружеството се извършва съгласно разпоредбите на чл.72 от Търговския закон, според който стойността на активите е тяхната **справедлива (пазарна) цена, определена от три вещи лица** (оценители), посочени от длъжностното лице по регистрацията на дружеството в Търговския регистър към Агенцията по вписванията.

• **Излишъци при инвентаризация** - макар и рядко, на практика е възможно придобиването на недвижими имоти в резултат на установени излишъци при инвентаризация. В този случай намерените недвижими имоти се заприходяват в състава на дълготрайните материални активи по тяхната **справедлива (пазарна) цена**. В резултат на тази операция настъпва както увеличение на притежаваните ДМА, така и нарастване на другите приходи от дейността на предприятието.

Последваща оценка на недвижими имоти

Последващото оценяване на недвижимите имоти като вид ДМА на предприятието се извършва в съответствие с принципа на предпазливостта. Основната цел на последващата оценка на дълготрайните активи е да се осигури достоверността на информацията във финансовите отчети. Предпазливостта представлява израз на счетоводния консерватизъм, съобразно който следва да се признаят и оценят всички предполагаеми рискове и очаквани загуби от притежаването на недвижимите имоти. По този начин се удовлетворява и правилото за вярно и честно представяне на имущественото и финансово състояние на предприятието във финансовите отчети.

Последващата оценка на недвижимите имоти се извършва съобразно със СС-1 „Представяне на финансови отчети", СС-16 „Дълготрайни материални активи" и СС-36 „Обезценка на активи". Последващите оценки е необходимо да се извършват периодично, според потребността и преценките на всяко предприятие, както и задължително в края на отчетния период (финансовата година), за целите на изготвянето на годишния финансов отчет.

Методиката на последващата оценка на дълготрайните материални активи, съобразно разпоредбите на българските счетоводни

стандарти е удачно да се систематизира и раздели на следните две фази:

Първа фаза. Обезценка на ДМА.

Втора фаза. Преоценка на ДМА.

Обезценка на ДМА

Извършването на тестове за обезценка на притежаваните недвижими имоти от предприятието представлява задължителна процедура при годишното счетоводно приключване и изготвянето на финансовия отчет. Конкретните стъпки, които се изпълняват при обезценката на активите са установени в СС-36 „Обезценка на активи". На първо място следва да се установят следните величини:

• **Нетна продажна цена** - сумата, която може да се получи за даден недвижим имот при пряка сделка между информирани и желаещи осъществяването й купувач и продавач, намалена с разходите по продажбата;

• **Стойност в употреба** - сегашната стойност на прогнозираните бъдещи парични постъпления, които се очаква да бъдат получени при непрекъснатото използване и при освобождаването от недвижимия имот в края на полезния срок на ползването му;

• **Балансова (преносна) стойност** - стойността, по която един недвижим имот се посочва в счетоводния баланс на предприятието след приспадане на начислената амортизация и начислените към момента загуби от обезценката му.

• **Възстановима стойност** - по-високата от нетната продажна цена на даден недвижим имот и неговата стойност в употреба.

Обезценяването на недвижимите имоти се извършва тогава, когато е налице съществено превишение на балансовата стойност над възстановимата стойност. В този случай счетоводно се признава и отчита загуба (разход) от обезценка. Приложимата методика за обезценка на дълготрайни материални активи, възприета в СС-36 „Обезценка на активи" може да бъде онагледена с помощта на фигура 1:

Практическото прилагане на методиката за обезценяване на недвижими имоти може да бъде илюстрирана с помощта на следния пример:

Фиг. 1. Процедура за определянето на обезценената стойност на ДМА

Пример. Предприятието „Химимпорт" АД закупува на 2 януари 2010 г. производствена сграда с цена на придобиване 600 000 лв. Стойността на сградата е изплатена от разплащателната сметка на дружеството в договорените срокове. За целите на изготвянето на финансовия отчет и с оглед вярното и честно представяне на имущественото състояние на предприятието е назначен лицензиран оценител, който е оценил сградата по следните нетни продажни цени: 31.12.2010 г. - 550 000 лв., 31.12.2011 г. - 555 000 лв., 31.12.2012 г. - 535 000 лв.

Получените резултати за стойността на сградата през първите три години са представени в следната таблица:

Производствена сграда	31.12.2010 г.	31.12.2011 г.	31.12.2012 г.
Брутна балансова стойност	**600 000**	**600 000**	**600 000**
Натрупана амортизация	**24 000**	**72 900** (24 000 + 26 000 + 22 900)	**70 950** (24 000 + 22 900 + 24 050)
Балансова (преносна)стойност	**576 000**	**527 100**	**529 050**
Възстановима стойност	**550 000**	**555 000**	**535 000**
Загуба от обезценка (от предходни отчетни периоди)	**26 000**	**0**	**0**
Възстановена загуба от обезценка	**0**	**26 000**	**0**
Стойност след обезценката	**550 000**	**553 100** (527 100 + 26 000)	**529 050**

През 2010 г. е начислена амортизация по линейния метод при полезен живот на сградата 25 г., или 600 000 лв./25 г. = 24 000 лв. Към 31.12.2010 г. е установено, че балансовата стойност превишава възстановимата стойност на сградата с 26 000 лв., от което следва, че трябва да се намали стойността на актива, т.е. да се обезцени. За целта се съставя следната счетоводна статия:

Дт с/ка Загуба (разходи) от обезценка *26 000*

Кт с/ка Амортизация на производствени сгради *26 000*

В следствие на това записване в баланса на предприятието „Химимпорт" АД към 31.12.2010 г. ще присъства сграда със стойност 550 000 лв. (брутна балансова стойност 600 000 лв. - натрупана амортизация 50 000 лв.).

През 2011 г. е начислена амортизация по линейния метод върху амортизируема сума 550 000 лв., разпределена линейно за оставащите 24 години от срока на годност на сградата, или 550 000 лв./24 г. ≈ 22 900 лв. Балансовата стойност на сградата се равнява на 527 100 лв. Възстановимата стойност превишава балансовата стойност на сградата, което дава право на предприятието да признае обратно отчетената през 2010 г. загуба от обезценка като текущ приход от дейността. Първоначално, отчетената загуба от обезценка през 2010 г. възлиза на 26 000 лв., докато през 2011 г. възстановимата стойност на сградата превишава с 27 900 лв. нейната балансова стойност. В случая следва

да се възстанови стойността на сградата, но само до размера на признатата през предходния отчетен период загуба от обезценка в размер на 26 000 лв. Ще се състави следното счетоводно записване:

Дт с/ка Амортизация на производствени сгради *26 000*

Кт с/ка Приходи от възстановени загуби от обезценка *26 000*

В счетоводния баланс на предприятието към 31.12.2011 г. производствената сграда ще се запише със стойност 553 100 лв. (550 000 - 22 900 + 26 000).

През 2012 г. е начислена амортизация в размер на 24 050 лв., определена съгласно линейния метод на амортизация на база оставащия полезен живот на сградата от 23 години и при амортизируема сума 553 100 лв. Новата балансова стойност на сградата възлиза на 529 050 лв. Установената нетна продажна цена на сградата възлиза на 535 000 лв. и превишава с 5950 лв. нейната балансова стойност. Според принципа на предпазливостта предприятието не трябва да признава приходи или резерви от последваща оценка на дълготрайни активи с цел да не се допусне необосновано надценяване на активите. Поради тези разпоредби в счетоводството на предприятието не следва да се съставя счетоводно записване. Сградата ще се посочи в баланса със стойност 529 050 лв.

Преоценка на ДМА

С направените изменения в СС-16 „Дълготрайни материални активи", в сила от 01.01.2008 г. последващото оценяване на земите и сградите като вид ДМА следва да се осъществява по „модела на цената на придобиване". Съобразно този счетоводен подход в края на отчетния период за целите на изготвянето на финансовия отчет предприятието трябва да отчита всеки един ДМА по цена на придобиване, намалена с начислените амортизации и натрупаната загуба от обезценка. По този начин, след като вече е премината първата фаза и е установен размера на обезценката на ДМА, ясно и безпроблемно може да се определи преоценената стойност на притежаваните земи и сгради от предприятието. Приложимите счетоводни стандарти за малки и средни предприятия определят земите като неамортизируеми активи, поради което последващата им оценка се формира от разликата между брутната балансова стойност (цената на придобиване) и начислените загуби от обезценки. Моделът на цената на придобиване може да бъде илюстриран чрез фигура 2.

Последваща оценка на сгради	Последваща оценка на земи
1. Цена на придобиване – 2. Натрупана амортизация – 3. Загуба от обезценка = **Преоценена стойност**	1. Цена на придобиване – 2. Загуба от обезценка = **Преоценена стойност**

Фиг. 2. Определяне на преоценената стойност на сгради и земи

В пояснителните бележки към годишния финансов предприятието е длъжно да оповести следната информация, свързана с отчитането на недвижимите имоти като дълготрайни материални активи на предприятието:

- възприетият подход при класифициране на материалните активи като дълготрайни, както и възприетият стойностен праг на същественост, под който земите и сградите, независимо от факта, че са дълготрайни, се отчитат като текущ разход при придобиването им;
- възприетият подход при определяне на първоначалната оценка на земите и сградите;
- възприетият подход за класифициране на последващите разходи по дълготрайните материални активи като разходи за увеличаване на балансовата стойност на активите или като текущи разходи за дейността;
- възприетият подход за отчитане при временното извеждане от употреба на сградите;
- балансовата стойност на земите и сградите с ограничения върху правото на собственост;
- сумата на поетите ангажименти за придобиване на земи и сгради, включително размерът на авансовите плащания;
- стойността на ползваните в дейността на предприятието чужди земи и сгради;
- балансовата стойност на сградите, които временно са изведени от употреба;
- отчетната стойност на напълно амортизираните сгради.

APPLICABLE ACCOUNTING BASES FOR INITIAL AND SUBSEQUENT VALUATION OF REAL ESTATE AS A TANGIBLE FIXED ASSETS OF THE ENTERPRISE

Ph.D. student Borislav Boyanov
University of National and World Economy – Sofia

Abstract: This paper presents an analysis of the relevant bases for initial and subsequent valuation of real estate as a form of tangible fixed assets of the enterprise. Accounting models for the subsequent accounting for real estate in accordance with the Bulgarian accounting standards for small and medium enterprises (NFRSSME) are suggested.

Keywords: accounting standards, SME, TFA, evaluation.

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА УСВОЯВАНЕ НА ТЕРИТОРИИТЕ НА ПРИСТАНИЩАТА С РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТИЧЕСКИ ФУНКЦИИ ПРИ ТЯХНАТА АРХИТЕКТУРНО-ГРАДОУСТРОЙСТВЕНА РЕКОНСТРУКЦИЯ (НА ПРИМЕРА НА ГЕНУА И БИЛБАО И НА ВАРНА И БУРГАС)

Докт. арх. Йордан Любенов
Варненски свободен университет „Черноризец Храбър“

Ключови думи: градоустройство, архитектура, строително предприемачество, пристанище, реконструкция.

1. Въведение

В началото следва да се изясни, че настоящият доклад ще проследи усвояването на пристанищните територии като вторичен процес на тяхната експлоатация, но вече не като промишлени, а като рекреационно-туристически зони[1]. Създаването на подобни зони може да стане само чрез взаимодействието между строителното предприемачество и устройствените предвиждания при реконструкцията на пристанищата. Уточняването на проектните инициативи и отчитането на реалните предприемачески интереси ще конкретизира решенията за изграждането на една или друга зона, квартал или сграда[2]. По този начин ще се даде възможност за обосновано усвояване на пристанищните територии с оглед на тяхното изключително важно значение за градското развитие. Важността на пристанищните терени се определя от тяхното ключово местоположение от една страна в центъра на града и от друга на крайбрежието[3].

С цел отчитане на всички важни фактори споменати по-горе ще бъдат разгледани няколко примери от чуждия опит и добрите практики, които са застъпени в тях. Подобен обзор цели да се даде максимално ясна представа за възможностите, които реконструкцията

---

[1] Донев, К., Съвременните пристанища, Георги Бакалов, Варна, 1989.

[2] Илиев, П., Актуални въпроси на развитието на строителството, Наука и икономика, Варна, 2011.

[3] Никифоров, И., Градоустройство, Част IV – Централни зони. Университет по архитектура строителство и геодезия, София, 2005.

на пристанищата предоставя на строителното предприемачество при усвояването на подобни уникални градоустройствени единици. Избрани са два примера за пристанищно обновяване в западноевропейските страни, а именно в Генуа (Италия) и Билбао (Испания). Тези две решения за пристанищна реконструкция са подбрани с оглед на техните:

- *близост като мащаб* до нашите най-големи пристанища във Варна и Бургас (Генуа и Билбао);
- *обхвата на дейностите,* който в същността си е рекреационно-туристическа дейност (Генуа и Билбао);
- *запазване на ценни сгради* от историческото минало на пристанището и тяхното интегриране в новия рекреационно-туристически пристанищен комплекс (Генуа);
- *гъвкавите възможности* за строително предприемачество и усвояване на териториите (Генуа и Билбао).

2. Чуждият опит в реконструкцията на пристанищни територии и тяхното ново усвояване от строителното предприемачество

2.1. Генуа, Италия

Фиг. 1. Снимки на територията на пристанището на Генуа, Италия

Селището е създадено около VI в. пр. Хр. Икономическото развитие на Генуа е свързано с ролята на града, като място на пристани за морски съдове. Пристанището остава непроменено до Средновековието. С развитието на търговията и морския трафик са създадени и първите дървени кейове, работили като разтоварища за богати фамилии, които внасяли подправки, коприна и редки стоки от ислям-

ския свят[4].

В съвремието възстановяване на морето в града е свързано с името на арх. Ренцо Пиано, който работи през 1992 г. за обновяване на част от пристанищната зона по повод на 500 години от откриването на Америка от Христофор Колумб. *Porto Antico di Genova SpA restyling* е холдинг със смесена дейност, който се контролира от община Генуа и който се заема с интегрирането на част от пристанищната зона в града. Тази новопридадена градска територия трябва да се превърне във важна туристическа атракция, която да може да се ползва целогодишно. Реализацията става посредством насърчаване на иновациите и идеите за промяната, като те се интегрират по най-добрия начин върху територията на пристанищната зона. Само за няколко години са създадени нови инфраструктури, развлекателни (Панорамният асансьор „Биго", Биосферата *Ponte Spinola* и *Molo Vecchio* - марина с кейови места), културни (Център за мултимедийна изложба, посветена на културата на пристанищния живот в Средиземно море и особено в пристанището на Генуа, Морски институт), търговски и конферентни сгради и комплекси, предвидени така, че да привличат посетители и внесат живот в близост до историческия градски и крайбрежен център. Така зоната на Старото пристанище става *Porto Antico*, модерна брегова територия в близост до хилядолетната градска история с единното определение, което жителите и гости дават за нея - „площада на Средиземно море".

Усвояването на пристанищната територия на частта от Генуезкото пристанище е провокирана от необходимостта за изграждането на среда за важно международно събитие. В случая трябва да се изтъкне, стремежа на автора за оползотворяване на територията и след приключване на празничната атмосфера на важните спортни събития. Самият автор, Ренцо Пиано, казва: *„Моят проект... се основава на много проста философия: да прекроявам пространството на Porto Antico по начин, по който то би било полезно за града, дори и след празника"*[5]. Устройството на територията с множество и различни функции обогатява градския център и позволява да се създава и развива една предприемаческа дейност с непрекъснат цикъл на нови и оригинални идеи. Създаването на специална административна струк-

[4] http://www.porto.genova.it/index.php/en/the-genoa-port/port-yesterday/the-port-in-the-past

[5] http://www.portoantico.it/index.aspx?codpage=ilprogetto&lang=eng

тура, която да се занимава с проблемите по пристанищното обновяване също е важно, с оглед на максималното отчитане интересите на различните заинтересувани групи. Те именно ще придадат новата функционална, а и пространствена насока за развитие на пристанищните терени и тяхната нова експлоатация като обществено обслужващи зони. Разделянето на зоните между различни принципали, които да ги управляват структурира и канализира различните функционални характеристики на територията. От своя страна залагането на уникални дейности с регионално или дори наднационално значение при зонирането, придава характерен, отличителен облик на всяка част от пристанищната територия. Атракционните съоръжения, образователните, културни, развлекателни сгради и групи оформят богато наситеното пространство на една среда - добре изследвана в маркетингово и менажерско отношение. Важната тенденция да бъде внесен нов живот в историческия център, като по този начин той стане максимално достъпен, разпознаваем и оползотворен пространствено, също допълва цялостната концепция. С предвиждането на всички погоре разгледани фактори и условия на средата обновяването на пристанищната територия най-бързо и адекватно ще възвърне мястото си на изключително важен елемент от градската структура, но вече с нов рекреакционно-туристически функционален профил.

2.2. Билбао, Испания

Фиг. 2. Снимки на територията на обновеното пристанище на Билбао, Испания

Основан през XIII в. градът представлявал малко търговско и рибарско селище през цялото Средновековие. През 1511 година Билбао става част от Испанската държава. Това го прави основен търговски и финансов център на Испания. Пристанището на града се превръща

в най-голямото такова в Испания, търгуващо с Америка и Северна Европа. През 1602 г. град Билбао става столица на Баската държава. През XVII и XVIII век градът бележи висок ръст на развитие, благодарение на откритите големи находища на желязо в заобикалящите хълмове. В края на XVII век Билбао преодолява икономическата криза, която засяга цяла Испания, благодарение на находищата на желязо и търговията с Англия и Холандия. През XVIII век пристанищният град продължава да се разраства по територия и население, достигайки високи нива на гъстота.

Не съществува точна дата, когато започват дейностите по обновяване на пристанищната зона на Билбао. В началото е важно да се спомене високото ниво на политическа ангажираност относно съдбата на пристанищната територия и съгласието по въпроса с необходимостта от нейното реконструиране с нови обществени дейности. Следват разработване на различни нормативни документи, програми и създаването на специална административна структура, които да способстват за по-ясното и бързо реализиране на проектните инициативи. В основните характеристики на проекта се включват значителни инвестиции в транспортната инфраструктура на Билбао, имащи за цел подобряване на достъпността. Предвидена е нова система от метро станции проектирани от архитект Норман Фостър. Планира се модернизация на системата на железопътните компании *„RENFE”* и *„Fève”* в района. Със създаването на нова трамвайна линия се цели връзка на централните райони на Билбао пряко с бреговата ивица. Модернизацията на транспорта за градски и извънградски пътнически превози ще доведе до откриването на десетки нови градски транспортни маршрути, включително връзка с летището. Важна стъпка е изграждането на нови пристанищни съоръжения и комплекси в открито море, които няма вече да използват за промишлени цели ценните за туризма крайбрежни територии.

Пристанището на Билбао е играло векове наред съществена роля за града и неговото икономическо развитие. Това е важно да се каже с оглед на значението на пристанищната територия като място, силно свързано с градоустройствената структура на града. Съвременните екологични изисквания и проблемите пред които те поставят старите пристанища водят до решения на цялостно изместване на промишлеността от градовете, както е и в случая с Билбао. Приемането на подобен подход води до преустройство на проблемната територия с

нови функции, които имат отношение към съвременното градско развитие в посока на туризма и рекреацията. Изследването на многото и различни възможности и мнения по въпроса е важна отличителна черта на процеса на обновяване на пристанищните терени на Билбао. Отчитането на множеството фактори от политическо, икономическо, предприемаческо и мениджърско естество водят до създаване на един интегриран градски комплекс. Наситен с множество и различни дейности, този комплекс трябва да се свърже с града и да стане съществена част от неговия център. Спецификата на проекта за пристанищно обновяване в Билбао е в неговата обвързаност с различните елементи на градското планиране – социални, икономически, транспортни и промишлени.

3. Националният опит в реконструкцията на пристанищни територии и тяхното ново усвояване от строителното предприемачество

3.1. Варна

Фиг. 3. Снимки на територията на пристанище „Варна-Изток"

В случая с Варна, ще бъде разгледан един от последните проекти съставени за обновяването на пристанище „Варна-Изток". Проектът е лауреат на организирания от ВСУ „Черноризец Храбър" през 2011 г. „IV-ти Международен пленер по архитектура", с участието на автора на настоящия доклад и с ръководител проф. д.а.н. арх. Иван Никифоров. Проектът отразява тенденциите заложени в Общия устройствен план за обновяване на територията на пристанище „Варна-Изток" с нови рекреационно-туристически функции. Основната цел на проекта е реконструкция на старото пристанище „Варна-Изток", заето сега с производствено-складови дейности и преустройството му в модер-

на делова, търговска и културно-развлекателна съществена част от градския център. В изпълнение на тази цел колективът предлага съхраняване на съществуващите ценни сгради и съоръжения и тяхното адаптиране за нови функции. Запазват се сградите на митницата, транспортната болница и високата административна сграда на пристанището. Проектират се нови сгради за кметство с площад, сгради за музикални, концертни и оперни спектакли, аквариум, петзвезден хотел с конферентен център, яхт-клубове, високи офисни сгради, нов ж.п. терминал, изложбени зали, магазини и заведения, включително и малки търговски павилиони, оформящи високата вълноломна стена. Комуникационно-транспортното обслужване на зоната предвижда провеждане на бул. „Приморски" в частта му от новия площад при кметството до ул. „Колони" подземно, като се използва характерния релеф на терена. Това позволява улеснен достъп до кметството и площада и непосредствено свързване на т.нар. „Гръцка махала" с приморския парк. Проектираният в ОУП на Варна нов крайбрежен булевард „Приморски-запад" е проведен през разглежданата територия, като осигурява непосредствен достъп до всички сгради и съоръжения, обслужване на яхтеното пристанище и морската гара, както и всички необходими паркинги.

Фиг. 4. План и визуализация на градоустройственото обновяване на територията на пристанище „Варна-Изток", колектив от ВСУ „Черноризец Храбър" с участие на автора на настоящия доклад и ръководител проф. д.а.н. арх. Иван Никифоров

Извеждането на промишлената пристанищна дейност е в тон с най-съвременните постижения разгледани в примерите с Генуа и Билбао. Както при тях, така и тук основната тема е устойчивото усвояване на компрометираните от тежката промишлена дейност пристанищни терени. Още повече, че пристанище „Варна-Изток" сери-

озно изостава с развитието си по отношение на нови съоръжения и мощности, което от своя страна способства за неговото по-лесно и по-безконфликтно обновяване. Друг важен момент е необходимостта от места за нови дейности характерни за морските градове, но липсващи към момента в град Варна. Това са например - развитие на яхтено пристанище, морска развлекателна, търговска и делова градска среда. Всичко това следва да бъде постигнато чрез устройството на подходящи дейности, които да обслужват новата зона. Изграждането на развлекателни и хотелски комплекси, както и допълването на зоната с културни, делови и търговски дейности ще обогати и оживи територията. Добрите връзки с ж.п. и автомобилния транспорт, близостта до централната градска част, наличието на ценни сгради от пристанищната история, както и уникалното местоположение на територията, превръщат пристанищния комплекс „Варна-Изток" в изключително подходящ за обновяване и реализиране на идеите на строителното предприемачество. Тук е важно да се спомене, че именно в посока на новите идеи може да изгради един уникален силует на града, който да стане негова емблема, характерен и ясно разпознаваем градоустройствен ансамбъл.

3.2. Бургас

Фиг. 5. Снимки на територията на „Пристанище Бургас"

В случая с Бургас, ще бъдат разгледани архитектурно-градоустройствените проучвания за проекта *„Зона за обществен достъп - Бургас"*, или по-известен като проекта *„Супер Бургас"*. Разработката е с автор фирмата „ПРО АР5"[6] и разглежда възможностите за обновя-

[6] ПРО АР5, Прединвестиционно проучване на проекта за изграждане на „Зона за обществен достъп – интермодален пътнически терминал на ЖП гара, автогара, морска гара – Бургас

ване на част от територията на пристанищния комплекс с обхват терминал „Бургас-Изток“. Тук най-ценното, както в примера с Варна, е богатата палитра от общественообслужващи дейности и връзки с града. Съществен момент е обвързването на територията посредством главната пешеходна комуникационна връзка - ул. „Александровска” - с централната градска част. По този начин новата зона ще се впише много по-лесно и бързо в градската тъкан. За това съдейства и атрактивния функционален състав на територията наситен с множество рекреационно-туристически комплекси. В този ред на мисли е важно да се отбележи, че подобна територия наситена с множество и различни дейности отчита реалните градски потребности и предприемачески условия за развитие. В това решение също са запазени част от наличните ценни сгради като например пристанищните магазии, но за съжаление емблематичния за пристанищния силует склад на „Булгартабак” не присъства като ревитализирана архитектурна единица.

Фиг. 6. План и визуализация на градоустройственото обновяване на територията на пристанище „Бургас-Изток” с автор фирмата „ПРО АР5”

Проектът за преустройство на част от пристанищната територия на „Пристанище Бургас” в обхвата на терминал „Изток” е важна стъпка към преосмислянето на бъдещето на промишлените пристанищни терени на Бургас. Стремежът към нова изява на пристанищната зона с един по-динамичен и по-плътен силует от отделни сгради и ансамбли води до развитие на нова визия на целия град. Ключовото местоположение на пристанището, както и това на Варна, играещо роля на гранична територия между града и морето е основното и най-отлично му предимство. Този факт предполага детайлно осмисляне на „новата-стара” зона като се вземе предвид, нейната специфична промишлена история, както и съвременните градски нужди от допълнителни централни градски части за развитие на нови дейности.

Тук е важно да се спомене, че подобни терени като тези в Бургас, а и Варна, ще способстват за развитие на централната част и изграждане на нови допълнителни функционални зони от които тя има належаща необходимост в съвременното си развитие.

4. Заключение

Направеният обзор представлява специфично изследване в областта на крайбрежното градското възстановяване и развитие на някои западноевропейски (Билбао и Генуа) и наши пристанищните зони (Варна и Бургас). Анализирайки основните похвати прилагани при обновяването на разгледаните пристанищни зони може да се обобщи, че това е сложен и многостранен процес, който изисква детайлно урбанистично проучване на подобен тип територии и най-вече елементите на средата подлежащи на обновяване и тяхната ревитализация спрямо съвременните нужди на градовете. Отчитайки всички тези компоненти обновяването на една пристанищна територия става адекватно на околната урбанистична среда и я обогатява функционално, естетически, композиционно и пр. Казаното по-горе показва важността на пристанищното обновяване като процес с висока обществена значимост в Западна Европа и у нас. Той надхвърля границите на обновяваната зона и става не само съвременен урбанистичен процес, а тенденция в развитието на крайбрежните градове и техните пристанищни територии.

Таблица 1

Сравнителен анализ на дейностите по обновяване на пристанищни зони от Варна и Бургас с пристанищни зони от Генуа и Билбао

Критерии	Пристанищни зони на Генуа и Билбао	Пристанищни зони на Варна и Бургас
Функционално зониране на пристанищната територия	Функционалният състав на обновените пристанищни територии е разнообразен. Предвидена е широка палитра от дейности свързани с рекреация и туризъм за гражданите и гостите на града. Спецификата на пристанищното обновяване в Генуа и Билбао се изразява основно в зало-	Функционалното решение в проектите за Варна и Бургас залага също на разнообразни дейности. Застъпени са главно атракционните, рекреационно-туристически дейности. В обновените пристанищни територии намират място и различни делови и бизнес комплекси. Характер-

	жените множество културни функции като музейни, образователни, библиотечни, изложбени и пр. центрове	но при обновяването на пристанищните територии на Варна и Бургас е, че в тях се предвиждат уникални дейности като нови административни и представителни центрове.
Естетически аспекти при интегрирането на пристанищата в градовете	Търсят се връзките с промишлената история на пристанищата като важни разпределителни центрове в миналото. Запазват се налични ценни сгради, емблематични за пристанищната култура и традиции. Създаваните нови архитектурни структури са със съвременна визия, контрастиращи композиционно на историческите ансамбли и създаващи свое собствено градско пространство.	Развитите естетически модели са в посока на вертикално нарастване и уплътняване на силуета на пристанищната зона, която до момента е оформяла градоустройствена пауза в композицията на града. Тук също е намерено място на исторически сгради, характерни за пристанищната експлоатация в миналото. Композицията е динамична обогатена с ревитализирани сгради и допълнена с пунктови архитектурни структури.
Интегриране на обновените пристанищни зони с градовете	Много тясно обвързване с градските центрове и не само. Намерени са места за тясна социализация на населението и в същото време е реализирана неговата пряка връзка с водата. Обвързването на обновените пристанищни територии с изискванията на най-важните факторите на градското планиране – транспорт, зелена система, крайбрежие и акватория и дори обитаване - са отразени адекватно в контекста на съвременното развитие на центровете, а и на цялата градска тъкан.	Проектите предлагат, също както западноевропейските примери, тясно социално обвързване на обновените пристанищни терени с центровете посредством важни пешеходни и транспортни връзки. Развитието на множество и различни дейности превръща новите комплекси в градски ядра, които трябва да са кулминацията на градския живот. Обвързването с градските транспортни, зелени и рекреационни мрежи и системи води до бързото и лесно включване на „новите-стари” територии в града.

Отчитане интересите на различните социални и икономически групи	Взета е предвид собствеността на пристанищните терени, като е извършено пропорционално разпределяне на дейностите върху нея. Управлението от различни принципали от общината, през обществени сдружения до частни инвеститори води до гъвкавост на предлагания функционален и естетически продукт на обновените пристанища. По този начин социалните и икономически групи могат да изберат в условията на конкурентност своето място в градския и крайбрежен живот.	В случая собствеността е съсредоточена в един принципал, а именно държавата. Това способства за по-гъвкаво функционално и естетическо решение, което не се съобразява с множество и постоянни изисквания. При проектирането са следвани икономическите и социални интереси, които придават на териториите богат функционален и естетически състав. Намерен е балансът между възможностите за спокойно социално присъствие и активна рекреация. Създадени са гъвкави възможности за включване на нови предложения за усвояване на зоните.
Ефект от обновяването на пристанищните зони	И двата примера са реализирани и вече са се превърнали в световни дестинации за култура, рекреация, туризъм и атракции. Обновените пристанищни зони се формираткатоградоустройствени символи и ориентири за граждани и гости на градовете. Формирането на уникални функции превръща тези мултифункционални зони в наднационално значими и предпочитани места.	И двата примера са на проектно ниво, но въпреки това проучванията в сферата на пристанищното обновяване и чуждия опит по темата дават заявка за постигане на положителен ефект при интегрирането им в градовете. Богатият функционален състав и уникални силуетни решения следва да допринесат за развитието на тези зони и превръщането им в притегателни места за гражданите и гостите на града.

POSSIBILITY OF USING THE PORT TERRITORY FOR RECREATIONAL AND TOURIST FUNCTIONS IN THEIR ARCHITECTURE AND URBAN PLANNING COVERSION (EXAMPLES OF GENOA AND BILBAO AND OF VARNA AND BURGAS)

Ph.D. student, Arch. Yordan Lyubenov
Varna Free University „Chernorizets Hrabar"

Abstract: Contemporary processes of urban development in Europe offer new ways of using industrial port areas left in the city centers. Reconstruction of port areas through restructuring for new recreational and tourism features suggesting adequate use of the 'new' areas. The zoning of the ports with various functional units and the preservation and integration of existing valuable buildings into them should enrich and relieve nearby urban centers. Our major coastal cities are also not lagging behind those of modern trends in them is left for renewal through the tools of construction contracting.

Keywords: urban planning, architecture, property development, port reconstruction.

СТАБИЛИЗИРА ЛИ СЕ ПАЗАРЪТ НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

Елена Парова, Младен Митов, Христо Цветков
Агенция за недвижими имоти „ЯВЛЕНА"

Ключови думи: стабилизация, пазар, недвижим имот, цени

Стабилизира ли се пазарът на недвижими имоти? Сега ли е моментът за покупка на имот? Това са най-обсъжданите теми, които вълнуват участниците на пазара днес. Мненията и съжденията на специалистите в бранша по тези въпроси са различни, тъй като пазарът на недвижими имоти, сегментиран, не е един. Пазарът на земеделски земи може да се развива в една посока и динамика, жилищният пазар – в друга, а този на бизнес имотите – в трета. Но това, което може да се отчете като цяло е, че стагнацията и депресията все още не са напуснали, най-малкото като настроение, участниците на пазара и той все още търси равновесната точка между търсене и предлагане, при отчитане на конкретни характеристики на всеки имот.

1. Основи фактори, влияещи върху стабилизирането на пазара на недвижими имоти

- Банковият сектор. Един от факторите, които оказват благотворно влияние върху пазара на недвижими имоти и спомагат за постепенното излизане от кризата, стимулирайки нарастване на потреблението на населението, и в частност – покупката на недвижим имот за жилищни нужди.

- Икономиката на страната. Икономическата ситуация в страната не се е подобрила, излизаме от дефлация. Основни двигатели са пазарът на земеделската земя (над 67-69% от сделките) и жилищният пазар за задоволяване на жилищни нужди (около 25% от сделките). Пазарът все още търси своята равновесна точка между търсене и предлагане, при отчитане на конкретни характеристики на имота.

- Безработица/Заетост. Вече са отчетени първите индикации на спиране ръста на безработицата и постепенното й намаляване, което оказва своето влияние върху сегмента. Може да се каже, че това дава някакво спокойствие на работещите и възможност, при спестени средства и премерен риск от тяхна страна, да пристъпят към покупка

на жилище с кредит.

Пазар на земеделска земя. Пазарът на земеделски земи е най-динамичният в последните 4-5 години и пазарът на недвижими имоти като цяло е пряко повлиян от него, тъй като голяма част от хората, които продават земя, логично влагат освободените средства в жилищни недвижими имоти.

2. Профил на участниците на пазара днес

2.1. Продавачи и мотиви за продажба

Жилищният пазар в момента е активен, защото много продавачи вече са добре ориентирани в ситуацията и повечето предлагани имоти са на разумни цени. Мотивирани продавачи са основно тези, които трябва да покрият налични кредитни задължения или желаят да продадат своето жилище и в последствие – да купят друго, по-евтино, с цел да освободят кешови пари за задоволяване основните си житейски нужди.

2.1.1. Физически лица:

- **Български граждани.** Сред основните мотиви за продажба на българина са: смяна на жилището, поради смяна на местожителството, неудовлетвореност от квадратурите, необходимост от свободни финансови средства, покриване на задължения по изтеглен кредит, продажба на наследствен имот.

- **Чуждестранни граждани**. Водещ мотив от страна на чуждестранните продавачи е разпродаване на наличното им имущество и напускане на страната. Тук става дума основно за граждани на Великобритания.

2.1.2. Юридически лица:

- **Строителни компании.** Продават се основно обекти във въведени в експлоатация сгради, поради страх от страна на купувача, от недовършване на сградата. Това означава, че строителните компании трябва да разполагат с достатъчно средства за завършване на строителния обект, а не да разчитат на приходи от продажби по време на строителството. Продажбите на имоти „в строеж“ се осъществяват основно за обекти, ситуирани на „топ места“, след извършването на задълбочена проверка на строителния предприемач относно: качество на вече построени сгради, период на реализация на предходни проекти, възможности на строителя за самофинансиране / финанси-

ране на сградата до въвеждането й в експлоатация и др.

- **Компании с голямо портфолио от активи.** Основни мотиви при големите компании е освобождаване на ликвидни парични средства, както и спестяване на задължителните държавни такси и допълнителни разходи по стопанисването на недвижимите имоти, които вече не се експлоатират и се считат за излишни активи на дружеството.

- **Фирми, които сменят сегашното си местоположение с друго или прекратяват предмета на своята дейност.** Тук отнасяме фирми, които са ипотекирали голяма част от имуществото си или такива, на които са им необходими налични парични средства (без да използват кредит), за да продължат своята дейност. Голяма част от тези фирми, след продажбата на съответното недвижимо имущество, стават участници на наемният пазар.

2.1.3. Банкови институции. Банките, по неволя, също стават активен участник на имотният пазар. Политиката на голяма част от тях е да придобиват ипотекираните в тяхна полза имоти, с цел последваща реализация, чрез възлагането им за продажба на агенции за недвижими имоти. Останалата част предпочитат да не се ангажират с придобиване на собственост и прилагат способа на „доброволните продажби“, стига ипотекарният длъжник да е кооперативен и да съдейства на агенциите при продажбата на имота си.

2.1.4. ЧСИ /Частни съдебни изпълнители/. Не е малък обемът на предлаганите от частните съдебни изпълнители жилища. В края на октомври 2013 г. техният брой е 1473, което представлява ръст от 13%, в сравнение със същия период на миналата година. В София продаваните на търг жилища са 458, във Варна – 119, в Бургас – 181, в, Пловдив – 51, в Стара Загора – 63, в Ямбол – 26. На публична продан се продават основно имоти, закупувани с кредит през периода 2005-2008 г., при цени с 30-50% по-високи от тези в момента, при които голяма част от собствениците им не желая да продават, не са кооперативни и не съдействат при инициирани от страна на Банките „доброволни продажби“ или до последно се опитват да се справят с високите вноски по кредита си. Значителна част от предлаганите на публична продан имоти са на недовършени сгради и големи промишлени обекти, чийто продажни стойности са непосилни за българските предприемачи. Въпреки че от последните няколко години насам се регистрира нарастване в обема на жилищата, обявени за продажба на

публична продан, както и на тези, придобити от страна на банките, техният дял, в сравнение с общият обем на предлагани имоти в сегмента, е малък, и не може да окаже влияние върху пазара.

2.2. Купувачи и изисквания при подбора на имот

2.2.1. Физически лица:

- **Български граждани.** Масовият купувач в момента е българинът. Основният мотив за неговата активност е удовлетворяване на жилищни нужди. Това са купувачи, които са отлагали продължително време покупката на своето първо жилище и смятат, че моментът вече е дошъл, както и такива, които искат да сменят сегашното си жилище с по-добро. За сметка на непрекъснатото нарастване на този процент през последните години, делът на купувачите, които предпочитат на закупят жилище с цел последваща продажба или отдаване под наем, става все по-малък.

- **Чуждестранни граждани.** Сред основните чуждестранни купувачи са руските граждани, чиито предпочитани дестинации продължават да бъдат големите ни морски градове Варна и Бургас. Различното към днешна дата, обаче се изразява в съотношението на покупката между градски и ваканционни имоти. Ако през периода 2005-2008 г. се закупуваха основно ваканционни имоти, то към днешна дата превес имат градските имоти. Причината за това е установяването на постоянно местожителство на руските семейства, а предпочитаните от тях локации обикновено са в близост до идеалния център на града, морска градина, медицински центрове, училища и детски градини, търговски центрове и пр.

2.2.2. Юридически лица. Пазарът на бизнес имоти все още е слаб откъм купувачи. Покупката на бизнес имот, към днешна дата, трябва да бъде съчетание от перфектна локация, добро разпределение, площи и състояние на помещенията и всичко това трябва да бъде оферирано на изгодна цена. Тук отнасяме: фирми, които предвиждат разширяване на своята дейност, чрез покупката на допълнителен имот; фирми, които имат необходимост от релокация в нов обект с по-добри параметри; фирми, които съобразно предлаганите оферти за продажба и тези на наемният пазар, вземат решение за покупка с цел да пренасочат плащаните от тях месечни наеми в кредитни вноски.

2.2.3. Купувачи според източните на финансиране. Според голяма част от купувачите именно сега е моментът за покупка на жи-

лище, не само поради мотивираните продавачи и доближаващите се до пазарните нива офертни цени за продажба, но и поради продължаващата тенденция на спад на дохода от депозити. И тъй като това са купувачи с кешови средства, техните изисквания към имоти са завишени, което оказва влияние върху пазарната рамка на търсене, а оттам – и върху нивата на реализирани сделки.

- Собствени средства и спестени средства в банките;
- Финансиране със собствени средства, спестени средства и заем от близки;
- Финансиране със собствени средства, спестени средства и потребителски кредит;
- На последно място: собствени средства и ипотечен кредит.

2.3. Строителен сектор

Като основна причина за възвърналия се интерес към покупка на имот в строеж, се отчита липсата на добри и качествени оферти на вторичният пазар, които да съответстват на основните изисквания на купувачите. Това ограничено предлагане на качествени имоти е сред основните мотиватори на строителните предприемачи за закупуване на парцели и започването на нови строителни обекти, стига същите да бъдат финансово подсигурени за цялостното реализиране на обекта. Това показват и данните от НСИ (по данни на НСИ е нараснал броя на издадените разрешителни за строеж на жилищните сгради, както и този на започнатото строителство от началото на годината, като за второто тримесечие на годината спрямо първото е регистрирано над 50 % увеличение в жилищният сегмент и по двата показателя). Естествено тази тенденция е по-ясно изразена в големите градове, в които има икономически активни крайни потребители, които подхождат по-целенасочено към промяната на статута си на местожителство. Въпреки това увеличение на стойностите, същите остават по-ниски спрямо второто тримесечие на предходната 2012 г. Причината отново се свързва с това, че пазарът все още не може да се установи около равновесната си точка и основната пречка за развитието на бизнеса в отрасъла продължават да бъдат несигурната икономическа среда, „финансовите проблеми" и „конкуренцията в бранша".

2.4. Банкови институции: лихвени нива и ползваемост на продуктите

На пазара на имоти се наблюдава и друга тенденция – намалява делът на привлечения ресурс от кредит, с който купувачите финансират сделките с жилища, въпреки че се наблюдава бавен спад на лихвите. Практиката на купувачите напоследък обаче е да продадат други наследствени имоти и с парите да финансират новата сделка. Ако се стигне до кредит, купувачите се стараят той да е не повече от 50% от цената на сделката. Наблюдава се спад в средните нива на отпуснатите ипотечни кредити за 2013 г., спрямо тези от предходната година. Сред основните причини за това са: изменената ценова рамка в търсенето на имот; компромисът „локация – квадратура – цена"; за сметка на по-малко финансиране /потребителски кредит/ или изцяло да се избегне покупката на имот с кредит.

3. Изменение в профилите на участниците. Адаптация към пазара

3.1. Изменение в търсенето, предлагането и технологичното време на покупко-продажбата

Бихме могли да очертаем накратко нагласите на участниците на жилищния пазар днес.

• Купувачите към днешна дата правят покупка на имот, само ако същият отговаря в максимална степен на техните изисквания, тъй като покупката на жилище е с цел задоволяване на жилищни нужди, а не с цел печалба, което ги прави изключително взискателни клиенти при подбора на имот.

• Ценовата рамка на търсене на купувача, спрямо неговите завишени критерии, не отговоря на тази на предлаганите за продажба имоти, към днешна дата. Тези ценова рамка, поставена от купувача, е провокирана от: нагласата за покупка на имот на ниска цена; от по-ниските стойностите на реализация на имоти, разположени на първи и последни етаж или на високи етажи без асансьор; от фалшивите/ спекулативни обяви за продажба на имоти, на „атрактивни цени", обявени в официалните интернет сайтовете от страна на некоректни агенции за недвижими имоти; от случващите се, макар и по-рядко „изгодни сделки" на имоти /с добри параметри/, чиито собственици

са били притиснати в продажбата, поради различни обстоятелства.

• От друга страна насрещното предлагане на жилища с добри параметри, отговарящи на високите изисквания на купувача /локация, качество, квадратура, разпределение, етаж и пр./, е ограничено. Това означава, че купувачът или трябва да направи компромис с параметрите на жилището, или трябва да направи компромис с локацията, ако трябва да се вмести в предвидения от него бюджет за покупка, без да използва допълнително финансиране. Най-често този компромис е свързан с местоположението на имота /близки квартали с добре изградена инфраструктура/, а не с неговите характеристики, тъй като покупката има за цел задоволяване на жилищни нужди. Тези взискателни купувачи, които не могат да направят компромис нито с характеристиките на имота, нито с предпочитаната от тях локация, правят компромис с цената!

• Ограничеността в предлагането на качествени имоти с атрактивни локации защитава стойността им при преговори и същите претърпяват минимални корекции в цената, а търсене за такива имоти винаги има.

• Една част от купувачите, които разполагат с добър бюджет, предпочитат да закупят жилища в сгради старо строителство, основно заради съотношението качество-площ-цена. Друга част /близо 50%/ от реално търсещите клиенти предпочитат апартаменти в сгради ново строителство въпреки, често нефункционалното разпределение на площта.

• Клиентите, които разполагат с по-малко финансови средства, а искат да живеят в големи апартаменти търсят основно панелни жилища.

• Наред с всички изисквания от страна на купувачите важен фактор при вземането на решение за покупка е и изградената инфраструктурата в района. Все по-голям е делът на купувачите, предпочитащи жилища в райони с добра инфраструктура – локални артерии, в близост до автобусни спирки, спирки на метрото, търговски центрове и пр.

Технологично време за продажба. Продажба в рамките до три месеца от датата на официално възлагане на имота за продажба, на Агенция за недвижими имоти. Това се отнася за имоти, чийто продавачи са мотивирани да продават, предварително са се консултирали със специалисти относно реалните възможности за реализация на имота и официално са го възложили за продажба.

Взимане на решение за покупка на имот. Бързо и адекватно вземане на решение за покупка при минимално кратки срокове, в рамките от една до две седмици, от датата на официално възложеното търсене към агенция за недвижими имоти. Все по-голяма част от купувачите прибягват към услугите на специалистите в бранша, не само заради сигурността и юридическата обезпеченост на сделката, но и поради това, че се спестява много време в търсенето на подходящия имот.

Преговори и коментари по цена. Доближаване на офертните цени за продажба на имотите до реалната им пазарна стойност, което стеснява ценовата ножица между очакванията на продавачите и купувачите, респективно и на коментарите по цената на имота. Срокове на преговорите между страните са по-кратки – в рамките на три-четири дни, след оставянето на депозит и отправяне „заявление за покупка“ на имота. Тук отново важна роля извършват агенциите за недвижими имоти, които консултират страните в хода на преговорите, очертавайки им тенденциите на пазара и възможността за осъществяването на конкретната сделка.

3.2. Строителен сектор

Новото строителство е свързано с предварителни и детайлни проучвания от страна на инвеститорите, относно изискванията в търсенето на жилища от страна на „капризните“ купувачи. Най-често инвеститорите се обръщат към професионални агенции за недвижими имоти, които изготвят доклад, относно състоянието на пазара, конкуренцията в бранша, основните типове купувачи и техните търсения, както и „пресечните точки“ на интересите между продавачите и купувачите. В новите си проекти предприемачите залагат на по-големи квадратури на стаите, рационално разпределение на площите, по-качествени строителни материали /които вече са на достъпни цени/ и добра инфраструктура на обекта, с което максимално да отговорят на насрещните търсения.

3.3. Банков сектор

Банките станаха изключително гъвкав участник на имотния пазар. Офертите по кредитните продукти се доближат до предлаганите през 2005-2007 г. Покупката на имот може да бъде финансирана до 90% от пазарната стойност от оценката на имота, не само за моно-

литно строителство, но и за панелни жилища. Увеличава се делът на купувачите, които използват потребителски кредит при покупката на жилище. Причините за това са няколко: възможност за финансиране до 50000 лв., приближени лихвени нива с тези на ипотечният продукт, бързи срокове за кандидатстване и одобрение, спестяване разходи за ипотека /вписване и последващо заличаване/, обременяване на имота с ипотека. При финансирането купувачите се насочват основно към кредит в лева, поради приближени стойности на кредитните продукти в лева с тези в евро, спестяване на разходи от превалутиране на кредитните вноски от лева в евро, поради това, че работната заплата на българина се изплаща в левова валута.

4. Пазар на недвижими имоти, Q1, Q2, Q3, за периода 2010 – 2013 г.

Изборът на периода 2010-2013 г. е продиктуван от факта, че през 2010 г. бе регистриран най-нисък брой сделки от началото на кризата (Q2, 2008). Данните се отнасят за реализирани сделки и сделки с ипотеки в 5-те най-големи града, за наблюдавания период, по тримесечия.

Брой сделки, дял на петте града в общия брой сделки

	2010			2011			2012			2013		
Период (Q)	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III
София	4 002	6 036	4 899	3 644	6 938	3 971	3 324	4 585	4 210	3 600	5 087	4 536
Пловдив	1 596	2 655	2 422	1 955	3 748	2 719	2 005	2 836	3 035	2 578	3 406	3 267
Варна	1 396	2 396	2 286	1 715	3 246	2 300	1 629	2 536	2 535	1 924	2 802	2 808
Бургас	746	1 326	1 448	962	1 855	1 571	1 031	1 484	1 528	1 212	1 582	1 886
Стара Загора	692	1 094	1 096	942	1 464	1 052	877	1 235	1 251	1 001	1 088	1 269
Общо за 5-те града	8 432	13 507	12 151	9 218	17 251	11 613	8 866	12 676	12 559	10 315	13 965	13 766
Общо за страната	28 403	45 464	45 968	35 022	67 254	54 997	35 821	53 920	58 643	44 174	55 716	59 475
Дял на 5-те града (в %)	24,75	24,75	24,75	24,75	24,75	24,75	24,75	23,51	21,42	23,35	25,06	23,15

Източник: АВ

Наблюдава се устойчива тенденция на ръст на броя сделки в петте града и цялата страна, след пика през 2011 г, когато, според нашите наблюдения, пазарът се отвори след тригодишно изчакване, вследствие на спада на цените на недвижимите имоти и акумулираните свободни средства на граждани в банкови депозити след 2008 г.

Според вътрешни проучвания на авторите, голяма част от сделките обхващат пазара на земеделска земя (над 67-69% от сделките), за жилищния пазар (задоволяване на жилищни нужди) – те са около 25%, а останалият процент обхваща сделки в другите сегменти от пазара.

Брой сделки с ипотека, дял на петте града в общият брой сделки

	2010			2011			2012			2013		
Период (Q)	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III
София	1556	2444	2136	1503	2998	1877	1288	1964	1806	1468	2083	1871
Пловдив	498	191	591	528	943	576	471	581	503	461	637	546
Варна	439	728	589	513	936	585	453	614	515	423	601	554
Бургас	271	331	282	267	440	278	210	280	264	246	269	263
Стара Загора	233	349	292	249	374	262	208	276	255	202	274	265
Общо за 5-те града	2 997	4 043	3 890	3 060	5 691	3 578	2 630	3 715	3 343	2 800	3 864	3 499
Общо за страната	6 038	8 849	7 495	6 354	11 520	7 246	5 444	7 522	6 594	5 746	7 472	6 770
Дял на 5-те града (в %)	49,64	45,69	51,90	48,16	49,40	49,38	48,31	49,39	50,70	48,73	51,71	51,68

Източник: АВ

Сделките с ипотека регистрират колебливост и спад, както на тримесечна база, така и на годишна. Причина за това са натрупаните свободни средства в банки, които купувачите използват основно за покупка на жилище, нежеланието им да обременяват с ипотека купуваното жилище и ползването на потребителски кредити.

Средни цени на жилища в областните градове за периода 2010-2013 г.

	2010			2011			2012			2013		
Период (Q)	I Q 2010	II Q 2010	III Q 2010	I Q 2011	II Q 2011	III Q 2011	I Q 2012	II Q 2012	III Q 2012	I Q 2013	II Q 2013	III Q 2013
София	1558,33	1558,33	1592,58	1496,84	1465,79	1456,48	1465,33	1457,38	1447,33	1422,33	1435,17	1444,83
Пловдив	1029,91	1056,13	1025,21	1005,37	957,86	976,17	926,34	951,00	935,20	919,67	922,67	931,17
Варна	1633,83	1593,97	1557,17	1494,50	1508,67	1493,33	1439,00	1429,00	1425,83	1409,667	1395,83	1381,33
Бургас	1246,64	1231,333	1164,88	1166,00	1163,02	1184,41	1158,83	1151,17	1135,83	1129,67	1118,33	1113,33
Стара Загора	899,77	890,78	901,16	921,12	880,83	860,68	874,98	887,33	899,46	871,77	874,31	868,70
Средна за страната	978,66	971,20	959,79	923,70	908,98	901,32	883,85	885,32	881,21	866,84	866,31	865,04

Източник: НСИ

Запазване на тенденцията (12 тримесечия) за минимален спад на цените на жилищата в наблюдаваните градове, както и общо за страната. Средното намаление на пазарните цени на жилищата за третото тримесечие на годината спрямо второто е 0.1%, а спрямо съответното тримесечие за предходната година е 1,8%. Според нас тази тенденция ще се запази до края на настоящата и през следващата година, в търсене на равновесна точка между предлагане и търсене при отчитане на конкретните характеристики на имота.

5. Тенденции за развитие на пазара на недвижими имоти

• Запазва се активността на жилищния сегмент;

• Покупката на недвижим имот е с цел задоволяване на конкретни жилищни нужди, при максимално оптимизиране на цена, площ, брой стаи, състояние и размер на банково кредитиране, което води до преструктуриране на потребностите и изискванията на купувача;

• Промяна на цената в минимални граници, съобразно индивидуалните характеристики на имота;

• Недостиг на жилища с добри параметри: локация, качество, квадратура, архитектурно разпределение, етаж, инфраструктура и др. Сегашният момент на пазара е подходящ за строителните предприемачи, които имат възможности да инвестират в строителството на нови сгради;

• Нарастващо предлагане, свиващо се търсене, особено в средния и високия ценови клас жилища (с изключение на имотите от високия ценови клас с една или няколко уникални характеристики);

• Увеличава се делът на двойните сделки с цел освобождаване на налични парични средства;

• Динамичност на обхвата при структуриране на имотите по критерий цена;

• Нарастващо търсене и неголямо предлагане в нискоценовия клас жилища (€25000 – €50 000);

• Единични сделки за жилища от високата ценова категория (над €100 000);

• Признаци на диспропорция в полза на търсенето на качествено ново строителство;

• Покупка на „ново строителство" на по-ранни етапи от Акт 15, за имоти с добри параметри и атрактивни локации, след детайлно проучване на инвеститора и строителя;

• Купувачите в централните градски части са с лимитирани бюджети до около 1000 €/кв.м за жилища с една и две спални;

• "Бум" на предлагане на имоти, закупени за инвестиция. Продавачите търсят различни варианти на реализация на своя имот – едновременна продажба и отдаване под наем;

• Промяна в пазара на ипотечни кредити – търсене на нискоценови и нископроцентови оферти, предимства на потребителският кредит пред ипотечния при покупката на имот;

• Основната част от сделките за покупка на недвижими имоти ще се случват с лични спестявания. Заради политическата и икономическа криза, хората ще бъдат по-склонни да влагат спестяванията си в имоти, за да избегнат риска от покачване на инфлацията и срив във финансовата система;

• Нестабилност на Европейският съюз и страните членки, както и от друга страна на излизащите от рецесия големи европейски „донори": Германия, Франция, Великобритания.

Пазарът продължава да търси своята равновесна точка, като през 2013 г. тя касае вътрешна сегментация в отделните сегменти и подсегменти, отнасяща се до конкретни характеристики на всеки имот, което пък е продиктувано от насочеността на жилищния пазар – задоволяване на жилищни нужди.

IS THE REAL ESTATE MARKET STABILIZING

Elena Parova, Mladen Mitov, Hristo Tsvetkov
„YAVLENA" Real Estate Agency

Abstract: The market continues to seek its balance. In 2013 that concerns the internal segmentation in different segment sand sub-segments, related to the specific characteristics of each property, which in is provoked by the direction of the housing market – mainly meeting the housing needs.

Keywords: stabilization, market, real estate, prices.

РАБОТНИ МЕСТА И КОМПЕТЕНЦИИ НА РАБОТНАТА СИЛА В СЕКТОР „СТРОИТЕЛСТВО"

Доц. д-р Румен Калчев
Икономически университет – Варна

Ключови думи: работни места, компетенции, строителство, дефицити.

Компетенциите на работната сила играят решаваща роля за оцеляването и просперитета на фирмите в сектор „Строителство". Развитието на техниката и технологиите и усложняващата се икономическа среда предизвикват качествена промяна на работните места[1]. В даден момент някои длъжности губят своята актуалност. В същото време се появяват дефицити на работни места, изискващи притежанието на съвременни знания, умения и компетенции.

След настъпването на икономическата криза през 2008 г., при намаляващо производство и заетост, на пазара на труда в България има достатъчен резерв от работна сила със строителни специалности. Тези обстоятелства създават впечатлението, че е трудно да се говори за недостиг на квалифицирани работници и специалисти, способни да заемат нововъзникващите работни места, както и за дефицити в компетенциите на заетите в сектора.

Във връзка с посоченото, целта на автора в настоящия доклад е да анализира състоянието на основните работни места и компетенции в строителния бранш и да представи вижданията си за тяхното развитие.

Информация за работните места в сектор „Строителство" дава Националната класификация на професиите и длъжностите (НКПД)[2]. От нея става ясно, че към края на 2013 г. длъжностите със строителна специфика у нас са 183 на брой, концентрирани в 6 класа: Клас 1 Ръководители; Клас 2 Специалисти; Клас 3 Техници и приложни специалисти; Клас 7 Квалифицирани работници и сродни на тях

[1] В този доклад понятията „работно място" и „длъжност" се използват като синоними.

[2] Вж. Списък на длъжностите в националната класификация на професиите и длъжностите, 2011. Приложение 4 към Заповед № РД01-931/27.12.2010 г. с влезлите в сила промени в НКПД-2011 от 01.01.2013 г. www. mlsp. bg. Сайт на Министерството на труда и социалната политика.

занаятчии; Клас 8 Машинни оператори и монтажници; Клас 9 Професии, неизискващи специална квалификация. За заемането на всяко работно място се изисква минимално образователно и квалификационно ниво. Минималното образователно ниво е показателно за масива от знания, които трябва да притежават заемащите съответната длъжност, а степента на професионална квалификация според Закона за професионалното образование и обучение (ЗПОО)[3] характеризира уменията и компетенциите на заетото лице.

Съгласно ЗПОО за съответните степени на професионална квалификация се изисква: за първа степен - придобити професионални компетенции за упражняване на професии, включващи рутинни дейности, извършвани при неизменящи се условия; за втора степен - придобити професионални компетенции за упражняване на професии, включващи дейности с комплексен характер, извършвани при изменящи се условия; за трета степен - придобити професионални компетенции за упражняване на професии, включващи дейности с комплексен характер, извършвани при изменящи се условия, както и поемане на отговорности за работата на други лица; за четвърта степен - придобити професионални компетенции за упражняване на професии, включващи широк кръг дейности с комплексен характер, извършвани при изменящи се условия, както и поемане на управленски отговорности за работата на други лица и за разпределяне на ресурси. В случая работните места, изискващи втора, трета и четвърта степен могат да се приемат за по-важни от тези, които изискват първа степен на професионална квалификация.

Темата за съдържанието на знанията, уменията и компетенциите не се дискутира в широк обхват в действащите нормативни актове в областта на образованието и професионалното обучение у нас. Тя се засяга основно в ЗПОО и в наредбите за придобиване на квалификация по отделни професии. При представянето на структурата и съдържанието на рамковите програми за професионално обучение ЗПОО (чл. 27 и 28) акцентира върху отделните елементи на структурата им: общообразователна подготовка, задължителна професионална подготовка - обща, отраслова и специфична за всяка професия, задължителна чуждоезикова подготовка по професията и избираема подготовка - задължителноизбираема и свободноизбираема. Специ-

[3] Вж. Закон за професионалното образование и обучение. Обн. ДВлбр. 68 от 30 юли 1999 г., посл. изм. ДВ. бр. 97 от 10 декември 2010 г.

фичната за всяка професия задължителна професионална подготовка включва теоретично обучение и практическо обучение - учебна и производствена практика, като най-малко 40 на сто от броя на учебните часове за задължителна професионална подготовка са за практическо обучение. Практическото обучение се организира като учебна практика и производствена практика и се провежда в: учебно-производствени бази на училищата; учебно-производствени бази на сродни училища или центрове за професионално обучение в Република България и в чужбина; предприятия на юридически и физически лица; учебно-производствени бази към предприятията; учебно-тренировъчни бази на училищата и др. В закона терминът „професионални компетенции" се определя като „качества на личността, формирани на основата на придобити знания и умения, които способстват за проявяване на инициатива, за работа в екип и за качествено упражняване на определена професия според държавните образователни изисквания за придобиване на квалификация по професия". Изисквания за обучението по отделни професии, специалности и сектори не се формулират в ЗПОО.

В наредбите за придобиване на квалификация по отделните строителни професии[4] се определят съответните държавни образователни изисквания (ДОИ). Основните резултати от ученето в тях се формулират като конкретни професионални компетенции на обучаваните лица в сферата на професионалното образование и обучение.

Важно значение за придобиването на професионални компе-

[4] Вж. Наредба № 35 от 01.07.2010 г. за придобиване на квалификация по професията „Геодезист", Обн. - ДВ, бр. 67 от 27.08.2010 г., в сила от 27.08.2010 г.,Изд. от Министъра на образованието, младежта и науката; Наредба № 33 от 01.07.2010 за придобиване на квалификация по професията „Строителен техник", Обн. - ДВ, бр. 67 от 27.08.2010 г., в сила от 27.08.2010, Изд. от Министъра на на образованието, младежта и науката; Наредба № 5 от 09.01.2012 г. за придобиване на квалификация по професията „Строител", Обн. - ДВ, бр. 9 от 31.01.2012 г., в сила от 31.01.2012 г., Изд. от министъра на образованието, младежта и науката; Наредба № 6 от 09.01.2012 г. за придобиване на квалификация по професията „Строителмонтажник", Обн. - ДВ, бр. 9 от 31.01.2012 г., в сила от 31.01.2012 г., Изд. от министъра на образованието, младежта и науката; Наредба № 7 от 09.01.2012 г. за придобиване на квалификация по професията „Монтажник на водоснабдителни и канализационни мрежи", Обн. - ДВ, бр. 10 от 03.02.2012 г., в сила от 03.02.2012 г.; Изд. от министъра на образованието, младежта и науката; Наредба № 8 от 09.01.2012 г. за придобиване на квалификация по професията „Пътен строител", Обн. - ДВ, бр. 10 от 03.02.2012 г., в сила от 03.02.2012 г., Изд. от министъра на образованието,младежта и науката.

тенции имат професионалните гимназии по строителство и висшите училища. Учебните планове и учебните програми на професионалните гимназии по строителство в по-голямата си част са утвърдени през периода 2006-2008 г. и реално отразяват постиженията на науката до този период. През 2013 г. няма утвърдени планове и програми. През 2012 г. има утвърден само един учебен план – за придобиване на втора степен на професионална квалификация по професия „Строител-монтажник", специалност „Изолации в строителството". През 2011 г. също има само един утвърден учебен план в различни форми на обучение по професия „Помощник в строителството", специалност „Основни и довършителни работи". През 2010 г. са утвърдени 3 учебни плана - по професия „Строителен техник", специалност „Строителство и архитектура" код 5820103 Водно строителство и код 5820104 Транспортно строителство; по професия „Монтажник на водоснабдителни и канализационни мрежи", специалност „Вътрешни ВиК мрежи" и по професия „Помощник в строителството", специалност – „Основни и довършителни работи". През 2009 г. са приети учебни планове по професията „Строителен техник", специалности „Строителство и архитектура", „Водно строителство" и „Транспортно строителство", от професионално направление „Строителство и геодезия" в различни форми на обучение. Всички останали учебни планове, както и всички учебни програми са утвърдени през 2008 г. или по-рано.

Учебните планове и програми на професионалните гимназии по строителство отговарят на посоката, в която се развива сектор „Строителство". Обръща се внимание на основните области, в които се наблюдават новости в използваните материали и технологии – изолации, довършителни работи, транспортно и водно строителство и др., но прави впечатление, че голяма част от използваните литературни източници е от 80-те и 90-те години, което води до мисълта, че учебното съдържание е старо, но поставено в нов контекст. За разграничение или поставяне на акцент върху знания, умения и компетенции не може да става дума. Терминът „компетенции" въобще не се среща в уводната част на програмите, озаглавена стандартно „Общо представяне на учебната програма и цели на обучението". Това е логично с оглед на обстоятелството, че до приемането им все още не са познати европейската и националната квалификационни рамки.

Специалностната структура на висшите училища у нас е от тях-

ната компетентност, поради което държавата има ограничена възможност да влияе в тази насока. Тя би могла да ограничи или разшири приема по определени специалности. Също така, тя утвърждава държавни изисквания за придобиване на висше образование по образователно - квалификационни степени и по специалностите от регулираните професии, както и държавни изисквания за организиране на дистанционна форма на обучение. Висшите училища в България се ползват с академична автономия. Акредитацията на специалностите се извършва от експертни групи, назначени от Националната агенция на оценяване и акредитация. Оценките на експертните групи са решаващи за определянето на капацитета на висшите училища. Тук в голяма степен влияе субективният фактор.

Общото впечатление е, че нормативната и институционалната база, върху която се осъществява обучението в професионалните и висшите училища съответства на съвременните виждания и изисквания. Ако има някакви дефекти в системата, тяхното наличие не би трябвало да се отдава на законите, а по-скоро на тяхното прилагане. Така например, за никого не е тайна, че системата на висшето образование се влияе от политическата ситуация, лобистки интереси и т.н.

Извършващите се промени в националната икономика и в сектор „Строителство" през последните години изискват непрекъснати оценки на работните места в сектора с цел осъвременяване на длъжностната структура. Промените в техниката и технологията на строителното производство предизвикват промени в характера на труда и респективно във функциите на човешките ресурси от сектора.

След 2008 г. са извършени няколко промени в длъжностните наименования, но само две от тях касаят сектор „Строителство". Те са извършени със Заповед на министъра на труда и социалната политика № РД01-204/28.02.2011 г. и Заповед № РД01-426/30.05.2011 г. Вследствие на двете заповеди към НКПД са добавени 8 длъжности, които и в момента са в обръщение: 3112 3018 Диагностик, В и К мрежи; 3112 3019 Техник, водоснабдяване; 3123 4004 Координатор по безопасност и здраве; 7126 2019 Водопроводчик, аварийна група; 8332 2009 Шофьор, тежкотоварен автомобил; 8332 2010 Шофьор, товарен автомобил; 9313 0003 Общ работник, поддържане на сгради; 1323 6011 Мениджър, инвестиционни проекти. Извършените промени са продиктувани от променените реалности в икономическия и социалния живот на страната и респективно в сектор „Строителство".

От въведените длъжностни наименования три заслужават специално внимание:

- на диагностика на ВиК мрежи предвид повишаващото се внимание към качеството на ВиК услугите;

- на координатора по безопасност и здраве предвид засилената дейност в тази област у нас и в ЕС. Строителството е един от секторите с най-висок трудов травматизъм;

- обособяването на длъжността на мениджърите по инвестиционни проекти е свързано с присъствието на съответната дейност в структурата на сектор „Строителство".

Несъмнено в бъдеще ще възникват нови работни места, свързани най-вече с промените в техниката и технологиите, ще се променят наименованията на някои от старите. Промените няма да се отразят в голяма степен на тези от тях, които не изискват квалифициран труд. Строителната индустрия е силно конкурентен бранш и бързото въвеждане на нови материали и технологии ще задвижи търсенето на по-добре развити умения. Това ще се наложи независимо от размера на строителния бизнес. Усъвършенстването на дадена група материали или на дадена технология не може да бъде основание за разкриване на нова специалност в училищата. По-скоро би следвало да се въведат нови дисциплини в учебните програми или да се осъвремени преподаваният материал. Появата или развитието на нов вид строителство в България обаче, ще наложи необходимостта от обучение на лица със съответни знания, умения и компетенции.

Очакванията за поява на нови професии, специалности и работни места в близко бъдеще са свързани преди всичко с продуктовите и технологичните иновации в следните области: използване на нови енергийни технологии, строителство на енергоефективни сгради, извършване на енергоефективни реконструкции в съществуващия сграден фонд и дизайна на сградите. В тази връзка промени се очакват преди всичко в класове 2, 3, 7 и 8. Очаква се те да бъдат най-сериозни сред инженерните специалисти и техниците и други приложни специалисти. Промените в обхвата на компетенциите ще обхванат преди всичко професионалните им компетенции, свързани с приложението на съответните технологични системи.

Използването на нови енергийни технологии е заложено в енер-

гийната стратегия на Република България до 2020 г.[5] Националната задължителна цел, която България трябва да постигне, е 16% от общото крайно потребление на енергия в страната през 2020 г. да бъде от възобновяеми източници. Енергията от възобновяеми източници има един основен недостатък – тя все още е значително по-скъпа в сравнение с енергията, произвеждана от конвенционални източници и по традиционни технологии – въглища, природен газ, ядрено гориво. Това представлява бариера пред разпространението на възобновяема енергия по пазарен път и налага използването на различни схеми и механизми за подкрепата им, за да привлекат интереса на инвеститорите. Изграждането на нова енергийна инфраструктура и нови енергийни мощности за хидроенергия, геотермална енергия, слънчева енергия, енергия на приливи, отливи и вълни, вятърна енергия, твърда биомаса, биогаз е свързано с обучението на специалисти (инженери - проектанти, техници и квалифицирани работници) в тази област.

Строителството на енергоефективни (нискоенергийни, пасивни) сгради е съвременна тенденция, наложена от необходимостта да се пести енергия и същевременно да се опазва чиста околната среда. И в тази област ще се наложи актуализиране на компетенциите на основните участници в строителния процес – инженери, техници и квалифицирани работници, но имайки предвид, че строителството се основава на вече познати принципи едва ли ще се стигне до поява на нови професии, специалности и работни места.

В областта на енергоефективните реконструкции на съществуващия сграден фонд съвременна насока е прилагането на интелигентни енергоефективни решения, което ще предизвика промени в учебните програми и практическото обучение на техниците и квалифицираните работници.

Дизайнът на сградите също е актуално направление в строителството. В подкрепа на това твърдение е проучването на компетенциите на работната сила от сектор „Специализирани строителни дейности" за 2012 г., в което специалистите, разработили материала посочват като една от най-търсените в бъдеще специалности тази на фасадните инженери. Тя изисква „много сериозни и задълбочени по-

[5] Вж. Енергийна стратегия на Република България до 2020 г. За надеждна, ефективна и по-чиста енергетика. www.mi.government.bg. Сайт на Министерство на икономиката и енергетиката.

знания за различните фасадни системи, за тяхната статика, структура, съответните изчисления и закрепване"[6]. Аналогични изисквания, но в по-малък обхват биха могли да се формулират по отношение на компетенциите на техниците и работниците, работещи по тези системи.

Тенденцията по отношение на организационната структурата на предприятията и начинът на предоставяне на продукти и услуги на обектите, е в посока запазване на сегашния начин на работа. В малките и микропредприятията се наблюдава съвместяване на няколко дейности (длъжности) от едни и същи наети лица.[7] Стремежът на работодателите е да минимизират разходите си за издръжка на предприятията и подборът при съкращения на персонал е един от най-често прилаганите похвати. В резултат, на работа остават лица с многопрофилни умения, които могат да се справят добре с различни задачи, т.е. подборът на персонал се извършва по естествен път.

Класовете персонал в сектора, в които по принцип може да се потърсят някакви дефицити в близко бъдеще са: Клас 1 Ръководители; Клас 2 Специалисти; Клас 3 Техници и приложни специалисти; Клас 7 Квалифицирани работници и сродни на тях занаятчии.

Ръководителите в строителството изпълняват множество задачи: разчитат архитектурни планове и спецификации; координират трудови ресурси и доставянето на материали, машини, съоръжения и оборудване; преговарят със собственици на сгради, строителни предприемачи и подизпълнители за да се гарантира изпълнението на даден проект в срок и в рамките на определения бюджет; изготвят оферти и договори; осигуряват спазването на строителното законодателство и стандартите за работа, качество, разходи и безопасност; изготвят и управляват бюджети, контролират разходи и осигуряват ефективно използване на ресурсите; контролират подбора, обучението и работата на персонала и подизпълнителите и др. Както се вижда, работата на ръководителите изисква прилагането на разнообразни компетенции. Тук трябва да се отбележи, че по-голямата част от ръководителите в строителството ги притежават в резултат на дългата си практика. Най-добре те са подготвени в областта на техническата страна на производството. В най-голяма степен им липсват икономически

[6] Вж. Секторен анализ на компетенциите на работната сила в сектор „Специализирани строителни дейности", КСБ, 2012, с. 22.

[7] Пак там, с. 29.

познания, както и познания по мениджмънт. Голяма част от решенията си взимат интуитивно или на емоционална основа, без преценка на реалната ситуация и анализ на тенденциите на пазара, което е предпоставка за допускане на грешки.

Специалистите в строителството са заети в две основни единични групи – архитекти и строителни инженери. Архитектите: разработват или усъвършенстват архитектурни теории и методи; инспектират строителни обекти и консултират клиенти, ръководители и други заинтересовани лица за определяне на вида, стила и размера на проектираните сгради и измененията на съществуващи сгради; изготвят проектна документация, включително скици и чертежи и интегрират структурни, механични и естетически елементи към окончателния архитектурен проект; изготвят спецификации и договорни документи, предназначени за строители и изготвят оферти от името на клиентите; идентифицират и намират най-доброто решение относно функционалността и интериора на сградите и изготвят необходимите проекти, чертежи и планове; контролират строителни или възстановителни работи за осигуряване на съответствие със спецификациите и стандартите за качество; съветват и се консултират с други специалисти и т.н. Строителните инженери: проучват, разработват или усъвършенстват теории и методи, свързани със строителните съоръжения; съветват за или проектират строителни съоръжения като мостове, язовирни стени, докове, пътища, летища, железопътни линии, канали, тръбопроводи, системи за отпадъчни води и за контрол на дебита на водата, промишлени сгради и други подобни; определят и специфицират методи за изграждане, материали и стандарти за качество и управляват строителната дейност; изготвят системи за контрол за да осигурят ефективно функциониране на строителните съоръжения, както и за безопасност и опазване на околната среда; организират и управляват поддържането и ремонта на съществуващи строителни съоръжения; анализират състоянието на почвата и скалите от натиска на проектираните строителни съоръжения и фундаменти; анализират издръжливостта на строителните съоръжения и тестват състоянието и стабилността на материалите, използвани за тяхното изграждане. Общата преценка за компетенциите на тези две единични групи е положителна. Дефицити ще се проявят в бъдеще ако се реализират прогнозите, свързани с използването на нови енергийни технологии, строителство на енергоефективни сгради, извършване

на енергоефективни реконструкции в съществуващия сграден фонд и дизайна на сградите.

Техници и приложни специалисти в строителството са строителните техници. Те: изпълняват или подпомагат лабораторни тестове на почви и строителни материали; осигуряват техническа помощ, свързана със строителство на сгради и други съоръжения, проучвания и изготвяне на доклади; осигуряват съответствие със спецификации, закони и наредби, поддържат необходимите стандарти за материали и работа; прилагат технически знания за принципи и практики в строителството на сгради и съоръжения; подпомагат изготвяне на подробни изчисления за количества, разходи за материали и работна ръка съгласно проектни спецификации; организират поддържане и ремонт на сгради и строителни съоръжения; контролират спазване на строително законодателство, планове, спецификации, стандарти и правила за качество и безопасност по време и след изграждане на сгради и строителни съоръжения; проверяват промишлени предприятия, хотели, кина и други сгради и съоръжения за определяне и консултиране относно рискове от пожари и тяхното ограничаване; дават консултации относно използване на подходящи материали при строителство за намаляване на риска от пожари и щети и др. Логично, по-голямата част от компетенциите им са свързани с техническата страна на производството. Това предполага наличието на добри теоретични познания и практически опит. Текущото състояние на тази единична група може да се окачестви като адекватно на съществуващите организационни и технически условия. Строителните техници се запознават своевременно с нормативната материя, стандартите и новите материали в строителството, защото професията им го изисква. Както при строителните инженери дефицити при тях може да се очакват в областта на съвременните насоки на развитие на сектора.

Квалифицираните строителни работници: строят, поддържат и ремонтират сгради и други конструкции с използване на традиционни и/или модерни строителни технологии; изграждат и ремонтират фундаменти, стени и други конструкции от тухли, камъни и подобни материали; изграждат стоманобетонни конструкции и съоръжения, както и дообработват циментови повърхности; режат, оформят, монтират и поддържат дървени конструкции и принадлежности; изпълняват разнообразни задачи, свързани със строителството и поддържането на сгради. В някои случаи към задълженията им се включ-

ват и задачи по осъществяване на контрол на други работници. Те прилагат специфични технически и практически знания и умения. Компетентното упражняване на повечето от професиите в този клас изисква минимум първо образователно и квалификационно ниво, съгласно нивата, описани в Методологичните бележки по прилагането на НКПД. Работата се извършва на ръка или с помощта на ръчни или други инструменти, които се използват за да намалят физическото усилие и времето за изпълнението на специфични работи, както и за да се подобри качеството на продукцията. Работата изисква познаване на всички етапи на производствения процес, на използваните материали и инструменти и на естеството и предназначението на крайната продукция. Текущото състояние на квалифицираните строителни работници може да се оцени като задоволително имайки предвид извършените съкращения и съответен подбор в предприятията. Основните дефицити са в теоретичните познания за осъществяване на дейността, четенето и интерпретирането на проектна документация и знанията за безопасност и здраве при работа. Последният дефицит има решаващо значение за неумението да се оценяват правилно рисковете при работа, за многобройните травми и смъртни случаи в сектора.

Във връзка с развитието на работните места и компетенциите в сектор „Строителство" могат да се направят някои обобщения:

1. Наблюдава се изместване на акцента в извършваните СМР към дейности, изискващи по-високо специално и общо образователно равнище и умения да се работи с производителна техника.

2. Равнището на компетентност на заетите в българското строителство е адекватно на характера на труда, който се практикува сега в сектора. С промяната на характера на труда, която е неизбежна ще се засили необходимостта от кадри с високо равнище на професионални компетенции.

3. Нормативната и институционалната база, върху която се осъществява обучението в професионалните и висшите училища съответства на съвременните виждания и изисквания. Учебните планове и програми за професионално обучение отговарят на развитието на сектор „Строителство" в български условия.

С цел усъвършенстване на структурата на длъжностите в строителството и повишаване на равнището на професионална компетентност според автора на настоящия доклад са подходящи следните

препоръки към изпълнителната власт и някои от участниците в строително-инвестиционния процес:

- В НКПД е предвидена длъжност „Инженер, хидроенергийно строителство". Би могло да се предложи наименованието на длъжността да не ограничава нейното приложение и да се промени в „Инженер, технолог - енергийно строителство". Също така в НКПД би следвало да се въведе длъжността „Техник, енергийно строителство".

- С цел удовлетворяване на потребностите на строителната практика в НКПД може да се въведе длъжността „Фасаден инженер".

- Учебните програми за обучението на кадри по строителство, свързано с използване на нови енергийни технологии, енергоефективни сгради и дизайна на сградите би трябвало да се актуализират ежегодно с участието на компетентни институции – КСБ, БСК и др.

- Необходимо е ръководителите в строителството да се стремят да усъвършенстват знанията и уменията си по икономика и мениджмънт. Най-подходяща форма за това са следдипломните квалификации, осъществявани от центровете за следдипломна квалификация във висшите училища, а също така участието в семинари, курсове, конференции и пр.

- Специалистите в строителството следва да повишават компетенциите, свързани с използване на нови енергийни технологии, строителство на енергоефективни сгради, извършване на енергоефективни реконструкции в съществуващия сграден фонд и дизайна на сградите, като най-подходящи форми за това са самостоятелното учене и участието в семинари, курсове и конференции.

- Строителните техници също трябва да повишават компетенциите си в областта на новите технологии и направления в строителството. Подходяща форма за това са курсовете, организирани от звената на Националната агенция за професионално образование и обучение.

- Необходимо е строителните предприятия да работят в посока повишаване на общообразователната и специална подготовка на квалифицираните работници, както и в областта на здравословните и безопасни условия на труд. Подходящи форми за това са вътрешните и външните курсове, наставничество, консултиране, самостоятелна подготовка и пр. Повишаването на компетенциите следва да се обвърже със заплащането на труда.

В заключение може да се каже, че в условията на демографски срив въпросът за компетенциите на работната сила ще придобива все по-нарастващо значение.

JOBS AND COMPETENCE WORKFORCE IN THE SECTOR „CONSTRUCTION"

Assoc. Prof. Rumen Kalchev, Ph.D.
University of.Economics – Varna

Abstract: The report analyzes the state of the main jobs and skills in the construction industry in Bulgaria. To justify the emergence of new professions, specialties and jobs and presents the author's view about the deficit of competencies associated with their development. Recommendations are given to the executive and some of the participants in construction investment.

Keywords: jobs, skills, construction, deficits.

CURRENT TRENDS IN CONSTRUCTION AND PROJECT MANAGEMENT: AN ENTREPRENEURIAL PERSPECTIVE

Professor QS. Amb. King Nyenke
RQS; FNIQS; FSCIArb; FIPMN; FRCMI; FCAI; ChMC; LFIBA[1]
Rivers State University of Science and Technology, Nigeria

Keywords: construction and project management, wealth creation and acquisition, entrepreneur, well-being.

National Theatre, Iganmu-Lagos (FESTAC2 edifice) an exposition of entrepreneurial perspective of Bulgarian Engineers and Project Managers.

Introduction:

The Oxford dictionary in English (1974) by A. S. Hornby defined the meaning of Entrepreneur[3], and it says, "A person who organizes and manages a commercial undertaking". It went further to defined the word **construct**, as "build, put or fit together" and construction as "act or manner of constructing".

---

[1] 1. Quantity Surveyor; 2. Ambassador for World Peace in Collaboration with United Nations (UN) Social Economic Council; 3. Registered Quantity Surveyor; 4. Fellow, Nigerian Institute of Quantity Surveyors; 5. Fellow, Society of Construction Industry Arbitrators; 6. Fellow, Institute of Project Management of Nigeria; 7. Fellow, Institute of Corporate Resource Management; 8. Fellow, Institute of Corporate Administration of Nigeria; 9. Chartered Mediator and Conciliator; 10. Life Fellow International Biographical Association - Cambridge.

[2] Festival of Arts and Culture.

[3] Homby, A. S. (1974) Oxford Dictionary in English.

The project management institute[4] (PMI) in the guide to project manager body of knowledge (PMBOK) prepared by the PMI standard committed (1996 edition) in the United State of America (USA) defines the terms Project and Project Management as a "temporary endeavour undertaken to create a unique product or service". That project management is the, "application of knowledge, skills, tools and techniques to project activities in order to meet or exceed stakeholders needs and expectations from a project. "Meeting or exceeding stakeholders needs and expectation invariability involves balancing competing demands among:

- Scope, Time, Cost, and Quality.
- Stakeholders with differing needs and expectations.
- Identified requirements (needs) and unidentified requirements (expectations).

Looking at the forgoing definitions of terms in the current trends in construction and project management and entrepreneurial perspective, we are fully involved in the knowledge of proven traditional practices, which are widely applied as well as knowledge of innovative and advanced practices which have seen more limited use. It is the knowledge of innovative and advance practices which have seen more limited use that this paper contributes.

The Temporary Nature of Project

Organizations perform work. Work generally involves either operations or projects, although the two may overlap. Operation and projects share many characteristics for example, they are:

- Performed by people
- Constrained by limited resources
- Planned, Executed and Controlled
- Projects are often critical components of the performing organization's business strategy and include:
- Developing a new product or service
- Effecting a change in structure, staffing or style of an organization
- Developing a new transportation vehicle
- Developing or acquiring a new modifying information system
- Construction a building or facility
- Running a campaign for political office

[4] Project Management Institute (1996) A guide to project management body of knowledge United States of America (USA).

- Implementing a new business procedure or process

Temporary means that every project has a definite beginning and a definite end. The end is reached, when the project's objectives have been achieved or when it becomes clear that the project will not or cannot be met and the project is terminated.

Temporary does not necessarily mean short in duration, many projects last for several years. In every case, however, the duration of a project is finite; projects are not on-going efforts.

In addition, temporary does not generally apply to the products or service created by the projects. Most project are undertaken to create lasting result consider a project to erect a national monument will create a result expected to last centuries.

Many undertakings are temporary in the sense that they will end at some point, again consider a building of an office block or a block of flats for residential accommodation, the building eventually be completed and commissioned and demobilization takes place and workers re-assigned to other activities.

The project team, as a team seldom outlives the projects, most projects are performed by a team created for the sole purpose of performing the project and the team is disbanded and members re-assigned when the project is completed.

Unique Product of Service

Projects involve doing something which has not been in existence or done before and which is therefore different and new. A project or service may be unique even if the categories it belongs to, is large. For example, many thousands of office buildings have been developed, but each individual facility is unique[5], that is, different owner, design, location, contractors etc. again the presence of repetitive element does not change the fundamental uniqueness of the overall effort. Take for example; a real estate development project that may include hundreds of individual unites. A project to develop a new commercial airliner may require multiple prototypes.

Project Abandonment

It therefore, follows from the foregoing analysis/bases that when a project end has not been reached, by achievement of its objectives, and

[5] Hadjev, C. (1975) Building Economics third edition G. Bakalov Printing Press, Varna – Bulgaria.

when it has not been terminated for not achieving its objectives and whereby materials, equipment, capital waste or asset decay sets in as a result of non-completion of the project within prescribed budgets/cost, time, quality and value for money, the project falls into the phase of abandonment. A project is considered abandoned, when its physical completion to satisfy a desired objective (either, political, sociological, economical etc) within a specified time, cost and limited resources and eventual commissioning and hand-over cannot be achieved.

Entrepreneurial Perspective

The entrepreneurial perspective allows construction and project management undertakings today and tomorrow to be technically, market and commercially driven, in organizationally effective and managerially efficient manner, in order to yield the desired returns and objectives as a business outfit, without compromising Quality, Cost, Time and Resources (QCTR).

It also involves the application of Tools, Skills, Knowledge and Techniques needed to satisfy / exceed stakeholders expectations and avoid failure and operation of construction of project management business activities under Loss Account, prevent project failure due to cost over-run / over-invoicing and under estimate which often characterizes construction and project management sector in the National Economy.

New Approach

Current trends in organization of production and management of construction and project management services of the National Economy lies in the effective application of the of the following elements:

- Preparation and production of environmental impact assessment (EIA) reports of development project of National and International politico-socio-economic significance by project sponsors or investors, subscription to International Standard Organization (ISO) 14001 audit system, revision of housing and construction policies to sustain environmental management studies awareness and campaign, looking at the increasing manner of pollution activities of Man's environment by Man, advance the knowledge of the 21st century globalization strategy.

Contract Management and Documentation

Contract management starts with the exercise of the project design, planning and scheduling and preparation of the cost of the project. Cur-

rent trends in contract placement and documentation therefore require modeling contract strategy from traditional biding process to electronic biding contract management documentation and placement to avoid collusion behaviours in construction and project management contract awards. This has be come necessary in order to conduct contract process in a fair and transparent manner, to avoid collusive behaviours such as sharing of confidential bid / tendering information among competitors, participation in bid rigging arrangements, price fixing and other forms of cartel of monopoly that are inimical to fair and transparent tendering process in construction and project management business ethics. Other collusive behaviours include but not limited to presence of affiliated companies in the same bid or tender list or shared use of facility / resources with other companies bidding for the same contract.

Fundamental Principles of Business Management

This involves the effective application of management process in the construction industries such as forecasting, planning, organizing, motivating, controlling, coordinating and communicating. These processes are grouped into planning and executive functions. Planning functions include planning and organizing processes while executive functions are motivating, controlling and coordinating processes. Around these six processes, run the seventh that is communicating[6], which may be described as the life-blood without which, the highly complicated hear of management will not beat.

Specifically, project control[7] technique, is the hub on which construction project procurement, delivery and commissioning within specified budget/cost, time quality and limited resources and within the frame work of value for money in order to meet /exceed the expectation of the stakeholders from the project revolves.

It reduces the spade of project abandonment by looking at critical path analysis (CPA) stages which determine completion of the project within the prescribed limits of available resources. It minimizes project cost and time over-run and therefore a monitoring tool for effective project management.

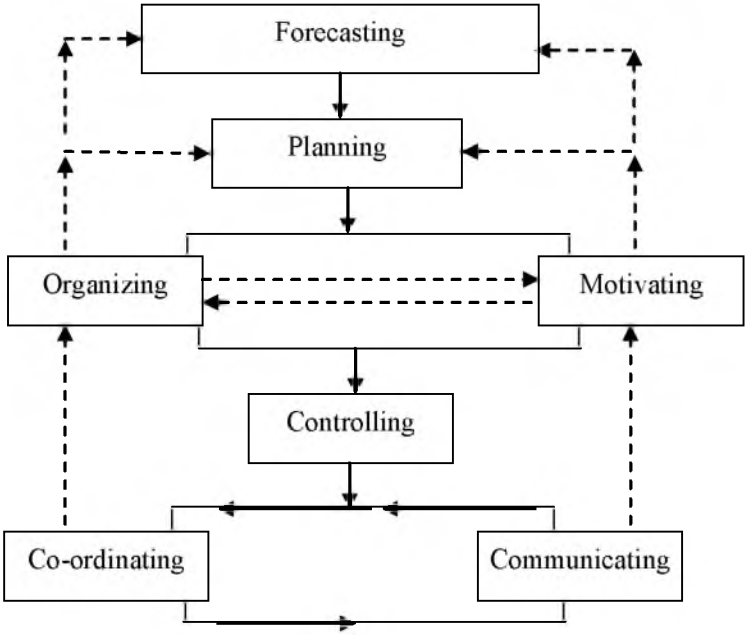
---

[6] Dimitrov, G. (1982) Construction Management Lecture Notes University of Economics, Varna-Bulgaria.

[7] Markov, N. (1981) Construction Technology Lecture Notes University of Economics, Varna-Bulgaria.

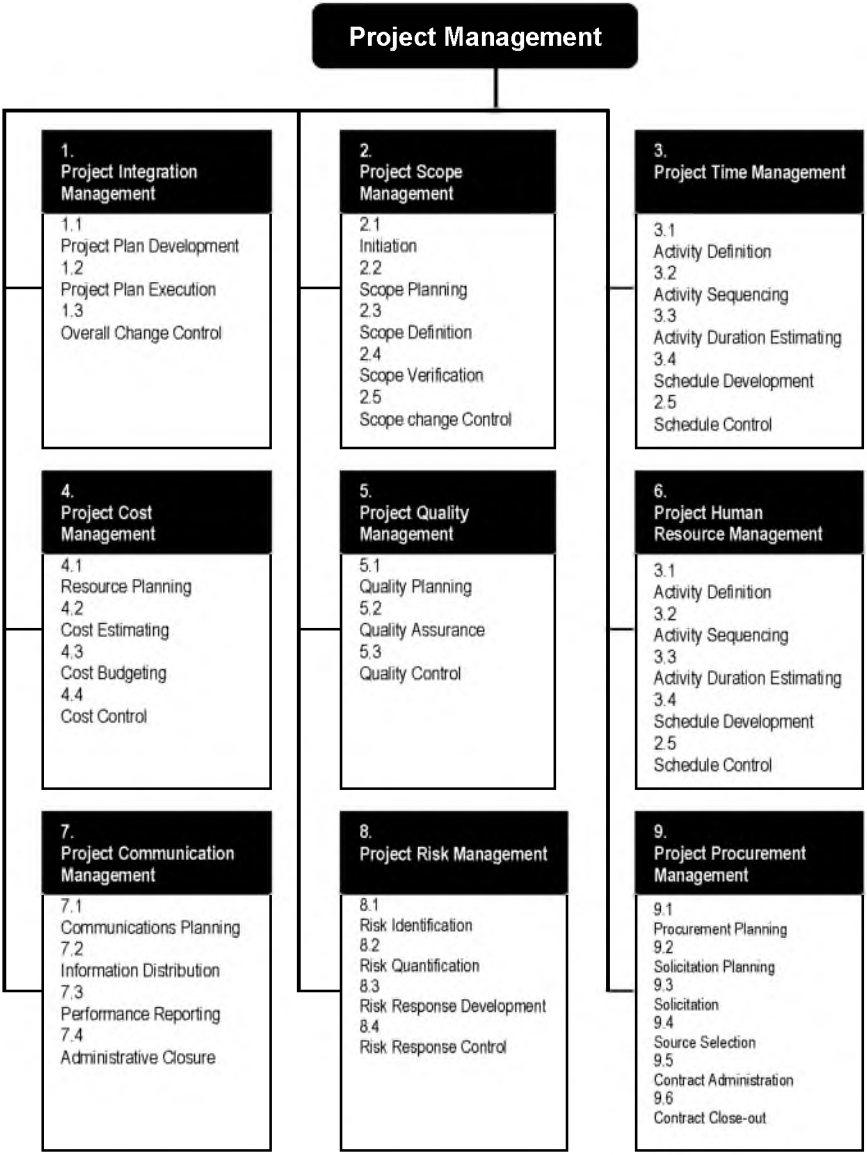
In summary, project control technique or network analysis is a technique for planning work. It reduces the examination of any complex project to three essential stages:

- A breakdown into a set of individual jobs / work breakdown structure (WBS) which are subsequently arranged into a logical network.
- The estimation of separate job durations and scheduling[8] to discover which jobs control completion of the project.
- Re-allocation of the total resources to improve the schedule.



Processes of management and their inter relationships

[8] Battersby, A. (1967) Network Analysis for Planning and Scheduling second edition Macmillan Press, London.



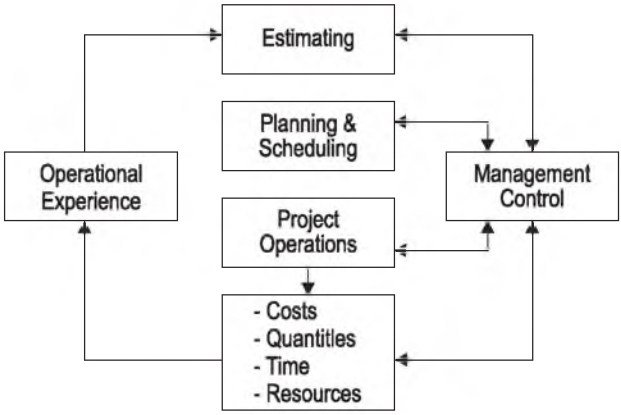
Overview of Project Management Knowledge Areas and Project Management Processes

Computer Capabilities in Construction and Project Management

The construction industry environment is one has fostered recognition of data processing as a tool of management. The prediction, preparation and control of cost as a function of quantity surveyors or building economics expert that constitute the main stimulants in the growing use of data processing system[9] and techniques. It is the prospects of improving this capability of prediction, and control that resulted in the growing investment in data processing system within the construction industry. In the competitive environment of the industry, these capabilities become as important as the advantage gained through the recognition and use of new construction technology and contractor or entrepreneur who does not utilize this new technology is at a decided competitive disadvantage.

Project Cycle

The life of a construction project can be viewed as a cycle. The link from the end of one project to the start of another one is reflected by using the information and experience gained in the first project to estimate the new one. In addition, management has the need to extract data from various parts of the cycle in order to exercise control. These relationships are shown in the project cycle model below.



Project Cycle Model

[9] Frein J. P. (1980) Hand Book of Construction Management and Organization Van Nostrand Reimhood Company Inc.

Estimating

Estimating as a department has the prime responsibility for preparation of the estimate of project costs. The cost estimate is based upon factors such as:

- Historical cost performance records or standards
- Construction methods involved
- Knowledge of materials, labour and equipment required anticipated productivity.

After determining what resources are necessary to construct the project estimating then relates specific costs to the project. Using the information developed by estimating management has the responsibility of establishing the bid prices for the job. In addition to the estimate of costs, such factors as the following are used in determining bid prices.

- Who else is biding?
- How much profit is required to justify the risk?
- Is new equipment needed?
- Are resources such as equipment and supervisory personnel are available?
- Anticipated weather conditions.

Managing delays and abandonment of Projects through arbitration

Let me quickly reproduce a statement by a Legal Icon and Justice of Supreme Court of Nigeria, Late Honourable Justice Kayode Eso, JSC in the year 2000 and he said, "Delay, a principal cause of denial of justice, is deleterious to the administration of justices. Arbitration is meant to cure this. In this lies its strength and importance. I urge you to embrace it".

From the above statement, the question now is, what is arbitration[10]? Arbitration is an alternative to litigation, which is much used for settling disputes which involve technical and commercial elements. It is further and otherwise known as **Alternative Dispute Resolution (**ADR**)** process. The essence of arbitration is those disputes are determined by a tribunal of parties' own choosing. Arbitration proper is to be distinguished from various less formal processes met in construction contracts such as mediation and conciliation. The essentials of arbitration are that there must be a

[10] Nyenke, K.N.O. (2005) Contract Law and Arbitration Lecture Notes University of Uyo, Akwa-Ibom State, Nigeria.

dispute which is referred to an independent arbitrator for decision, usually after hearing the parties' and receiving any evidence they wish to put forward. His decision is final subject to review by the court. Other analogues processes which do not constitute constitution include the following; Certifying: here there is a duty to act independently or fairly, but there is no dispute and the decision need not be final. **Negotiation of claims**: here there is a dispute but no independent decision (there may be no arbitrator) and no finality. **Taking a third opinion on a dispute**: this is done to try to reach a settlement but the parties do not bind themselves to accept the result. **Valuation:** here the parties agree to accept an independent opinion, but there is usually no hearing or submission of evidence.

The right to arbitrate and powers of the arbitrator depend largely upon agreement between the parties. An arbitration agreement is often to be found as one of the clauses of a standard form of contracts. In such clauses, the parties agree to submit specified future dispute to arbitration. There may also be an agreement to arbitrate, made after the dispute has arisen. Either type of agreement, provided that it in writing, is governed by arbitration act. This provides that the arbitrator's authority is irrevocable, except through the court and that the arbitrator's award is final and binding, unless the parties agrees otherwise. The Act also contains important provision governing the conduct of the proceeding.

Construction[11] and project management is generally prone to serious delays because of its uniqueness as a multi-contract, multi-party industry. Some arbitration therefore serves as an ADR mechanism, less expensive process than the court of law, and less time consuming in resolving disputes arising from construction projects, building and engineering works which technical and commercial in nature.

It therefore, become very necessary to embrace it, especially when we consider the role of loan interests in destabilizing construction projects, with the attendance consequences of conflicts, delays and associated abandonment of projects.

Currently, arbitration is generally favoured for settling disputes arising form **International Construction Projects.** Arbitration clauses in such contract are generally enforceable without the court having discretion. Proceedings are often conducted under rules, such as those of

[11] Nyenke, K.N.O. (2001) Project Monitoring and Implementation Education in Rivers/ Bayelsa States of Nigeria, *African Journal of Agricultural Teacher Education (AJATE) Vol. x (1/2) pp. 63-74.*

the ICE[12]. Also, the **International Chambers of Commerce (ICC) and FIDIC**[13] which has its headquarters in Paris.

A later convention, drawn up by the United Nation (UN) is known as the **New York Convention of 1958.** It provides for the reciprocal enforcement, where award is obtained in a convention country. Enforcement is possible only in a convention country, but the nationality of the parties is immaterial. Thus, it can be use to enforce an award against a non-convention national, who has asset in a convention country.

The list of States who have acceded to the New York convention is more extensive than those to Geneva Convention and includes some Middle Eastern and African States.

Conclusions and Recommendations

Nigeria in Africa is a destination for investment and entrepreneurial opportunities, especially in construction and project management, agriculture, transportation system (Land, air and sea), environmental management, medical services and tourism sectors for wealth creation and acquisitions and well-being of the National Economy of both countries. Consequently, construction and project management is an Entrepreneurial Sector of the National Economy of Bulgaria and Nigeria.

It is expected that Bulgaria should step up its interests (as an industrialized country) and investment zeal in Nigeria. Obviously, with the abundance of Bulgarian trained Nigerian Experts in different fields of Education in recent times, and having its presence already established in Nigeria, by building the National Theatre in Lagos in the seventies (70s) and many hotel facilities in Northern Nigerian.

Arbitration concept as an Alternative Dispute Resolution (ADR) mechanism is favoured for adoption in the central business activities and in the learning of construction and project management activities/undertakings, in order to harness its potential benefits over excessive cost, time consuming and dangerous delays associated with litigation processes of court of law, in resolving disputes connected with multi-contract, multi-party business of construction and project management and building and engineering works. According to the learned justice, let's embrace it.

---

[12] Jones, G.P. (1979) A New Approach to the International Civil Engineering Contracts, *The Construction Press Ltd. Lancaster England.*

[13] Federation Internationale d'Ingénieurs Conseils.

1992 Rivers State Government Massive Urban Re-newal Housing Programme/Projects at Oromineke (Khana Street) and Orije (Benin Street) Housing Layouts in Port Harcourt: Planned, organized, coordinated and Implemented by the author - Prof. QS King N.O. Nyenke, FNIQS. in his Professional Services to the State.

CURRENT TRENDS IN CONSTRUCTION AND PROJECT MANAGEMENT: AN ENTREPRENEURIAL PERSPECTIVE

Professor QS. Amb. King Nyenke
RQS; FNIQS; FSCIArb; FIPMN; FRCMI; FCAI; ChMC; LFIBA
Rivers State University of Science and Technology, Nigeria

Abstract: The paper on current trends in Construction and Project Management, directed towards Entrepreneurial Perspective is aimed at highlighting the business, wealth creation and acquisition and the latest Scientific and Technological knowledge aspects of it, to maximize returns in the Construction and Project Management business activities, using the fundamental principles of business Management, such as, Forecasting, Planning, Organizing, Motivating, Controlling, Co-Coordinating and Communicating for the benefit, comfort, greater good, and well-being of Mankind and the Society.

Keywords: construction and project management, wealth creation and acquisition, entrepreneur, well-being.

MAXIMUM EFFICIENCY OF ECONOMIC SYSTEMS A NEW INTERPRETATION IN ECONOMIC THEORY

Senior Research, Professor, Doctor of Economic Sciences
Oleg Sukharev
Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Russia

Keywords: surplus, efficiency, Wicksell-Lindahl balance, optimum conditions, maximum efficiency, Pareto efficiency, exchange between agents.

Economic systems function with this or that efficiency. Theoretically, it is important to understand, what the greatest efficiency of this functioning could be, what it depends on and what factors can raise current efficiency. The question concerning increase is also not simple. It is quite probable, that it is not necessary to raise functioning efficiency. Socio- economic optimum is usually set by operating institutions. They are institutions that are the central unknown of the search problem of such optimum, but not the resources, income and their distribution. We will admit that economy develops in such a way, that it provides increase of agents' well-being standard. Is such increase effective? Does the maximum possible well-being for the given volume of resources correspond to maximum efficiency? [5]

Maximum efficiency can be considered to be the optimality condition of economic system. But how can this condition be achieved?

There are five conditions of optimality [2, c. 546-547]:

1. Optimality of exchange. The ratio of marginal utilities or quotas of replacement for each pair of blessings should be equal for all agents participating in exchanges; 2. Optimality of production. The ratio of marginal products and quotas of replacement for each pair of factors of production should be equal for all firms producing similar product; 3. Production structures. Under meeting first two conditions the prices of the production factor will be equal to marginal rate of substitution between consumed blessings; 4. Factors use. Total value of produced blessing should be impossible to increase for the account of remuneration of labour increase or employee transfer to a different kind of work; 5. Point of time. Marginal rate of substitution in time between each factor of production and a product, as well as between factors and products separately should be equal to

the interest rate for non-risky securities.

The general criterion, which is based on five optimality points in the classical theory of well-being, says: subjective and objective marginal rate of substitution between any blessings should be equal for all agents of economic system, and subjective and objective proportions should be equal to each other. These conditions are considered to be necessary and sufficient for achievement of maximum well-being only under introduction of the principle of decreasing factors return and J. Hicks's principle of "surpluses" extraction impossibility. In this sense, the well-being maximum corresponds to system's maximum efficiency. Though, it is obvious, that well-being maximization and, for example, maximization of national wealth are not the same from the positions of these conditions.

Maximum efficiency of some activity aspect - production, exchange, distribution - is not yet maximum efficiency of the system in whole, which consists of various activities. All these activities and, of course, their efficiency, are interconnected. Maximum efficiency is defined for the given available volume of resources. If this volume increases or decreases, that is, the amount of available resource changes, efficiency maximum also changes. Hence, each resource and consumer condition of economic system is characterized by its efficiency maximum. A new resource-consumer condition does not automatically mean reaching maximum efficiency for the same system, even if before this change the system has maximum efficiency under previous resource-consumer condition. When economic system does not use all the available resources at the moment, due to unemployment, idle capacities, or unused resources, may we consider such condition as a condition of maximum efficiency of the system, if used resources are exploited with maximum effectiveness? The fact is that maximum efficiency of economic system is in essence the greatest return of this system on any resource and action. Hence, at reaching such condition, there is no other condition of the system with greater return. Non-involvement of a resource in production does not mean loss of efficiency. Moreover, use of this "free" resource can additionally reduce the efficiency of economic system instead of its rise. Hence, at economy functioning inside the curve of manufacturing feasibility maximum efficiency is possible. Being on a curve the system can have lower efficiency as reserve availability, as well as the possibility to use it, is a blessings of high value. Being on a curve of manufacturing feasibility the system loses this blessing and must make a sacrifice.

Developing V. Pareto's ideas, Moris Allais formulated fundamental equivalence theorems: any condition of maximum efficiency is at the same time a condition of markets economy balance, and any condition of markets economy balance is at the same time maximum efficiency condition [1, c.69]. He calls absence of any possible surplus a necessary and sufficient condition of maximum efficiency. It will be shown below, that pure competition as a market model and balance in this model show such situation.

If we assume, that the condition of markets economy balance is incidental, or, that economic system is not in balance most of the time of its functioning, then the condition of maximum efficiency among probable variants will be maximum efficiency condition and it is not necessary for surplus to equal zero.

Now we will pass to definition of what is understood as surplus and whether it is possible to use this idea as one of the estimation criteria of well-being standard. As is known, the concept of surplus in respect to a consumer and producer was developed by A. Marshall in his work "Principles of Economic Science". Wondering, how the price actually paid for the blessing reflects the benefit from possession of this blessing, he introduced the concept of consumer surplus. Consumer surplus is the difference between the price, which the buyer is ready to pay to possess this blessing and the actual price which he pays buying it. It is a measure of his additional satisfaction [3, c.191].

There will be a surplus of the consumer for each kind of blessing. This surplus will be defined by elasticity of the demand curve, market organization and the price fixed in the market.

Surplus of manufacturer can be introduced on the analogy. Only instead of the consumer blessing for the manufacturer there is a resource and the market of production factors where the resources used for production of various blessings are sold and bought.

As it follows from the fair criticism of J. Hicks [5, c.134-135], money utility is not a constant and income and replacements effects must not be neglected while introducing the concept of consumer surplus and producer surplus. Moreover, the best interpretation of surplus is its identification with consumer benefit as a result of drop in the price of blessing, or with compensating change of income change the decrease of which compensated the drop in price. J. Hicks shows, that consumer surplus is necessary for the analysis of distributive effects and actually asserts, being oblivious,

that commodity tax is a bigger burden for the consumer than income tax, but at introduction of income tax the consumer feels better while the state functions worse as well as consumption of public blessings created by the state. Thereby, I would like to demonstrate, that the concept of so-called theory of surplus with reference to the definition of system's effectiveness including the distributive one is, to put it mildly, inconvenient, if not inadequate. The reason is that consumer "surplus" is compensated by consumer "shortage" which is not taken into consideration for some unclear reason both in A. Marshall's analysis, and in the analysis of J. Hicks.

Let's show it with the following simple scheme (see Figure 1), reflecting acquisition and loss of surplus.

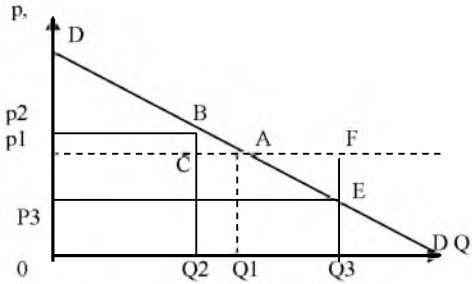


Figure 1. Diagram of Surplus Model

Let's admit that the curve of demand for blessing DD sets a certain market for this blessing. And consumers buy the amount of blessing Q1, which allows fixing price p1 in this market for the given period of time. Those agents who consume the amount of blessing less than Q1 should pay price p2 for the amount of consumption Q2 <Q1. However, price p1was fixed in the market and they will buy amount Q2 at the price p1<p2. Thus, interval BC according to A. Marshall means consumer surplus the value of which will be measured by the area of a right-angled figure p1p2BC for a certain consumer, and the area of triangle Ap1D for consumers of the given market. And if the demand curve represents the whole economic system, it will be consumer surplus of all consumers system. At least, it exactly follows from the known Marshall's and Hick's theories of consumer surplus. And here is also one important remark. The matter is that consumers, as well as producers, are heterogeneous, and they can be subdivided into those who consume less Q1, and those who consume more. Anyway, theoretically such decision inevitably comes to mind and

is obvious. And the Figure also shows this fact. Then consuming Q3> Q1, consumers should pay the price p3 <p1, but actually they pay the price p1. Hence, surplus for one agent appears to be losses for others. Losses are measured by figure p3p1FE.

If the market was purely competitive and the demand curve was placed along the line AF, there would not be surplus. More than that, the more the demand inelasticity, the longer the interval BC will be, that is, surplus on the given graph (Figure 1). Hence, monopolism and power over the market provide surplus both to the consumer, and to the producer.

Certainly, the number of consumers in any market and in any economic system dynamically varies, and this change may be rapid enough. To estimate efficiency of the market or economic system, it is necessary to find out what the proportion of consumers is. That is, what the ratio of the consumption groups is which are before and after Q1 for the given price p1 in a certain period of time. It can be so, that these groups are approximately equal and symmetric relative to Q1. Then the surplus will be completely compensated by the loss. Situations, when surplus on the whole is greater, or, on the contrary lower, are also possible. Hence, having defined the relation of the triangle ADp1 and triangle AFE, if Q3 is maximum volume of the blessing consumption, it is possible to find out the grand total for the given market.

The criterion of surplus can be applied to efficiency estimation of two agents exchange, but with regard to the effectiveness estimation of the system as a whole such application is inexpedient according to the given arguments. By the way, institutionally it is possible to prevent appropriation of consumer surplus by i^{th} consumer, having introduced prices schedules for the sold blessing (price lines), that is, having applied the principle of price differentiation. Thus the surplus will be appropriated by the producer.

Efficiency of the exchange of two agents or groups of agents is not yet full efficiency of these agents, to say nothing about maximum efficiency. And the condition of maximum efficiency of the exchange demanding maximum surplus yet does not guarantee agent's efficiency, or effectiveness of the system in which this agent functions.

If we consider some agent, what is the use to speak about his efficiency if he has died? Hence, understanding of efficiency is very clearly interconnected with the presence and ability of the agent. Then, maximum efficiency, on the assumption of agent's life cycle, is to live longer, pre-

serving economic activity. Local efficiency for the agent is, in particular, an efficiency of exchange, and the agent is exchanged with different efficiency at different age. According to his life cycle phases his preferences and utility function according to various kinds of blessings vary, priorities and individual estimation of utility change. Something that was useless becomes enduring value and vice versa. Classical theory of exchange does not take such transformation into consideration.

Having presented a firm as one agent, its maximum functioning efficiency is possible to be set through viability criterion, instead of measuring it with profit, sales volumes, production or used resources. For example, in Russia in 1990-2000s about 50 % of industry (and in some years even more) were unprofitable from the point of view of financial principles. Actually, production and employment were carried out by bankrupts. Liquidation of these enterprises would have led to abolition of the whole branches and spheres of human activity, unemployment growth and would have strengthened social and economic instability. If we compare two variants of development, without any doubts, the first variant resolving functioning of unprofitable industry is effective. Moreover, for a certain historical interval it can be the most effective relative to other variants.

Let's suppose that there is an exchange between two independent agents. One agent has a sum of real money M_{i1}, the other - M_{j2}. This real income can be spent on a certain set of blessings $x_1, \ldots x_i \ldots x_n$ having real prices accordingly $p_1, \ldots p_i \ldots p_n$ and the second agent buys $x_1 \ldots x_j \ldots x_m$ at the prices $p_1 \ldots p_j \ldots p_m$. If we assume, that all income is spent for some blessings, and the set of the blessings does not generally coincide for agents (with probable coincidence of some separate blessings for agents), it is possible to present:

$$M_{i1} = \sum_{i=1}^{n} p_{i1} x_{i1} \ , \ M_{j2} = \sum_{j=1}^{m} p_{j2} x_{j2}$$

Real income of two agents is unequal, so there is inequality and disparity of exchange conditions. It is possible to present the situation, having introduced parametre α (t) - benefits of the exchange: $M_{J2} = \alpha(t) M_{i1}$. Then, it is possible to write down:

$$\alpha(t) = \frac{\sum_{j=1}^{m} p_{j2} x_{j2}}{\sum_{i=1}^{n} p_{i1} x_{i1}}$$

If from all multitude of blessings two agents exchange one or two kinds of blessings, then Pareto-efficiency on this separate exchange is not in any way connected with the efficiency of all set of exchanges in which the agent participates. Moreover, the difference of coefficient α (t) from unity will mean, that one of the agents has benefits in the exchange, because it has an advantage in consumption (according to his income). The agent can get the income only at the expense of the asset which he possesses. Therefore, having set vector y_i – agent's assets and prices r_i, it is possible to understand, that advantages in the exchange are connected with the assets availability and their cost. If part of the assets is saved, then, it is possible to write down expressions for each of the agents:

$$\sum_{i=1}^{k} r_{i1} y_{i1} + S_{i1} = \sum_{i=1}^{n} p_{i1} x_{i1}\ ,\ \sum_{j=1}^{z} r_{j2} y_{j2} + S_{j2} = \sum_{j=1}^{m} p_{j2} x_{j2}$$

In this case, it is possible to present the inequality in the exchange by the relation of saved income parts. Here, there is a problem connected with the fact that, when the agent buys the blessing, there is an exchange of money for this blessing. Hence, real cash income and difference in it ensure unequal exchange. Indifference curves of such agents will never be in one point according to the definition of the given starting position, because initial utilities connected with real income estimation are different, though on certain blessings there may be points of contact in general case. Different incomes can bring the same utility only accidentally. Agent, having smaller advantages in the exchange, will always aspire to receive them equally with the second agent. That means, he feels that total utility of the blessings obtained by him is lower than the utility the second agent has.

The "voluntary" exchange model of Lindahl - Wicksell (see Figure 2) is a good illustration of the problems connected with the exchange,.

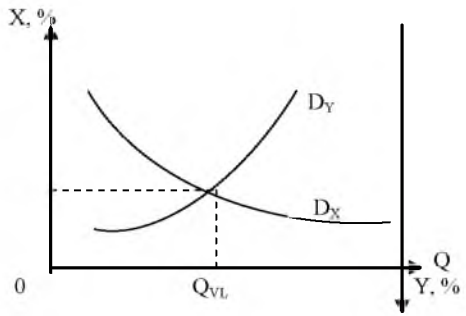


Figure 2. Voluntary Exchange Model of Lindahl - Wicksell

This model describes production of public goods which should be financed at the expense of special tax and with the unanimity of all members of economy concerning the consumption volume of the good. As follows from the Figure, equilibrium is achieved when the marginal tax rate, to be more precise, agent's income share, paid as a tax in the total value of the tax, is equal to the marginal utility from consumption of this public good. In the Figure the economy of two agents X and Y is shown, and, with the growth of X's share in this tax payment the consumption volume of the good is reduced. To be more precise, the volume of the public good which this agent would like to consume at the increased tax burden is reduced. At a high share the agent does not wish to consume the public good because production costs of this good are much greater than benefits and utility which the agent has from its consumption. As the expenses of agent X decrease, he would like to consume more of the good. The same logic, according to Lindahl, is applicable to agent Y. Here, it is implicitly supposed, that good provision automatically means improvement according to Pareto. Besides, each agent is considered to be able to define the proportion between the tax size paid for production of the public good and the scale of its consumption. However, the specified assumptions, in my opinion, are absolutely inadequate. The problem is not even in the fact that one agent will aspire to consume the good for account of the other one. It is a classical example of the "fare dodger" model which, by the way, destroys the unanimity rule not only the possible variants of the scheme and organization of corresponding consumption groups of this good, but it also changes orientation of motivational vector. The matter is that the increasing share of specified special tax payment can create motivation of larger quantity of the good which the agent would like to consume, but not vice versa. Besides, how the equilibrium for all groups of agents can be defined and the total finance received for production of the goods with the results of this production, and then with their distribution can be correlated.

Does perfect competition correspond to effective resources distribution? According to the neoclassical models and Pareto theory it does. However, even according to this theory the private property on the means of production is not obligatory as competition can exist without this institution, or with its smaller influence. For the competitive model to function it is enough for employees to achieve the goal of turning to advantage, and for managers to set the function of their own profit maximization. Thus the

price system can be decentralized and taxes can allow leveling the arising disproportions in income. It is a classical variant of market socialism theory of Lange - Lerner [2, c.548].

Thus, maximum efficiency can be reached in absolutely different ways at one and the same form of social life organization. But if different forms of economic system organization are considered, it is difficult to answer definitely which of them allows reaching maximum efficiency. Having accepted, for example, according to A. Marshall, the living standard as the level of labour activity towards the level of requirements, it is important to bear in mind, that requirements are determined by international trade conditions, imitation effects, in particular, demo effect and others. Labour activity is also determined by many motivating factors, it having the explicit limit connected with the function of health reserve and qualification.

In economic system, whatever difficult it is, the finite number of resources, functions and actions is used. In this connection, the law of decreasing and increasing return can be recognized as the condition of maximum efficiency. In other words, the peak of maximum efficiency is achieved, when the increment of each resource, factor and action causes proportionally not smaller (smaller means the law of decreasing return), but larger (the law of increasing return) increase of the necessary blessing in the system. Actually, it means manufacturability of the system. With reference to labour resource it means that alternation of generations should result in new cleverer, more inventive and more skillful generations than the previous one and they should possess greater health reserve and life span. The same condition can be considered as the main criterion of public progress. Certainly, all the process obeys the saturation law, because such biological system as a human being has finite potential in accumulation and use of knowledge. Thus, presenting it in a rough outline, it is possible to express progress as a permanent opposition to switching of the law of increasing return to the law of decreasing return which is ruinous for mankind. In other words, maximum efficiency conditions cannot be connected exclusively with surplus, but should actually mean those institutions which allow defining the return function in time and to make it increasing, having prevented any tendency to decrease, or having made a decrease interval as short as possible.

THE LITERATURE LIST

1. Allais M. Efficiency Conditions in Economy - M: NITS (Research-and-Development Center) "Science for Society". - 1998;

2. Mark Blaug Economic Theory in Retrospective View. - M: Business Ltd, 1994;

3. Marshall A. Principles of Economic Science. - V. 1. - M: Progress, 1993;

4. Sukharev O. S. The Theory of Economy Efficiency. - M: Finance and Statistics, 2009;

5. Hicks J. Cost and Capital. - M: Progress. - 1993.

MAXIMUM EFFICIENCY OF ECONOMIC SYSTEMS A NEW INTERPRETATION IN ECONOMIC THEORY

Senior Research, Professor, Doctor of Economic Sciences Oleg Sukharev
Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Russia

Abstract: The problem of maximum efficiency, surplus and exchange in economic science is considered in the article. The author gives arguments corroborating the necessity to turn maximum efficiency conditions into the institutions which set the efficiency function in economic system so to put the system from decreasing efficiency to increasing one. The article also defines conditions of exchange between two agents.

Keywords: surplus, efficiency, Wicksell-Lindahl balance, optimum conditions, maximum efficiency, Pareto efficiency, exchange between agents.

ПЕРСПЕКТИВЫ, БАРЬЕРЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ЗАСТРОЙКИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Проф., д-р э. н. Марина Юденко
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Ключевые слова: ограничения застройки, жилищное строительство, перспективы застройки, стратегическое планирование, жилищные программы.

Актуальность статьи обусловлена существующими проблемами застройки Санкт-Петербурга и перспективами стратегического планирования развития Санкт-Петербурга и в том числе жилищного строительства.

Постановлением Правительства принята Концепция социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2020 года, которая является документом общественного согласия, подготовленным по итогам проведенных в 2010-2011 гг. обсуждений направлений развития города. Концепция носит характер социального контракта между населением и Правительством Санкт-Петербурга, суть которого заключается в том, что жители доверяют право распоряжения своими налогами, но вместе с тем формулируют ожидаемые результаты. Непосредственно в подготовке документа приняло участие более 10000 человек. Общий охват населения Санкт-Петербурга средствами массовой информации составил более 2 млн. человек.

Появление подобного документа в сфере стратегического планирования развития города стало возможным по нескольким причинам:

Во-первых, возросли бюджетные возможности города, позволяющие Правительству перейти от политики финансирования текущих расходов к реализации масштабных инвестиционных проектов. Основные параметры проекта бюджета Санкт-Петербурга на 2011 г. следующие: доходная часть – 345 млрд. руб.; почти пятая часть всех расходов, а точнее 76 млрд. руб. бюджета связана с выполнением Адресной инвестиционной программы Санкт-Петербурга. В 2013 г. доходная часть бюджета составит 380,8 млрд. руб. Всего в 2013 г. на реализацию Адресной инвестиционной программы выделяется 87,5

млрд. руб., или 22% всех расходов бюджета. С учетом инвестиций в уставные капиталы предприятий города – это более 98 млрд. руб., или 24%. То есть, фактически, одна четвертая часть всех бюджетных расходов.

Жилищный вопрос по-прежнему остается ключевой проблемой для многих петербуржцев. В проекте бюджета зарезервированы значительные средства на обеспечение сохранности жилищного фонда и дальнейшее развитие городских целевых программ. В частности, на продолжение программы «Молодежи – доступное жилье» направляется сумма в 1,9 млрд. руб. Это позволит решить жилищные проблемы 2 400 молодых семей. Финансирование программы расселения коммунальных квартир увеличится в 2 раза и составит 2 млрд. руб. Содействие в улучшении жилищных условий получат 3 394 семьи. На проведение капитального ремонта многоквартирных домов районам будет предоставлено более 4 млрд. руб. В эту сумму входит капитальный ремонт систем холодного и горячего водоснабжения, водоотведения, ремонт кровель и лифтового.

Во-вторых, в городе сформировались различные группы активных представителей городского сообщества, имеющих четкую позицию и намерение участвовать в конструктивном диалоге с Правительством. В целях гармонизации межкультурных, межэтнических и межконфессиональных отношений, воспитания культуры в Санкт-Петербурге действует программа толерантности, разработанная на 2011-2015 гг.

Барьеры и ограничения застройки Санкт-Петербурга

В настоящее время существует целый ряд барьеров и ограничений в развитии застройки и строительства Санкт-Петербурга. Основные из них приведены ниже.

1. Санкт-Петербург обладает дорогим и престижным, но малофункциональным историческим центром. Одновременное совмещение культурно-развлекательной, туристической, деловой, торговой функций в центре города приводит к значительной перегруженности, росту затрат на текущее содержание города. Рост затрат приводит к снижению эффективности использования территории СПб, которая в полной мере не удовлетворяет запросы на формирование современной политики в области использования архитектурно-исторического наследия. Имеющееся пространство для приема туристов не соответ-

ствует культурно-историческому потенциалу Санкт-Петербурга, что приводит к сокращению длительности пребывания и демотивации к повторным посещениям.

В России 62,9% населения считают, что строительство, которое ведется сегодня в историческом центре города, не способствует его сохранению; 63,5% населения считают, что в центре города нужна только реставрация старых зданий

2. Актуальной проблемой в Санкт-Петербурге является риск роста «трущобизации» и «геттоизации» отдельных кварталов центральной части города, а также нарушения традиционных форм застройки. Исторический центр Санкт-Петербурга, являясь мировым памятником архитектуры, изначально планировался как территория регулярной застройки, рассчитанная на другой объем постоянно проживающего населения, иные транспортные и пассажиропотоки. В настоящий момент в четырех центральных районах города (Адмиралтейском, Василеостровском, Петроградском и Центральном) сконцентрировано до 40 тыс. коммунальных квартир (39% от общего числа в городе), 700 многоквартирных домов не имеют горячего водоснабжения, более 60% жилищного фонда имеет физический износ, превышающий 30%, в том числе более 1 тысячи зданий – имеют деревянные перекрытиями.

По информации, представленной Жилищным комитетом Санкт-Петербурга, на территории субъекта находится 734 многоквартирных дома, признанных аварийными и подлежащими сносу или реконструкции (352 - полностью расселены).

3. В Санкт-Петербурге сформировался ряд дисбалансов, снижающих эффективность городского хозяйства.

Периферийная зона стареющей жилой застройки, сложившаяся преимущественно в 1970-80-е годы, а также территории новой застройки (1990-2000-х гг.), «растягивают» город и связанную с ним инженерную и социальную инфраструктуру. Санкт-Петербург рискует в перспективе стать более расточительным и дорогим для любой масштабной деятельности и просто жизни, чем его основные глобальные конкуренты.

4. Точечная застройка исчерпала себя, а масштабные проекты по строительству новых объектов невозможно реализовать из-за нехватки земельных участков, отсутствия градостроительной документации в муниципалитетах и, главное, отсутствия подготовленной ком-

мунальной инфраструктуры. Недостаточно выделить земельный участок под строительство – построенные на нем здания станут жильем, только если к ним проведены свет, тепло, вода и т.д. Как правило, вкладывать средства в строительство инженерных и коммунальных сетей муниципалитеты вынуждают самих строителей. В таких условиях страдает бизнес, а еще больше – будущие жильцы, покупающие жилье по цене, включающей дополнительные расходы.

5. В Санкт-Петербурге не сформирован центральный деловой район, характерный для всех современных мегаполисов. Это создает сложности с принятием городом офисов глобальных компаний (как головных, так и региональных штаб-квартир), следовательно, не способствует развитию пассажирских коммуникаций, росту сложных деловых услуг, формированию рынка труда с современными квалификациями. Более 40% офисных площадей сосредоточено в Центральном, Петроградском и Приморском районах Санкт-Петербурга.

6. Существующая практика создает экономический барьер для прихода строительных компаний на рынок жилищного строительства. Освоение участка может производиться несколькими компаниями, но первая будет нести более высокие издержки, чтобы обеспечить участок доступом к коммунальной инфраструктуре. В то же время проложенные сети зачастую могут обслуживать не только объект заказчика, но и другие здания. Следовательно, застройщики будут выжидать, пока кто-то из них начнет первым осваивать участок, чтобы сэкономить средства на сооружение инфраструктуры и воспользоваться уже готовой. В результате тормозятся темпы жилищного строительства, сокращается предложение на этом рынке, что ведет к повышению цен на жилье.

Вышеизложенное, позволяет сделать вывод – развитие коммунальной инфраструктуры:

- не может быть эффективно, пока не решены вопросы собственности на вновь построенные объекты коммунальной инфраструктуры и их эксплуатации;
- не связано с городским планированием территорий.

7. В Санкт-Петербурге состояние коммунальной инфраструктуры немногим лучше, чем в стране. Ее техническое состояние характеризуется высоким уровнем износа и аварийностью, низким коэффициентом полезного действия мощностей и большими потерями энергоносителей. В городе в настоящее время функционирует «Про-

грамма комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры Санкт-Петербурга до 2015 г.». Необходимость реализации столь масштабной программы вызвана износом инженерных сетей, который сегодня составляет 60% на электросетях, 70% на сетях водоснабжения и 40% приходится на износ котлов, турбин, агрегатов на ТЭЦ. Именно поэтому, необходимо переходить от реализации точечных проектов к комплексному обеспечению растущих потребностей промышленности и строительства [3].

Перспективы строительства и застройки Санкт-Петербурга

1. В Санкт-Петербурге принята программа «Расселение коммунальных квартир», сроки реализации которой 2008-2016 гг. Общий объем финансирования программы за счет средств бюджета Санкт-Петербурга, предоставляемых гражданам - участникам программы в виде социальных выплат должен составить 75 355 млн. руб. (рис.1). Реализация программы позволила до 2011 г. улучшить жилищные условия 56,5 тыс. семьям. На момент старта программы в городе насчитывалось 116,6 тысячи коммуналок. Власти планировали расселить к 2016 г. (окончанию срока действия программы) почти половину из них – 56 тыс. квартир. Однако из-за разразившегося кризиса финансирование программы было приостановлено. Если в 2008 г. на социальные выплаты в рамках программы выделили 1,5 млрд. руб., то в последующем – лишь по миллиарду в год. В итоге за пять лет на программу потратили 5,5 млрд. руб., вместо изначально запланированных 25 млрд. Все это привело к тому, что за пять лет удалось расселить лишь 15, 3 тыс. квартир. Причем с помощью социальных выплат в отдельное жилье превратились лишь 2,5 тысячи коммуналок. В основном расселения шли на собственные средства жильцов или инвесторов [1].

Целевую программу власти запустили почти пять лет назад, с начала 2008 года. В ее рамках наибольшее распространение получили два механизма расселений. По первому из них предусматривается выплата участникам бюджетных субсидий. С помощью таких выплат, добавив собственные средства, граждане выкупали комнаты у соседей или приобретали на рынке отдельное жилье. По второму механизму квартиры выставлялись на конкурс и инвесторы расселяли их на паях с городом. выигравший конкурс обязан расселить 70%

от общей площади квартиры (50% – если жилье аварийное), остальное берет на себя город. Теперь льготную схему, «50 на 50», распространят на все большие коммуналки – квартиры, состоящие из пяти и более комнат, где проживают более пяти граждан. В настоящее время сами граждане и юридические лица будут участвовать в конкурсах на одинаковых условиях.эксперты полагают, что увеличение финансирования и конкурсы с участием граждан позволят активизировать процесс расселений. Но кардинально проблему такие меры не решат – для прорыва властям уже давно необходимо расселять коммуналки целыми подъездами, а еще лучше – домами.

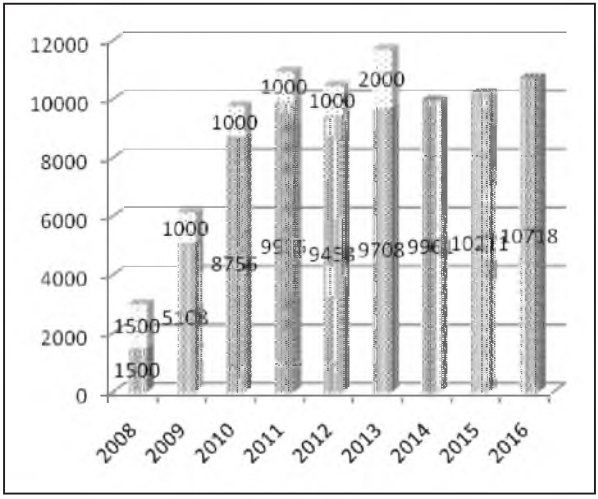


Рисунок 1. Объем финансирования программы расселения коммунальных квартир (млн. руб.)

По мнению специалистов, для ускорения программы необходимы новые льготы – город мог бы взять на себя обязательства по расселению 70% от общей площади квартиры вместо 50%, оставив гражданину или юридическому лицу лишь 30%. Дело в том, что интересных для инвесторов квартир в городе почти не осталось. В основном это жилой фонд, и так находящийся в ветхом, аварийном состоянии и расположенный в удалении от центральных магистралей. Это значит, что затраты инвесторов на приобретение подобных помещений вряд ли могут оправдаться в обозримом будущем. Властям необходимо в ближайшее время провести детальное обследование

всех петербургских коммуналок, а затем составить перечень, включающий наиболее привлекательные объекты. Такими квартирами и необходимо заниматься в первую очередь, а для расселения прочих, неликвидных, объектов предлагать максимальные льготы для инвесторов. Такие меры обуславливаются тем фактом, что за пять лет действия программы прошло всего 25 конкурсов, которые помогли расселить 125 коммуналок (в плане на тендер выставить в 2013 году еще 19 квартир).

В табл.1 представлены данные, характеризующие возможность населения России приобрести новое жилье.

Таблица 1

Соотношение доходов населения и цен на жилье в 2011 г. [2]

Показатели	Россия	Москва	Санкт-Петербург
Среднедушевые денежные доходы, руб. в месяц	20701	46350	26324
Средние цены за 1 кв. м., руб., на первичном рынке на вторичном рынке	46686 48243	129524 163203	78851 87384
Количество кв.м. жилья, которое модно приобрести на сумму годового среднедушевого денежного дохода на первичном рынке на вторичном рынке	5,9 5,3	4,3 3,4	4,3 3,6

Из табл. видно, что граждане России могут приобрести жилье только за счет привлеченных средств – кредитов, ипотеки, займов или продажи имеющейся недвижимости.

2. По словам аналитиков, в общем объеме выводимых в продажу объектов постоянно растет доля проектов комплексного освоения территории, а это больше 100 тыс. кв. м. чистой площади, которая продается в городе. По данным Комитета по строительству Администрации Петербурга, в 2005-2006 гг. данный показатель не превышал 25-30%, в 2010 г. он достиг 60%, а в 2011 г. составил порядка 70%. Как считают руководители крупных строительных компаний, буквально через два года новых строящихся домов в черте города не будет, либо будут единичные случаи.

Комплексные застройки характеризует относительная новизна и технологии, применяемые при осуществлении строительства, что отражается на его цене. Спрос на комплексное жильё в черте города в ближайшие лет пять будет уверенно расти. В связи с чем, происходит постепенное удорожание квартир в комплексных объектах, в отличие от средних цен комплексов городских окраин.

Крупные строительные компании предпочитают осваивать территории комплексно – кварталами от 10 га. Несмотря на большие вложения, это оказывается выгодней, чем точечные проекты. По мнению руководителей строительных компаний, квартальная застройка – один из наиболее эффективных способов формирования новой жилой среды. Тем более что в Санкт-Петербурге есть компании, которые имеют практический опыт развития территорий и собственные финансовые ресурсы. По данным «Строительного еженедельника», сейчас в городе реализуется около 10 проектов квартальной застройки. Сам же термин прозвучал впервые еще во времена социализма, когда бюджет был единственным источником финансирования строительства. В конце 1960-х годов активно проектировались и строились объекты по принципу квартальной застройки – и жилье, и объекты соцкультбыта.

3. Воплощение в жизнь целевых программ в Санкт-Петербурге – одно из важнейших направлений концепции государственной жилищной политики города, разработанной в рамках реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

С 2007 г. когда в Санкт-Петербурге началась реализация концепции государственной жилищной политики, число очередников сократилось более чем на 267 тысяч. Только за 2011 г. городская очередь уменьшилась на 40,7 тысячи человек.

Сегодня Жилищный комитет не только создает новые схемы улучшения жилищных условий петербуржцев, но и совершенствует механизмы функционирования ныне действующих механизмов. Корректировка программ происходит в соответствии с новыми тенденциями на рынке недвижимости и в социально-экономической сфере. Так, целевая программа «Расселение коммунальных квартир в Санкт-Петербурге» теперь предусматривает возможность выкупа освободившейся комнаты с применением понижающего коэффициента. Размер скидки может доходить до 70% от рыночной стоимости

комнаты и зависит от того, сколько лет гражданин стоит на очереди.

В 2011 г. завершился срок действия Программы «Жилищные сертификаты». За время функционирования программы ее участниками стали свыше полутора тысяч семей. Сейчас на ее основе Жилищный комитет разрабатывает проект новой программы. Горожанам, которые давно являются очередниками, будут предоставлять жилье по рыночной стоимости на условиях беспроцентной рассрочки – в домах, построенных за счет средств города. Первоочередное право на участие в программе будут иметь многодетные семьи, граждане, проживающие в ветхих и аварийных домах, жители подлежащих расселению коммунальных квартир и молодые ученые.

В заключении отметим, что наряду с имеющимися проблемами и ограничениями развития застройки в Санкт-Петербурге, у города имеются огромные перспективы, решение которых должны взять на себя одновременно власть-государство-общество. В целях сохранения и восстановления исторического центра Санкт-Петербурга предполагается не допустить возведения новых объектов, нарушающих традиционные формы застройки, снизить влияние процессов, связанных с автомобилизацией населения, значительной перегруженностью выполняемыми функциями, а также провести мероприятия по сохранению центральной части города. Развитие периферийных районов города должно осуществляться на принципах гражданского равенства и культурного разнообразия. В городе не должны возникать отдельные кварталы для малоимущих горожан, для приезжающих мигрантов и т.д. И конечно в Санкт-Петербурге должен быть сформирован современный центральный деловой квартал за пределами исторической части города, который сможет снизить нагрузку на историческую часть города, а также выступить катализатором освоения и повышения стоимости новых территорий.

Литература

1.DN.RU газета. Бюллетень недвижимости. Электронный ресурс [http://www.bn.ru/articles/ 2012/10/23/96623.html].

2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Электронный ресурс [http://www.gks.ru].

3. Постановление правительства Санкт-Петербурга от 21 октября 2008 г. № 1270 «О Программе комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры Санкт-Петербурга до 2015 года».

PERSPECTIVE, BARRIERS AND BUILDING LIMIT IN SAINT-PETERSBURG

Professor, Doctor of Economic Sciences Marina Yudenko
Saint-Petersburg State University of Economics, Russia

Abstract: The article focuses on the problem of the existing building in St. Petersburg. However, the city has enormous potential, which decision must take both the «power-state-society». The city needs a comprehensive approach to solving the problem for the city. This approach should take into account the possibility of citizens, housing programs, the city's investment.

Keywords: building limit, built-up, strategic planning, housing program.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СМЕТНОЙ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА

Проф., д-р э. н. Марина Юденко, асп. Дмитрий Чепурнов
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Ключевые слова: смета, сметная стоимость, сметно-нормативная база.

В настоящее время в России строительство является одной из ведущих сфер экономической деятельности. Именно в данной сфере создается и воспроизводится большая часть основных фондов народного хозяйства страны. Количество занятых в строительстве в 2011 г. составило 8,1% от экономически активного населения, а количество строительных организаций – 9% от общего количества организаций в стране. Оборот строительных организаций в 2011 г. составил 4225,5 млрд. руб., или 4,2% от суммарного оборота организаций в стране [1].

Учитывая вышеприведенные данные, следует отметить, что правильное и достоверное определение стоимости строительства важно для всех участников строительного рынка: от инвестора до субподрядчика. Поскольку строительство является ресурсоемкой сферой, и для реализации строительного проекта требуется привлечение банковских кредитов, то от правильности составления сметной документации зависит, не понесет ли инвестор дополнительных расходов в виде процентов на обслуживание невостребованной части кредита либо сумма привлеченных средств может оказаться недостаточной для реализации проекта. Для подрядчиков всех уровней (генподрядчик, субподрядчики) важно, чтобы сметная стоимость строительно-монтажных работ покрывала все затраты на их производство и обеспечивала принятый в организации уровень рентабельности. Таким образом, от полноты и достоверности сметной документации зависит успешное функционирование строительной сферы в стране.

В настоящее время стоимость строительной продукции на территории РФ определяется на основании системы нормативно-методических документов в строительстве. Основным документом данной системы является МДС 81-35.2004 «Методика определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации».

В данной методике обозначены ключевые положения по составлению сметной документации: виды сметных расчетов, основные положения по определению элементов прямых затрат, накладных расходов и сметной прибыли, состав и особенности формирования сводного сметного расчета, коэффициенты, учитывающие условия производства работ, образцы сметной документации. Кроме вышеназванного, в систему нормативно-методических документов входят другие методические документы в строительстве (МДС), государственные элементные сметные нормы (ГЭСН), федеральные единичные расценки (ФЕР). На их основе, а также на основе территориальных элементных сметных норм (ТЭСН) разрабатываются территориальные единичные расценки (ТЕР). Помимо документов для определения стоимости строительно-монтажных работ разработана и действует сметная база для расчета стоимости проектно-изыскательских работ.

На наш взгляд, используемая в настоящее время сметно-нормативная база является несовершенной. Для того, чтобы выявить причины ее несовершенства и сформулировать основные проблемы формирования сметной стоимости, необходимо рассмотреть отдельные моменты из истории развития ценообразования и сметного нормирования в СССР и РФ.

Работа по систематизации сметных норм и правил проводилась в СССР в 60-80-е гг. XX в. За этот период последовательно сменились несколько редакций сметно-нормативных баз (СНБ): СНБ 1957 года, СНБ 1969 года, и созданные на основе последней сметные нормы и правила СНиП IV-84, известные как СНБ 1984 года. В СНиП IV-84 впервые были объединены нормативные документы, сметные нормы и расценки, ранее существовавшие в виде отдельных документов. Работа над данным сводом сметных норм и правил была проведена силами научно-исследовательских и проектных институтов по всей стране, в результате чего созданная СНБ стала уникальной по составу и наполнению. Количество норм и расценок в ее составе превысило 300 тыс.

Несмотря на огромный объем проделанной работы, СНБ 1984 года не была лишена недостатков. Самым существенным недостатком стало то, что цены на ресурсы, разработанные методом усреднения, в данной базе были жестко регламентированы на уровне государства, и зачастую не позволяли учитывать условия производства работ на конкретном объекте. Но закрепление сметных цен было необходимо в условиях плановой экономики, функционировавшей до 1992 г.

В связи с переходом к рыночной экономике необходимость государственного регулирования цен отпала, и стоимость строительной продукции стала формироваться совместно заказчиком и подрядчиком. В связи с инфляционными процессами, происходившими в стране с 1992 г., стала широко применяться система индексов пересчета в текущие цены.

Одновременно возникла необходимость и в новой сметно-нормативной базе, поскольку, как было отмечено выше, действовавшая на тот момент СНБ не отвечала реалиям строительной сферы и не была пригодна для использования по ряду причин. Среди причин, вызвавших необходимость сознания новой СНБ, мы можем отметить:

1. Устаревшие технологии производства работ.

2. «Закрытые» расценки, т.е. невозможность выделить из расценки стоимость отдельных ресурсов.

3. Разная база для начисления накладных расходов и плановых накоплений (сметной прибыли).

4. Установление в качестве базы для начисления накладных расходов на общестроительные, сантехнические и металломонтажные работы прямых затрат, а базы для начисления плановых накоплений – суммы прямых затрат и накладных расходов. Данное обстоятельство могло приводить к существенному завышению накладных расходов и высокому уровню прибыли, который не соответствовал общепринятому уровню на строительном рынке.

Госстроем РФ была принята программа мер по разработке и переходу на новую сметно-нормативную базу. В конце 90-х – начале 2000-х гг. были подготовлены и приняты основные нормативно-методические документы по ценообразованию, разработаны сборники ГЭСН, ФЕР редакции 2001 г., переработана номенклатура используемых материальных ресурсов. Назовем основные принципиальные отличия СНБ 2001 года:

1. Единичные расценки новой базы разрабатывались по принципу: прямые затраты по расценке на единицу изменения равны сумме произведений расхода ресурсов на стоимость этих ресурсов.

2. В большинстве случаев стоимость основных материалов для общестроительных работ не учитывается расценкой, что позволяет избежать корректировки прямых затрат по расценке при замене или выборе конкретной марки материала.

3. Оптимизированы нормы расхода ресурсов в связи с примене-

нием новых технологий, более высокопроизводительной техники и распространением переносного механизированного ручного инструмента.

4. Приведен к единой методике способ начисления накладных расходов и сметной прибыли с дифференциацией по видам работ и установлением в качестве единой базы для их начисления фонда оплаты труда.

Разработанная СНБ, практически без существенных изменений действует и в настоящее время.

Несмотря на большое количество изменений в сметно-нормативной базе 2001 г. по сравнению с СНБ 1984 г., специалист-сметчик при формировании сметной стоимости объекта сталкивается с рядом проблем, которые до настоящего времени не решены. Ниже попытаемся их сформулировать.

Основной, на наш взгляд, проблемой является низкая точность расчета сметной стоимости строительно-монтажных работ базисно-индексным методом, связанная с несовершенством системы разрабатываемых индексов и нераспространенностью наиболее точного, но в то же время наиболее трудоемкого, ресурсного метода расчета. В настоящее время Министерство регионального развития, являясь единственным общефедеральным органом по ценообразованию, разрабатывает индексы к базам ФЕР и ТЕР для каждого региона РФ. Индексы, разрабатываемые МРР, применяются к полной стоимости работ, и дифференцированы только по видам жилищно-гражданского строительства; для расчета стоимости объектов промышленного строительства существует единственный индекс на прочие объекты. Несмотря на то, что данные индексы предназначены лишь для первичных инвесторских смет, заказчики и подрядчики широко применяют данные индексы для составления смет на всех этапах согласования стоимости работ, а также при составлении актов выполненных работ.

Данная проблема решена лишь в нескольких субъектах РФ, среди которых можно выделить Москву и Санкт-Петербург. В данных регионах местные органы ценообразования ежемесячно разрабатывают индексы перехода в текущие цены отдельно для каждой расценки, на основании данных о текущей стоимости ресурсов. В Москве выпускаются сборники индексов для новой редакции базы ФЕР, в Санкт-Петербурге большое распространение получила новая редакция ТЕР «Госэталон 2012», обязательная для применения при расче-

те стоимости строительства и ремонта объектов, финансируемых за счет городского бюджета, для которой также выпускаются «построчные» индексы. Стоит заметить, что использование таких индексов при расчете смет без специализированных программных комплексов делает работу сметчика крайне затруднительной.

В то же время в остальных регионах данная проблема остается нерешенной. Более того, на сегодняшний день есть ряд субъектов РФ, где до сих пор на федеральном уровне не утверждены территориальные единичные расценки. К таким регионам относятся Архангельская, Курганская области, Пермский край и другие. Наиболее точным способом расчета сметной стоимости для данных регионов является ресурсный способ с применением сборников средних сметных цен, выпускаемых местными органами по ценообразованию.

Малая распространенность ресурсного способа составления сметной документации, на наш взгляд, в настоящее время связана отнюдь не с высокой трудоемкостью данного метода. Современный уровень автоматизации сметных расчетов ставит по трудозатратам ресурсный способ практически на одну ступень с базисно-индексным, т.к. все сборники средних сметных цен в текущем уровне могут быть установлены в любую сметную программу. Компании-разработчики сметных программ, такие как ГК «Гранд», «Инфострой», «Визард-Софт» и другие предлагают сборники ССЦ в формате программного комплекса в рамках договора на обслуживание, либо за отдельную плату. Проблемы начинаются после передачи сметной документации от составителя к проверяющему, поскольку именно проверка такой сметы отнимает значительное количество времени. Процесс проверки сметной документации может протекать быстрее в случае, если и у составителя, и у проверяющего имеются в наличии одинаковые программные средства, но зачастую это оказывается не так, а функционал обмена данными между различными сметными программами является крайне несовершенным.

Второй серьезной проблемой стало то, что технологии производства работ, на основании которых составлены сметные нормы, в настоящее время устарели и не применяются. Так, например, в сборнике ГЭСН-15 «Отделочные работы» в расценках на малярные работы учтена редко используемая масляно-клеевая шпаклевка. Расценки сборника ГЭСНм-08 на установку автоматических выключателей предусматривают монтаж металлоконструкций в качестве основа-

ний, в то время как современные коммутационные аппараты являются модульными. Сборник ГЭСНм-10 наполнен расценками на монтаж оборудования декадно-шаговых автоматических телефонных станций, которые в настоящее время не выпускаются. Многие расценки содержат неиспользуемые вспомогательные ресурсы, что нередко вызывает вопросы проверяющих при составлении и проверке сметной документации ресурсным способом. Здесь необходимо отметить, что практически единственной организацией, занимающейся разработкой расценок на производство СМР по новым технологиям, является Санкт-Петербургский региональный центр по ценообразованию в строительстве. Но нормы и расценки, разработанные данной организацией, не могут быть применены на объектах бюджетного строительства непосредственно после разработки. Для возможности их использования новых норм и расценок, они должны пройти экспертизу в Минрегионразвития и быть включенными в ГЭСН и ФЕР, что на практике занимает длительное время.

Отдельного упоминания в этом плане заслуживают реставрационные работы на памятниках истории и культуры. Сборники норм и расценок по реставрации в настоящее время разработаны только для Санкт-Петербурга и Москвы, для остальных регионов применима только база 1984 года, отличающаяся крайне скудным наполнением. На практике при использовании базы 1984 года возникает необходимость использования расценок «применительно», что является поводом для многочисленных разногласий с проверяющими инстанциями.

Третьей проблемой стало несоответствие рыночной и сметной стоимости всех видов ресурсов. В первую очередь, это касается тарифных ставок рабочих и сметной заработной платы. Так, например, ставка рабочего 4 разряда, по данным Санкт-Петербургского Центра мониторинга и экспертизы цен на 1 июля 2013 года составила 139,88 руб. в час. Таким образом, месячная сметная заработная плата после вычета НДФЛ с учетом премии 40% составит 28,6 тыс. руб. [2]. Реальная же заработная плата квалифицированного рабочего (например, каменщика) на рынке труда Санкт-Петербурга составляет от 40 тыс. руб. в месяц. Аналогичная проблема существует и для стоимости эксплуатации машин и механизмов, которая рассчитана исходя из того, что строительная техника находится в собственности организации. На практике лишь немногие крупные строительные организации владеют достаточным для производства работ количеством ма-

шин и механизмов, а стоимость аренды, в несколько раз превышающая сметную стоимость эксплуатации машин, расценками не учтена.

Таким образом, в настоящее время сложилась ситуация, в которой смета не отражает реальную стоимость ни отдельных ресурсов, ни работ в целом. Смета играет роль «документа для заказчика», в реальности же имеет место перераспределение денежных средств между элементами прямых затрат и сметной стоимости. Для того, чтобы изменить ситуацию, необходимо, по нашему мнению, отказаться от жесткой регламентации сметных цен на ресурсы, предоставив право использовать рыночные цены по согласованию между заказчиком и подрядчиком. Также следует позволить подрядчикам самостоятельно определять уровень накладных расходов на основании данных управленческого учета по организации. Такие меры позволят более эффективно проводить планирование и бюджетирование в строительной организации, позволят работать организации с желаемым уровнем рентабельности и в итоге приведут к более совершенной конкуренции на строительном рынке, что, безусловно, повлечет за собой повышение качества строительной продукции.

Литература

1. Россия в цифрах. 2013: Крат.стат.сб./Росстат- М., 2013.

2. Текущие тарифные ставки оплаты труда в строительстве. // Электронный ресурс: http://cmec.spb.ru/?option=com_cmecidxs&task=shtab&kat_id=19.

MODERN PROBLEMS OF FORMATION ESTIMATED COST OF CONSTRUCTION

Professor, Doctor of Economic Science Marina Yudenko,
Post-graduate student Dmitry Chepurnov
Saint-Petersburg State University of Economics, Russia

Abstract: The article describes the main disadvantages of the existing Russian estimate and regulatory framework. Describes the effect of defects on the accuracy of the calculation of the estimated cost. The recommendations to improve the system of estimated pricing.

Keywords: estimates, the estimated cost, estimate and regulatory framework.

ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Проф., д-р э. н. Николай Чепаченко
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Ключевые слова: строительные организации, развитие, признаки развития, идентификация, управление развитием.

Успешное управление развитием строительных организаций, занятых в сфере промышленно-гражданского строительства, обуславливает необходимость выявления соответствующих признаков их развития и применения адекватного им отождествления системы показателей и критериев.

В этой связи актуальной задачей является поиск решения вопросов, имеющих теоретическое и прикладное значение к проблеме идентификации и классификации признаков развития строительной организации как социально-экономической системы.

При этом к строительным организациям относятся все общестроительные и специализированные организации, включая ремонтно-строительные организации, тресты (управления) механизации, домостроительные комбинаты и другие организации, зарегистрированные кодом ОКВЭД 45.

Актуальность исследования и решения научной и прикладной задачи в области идентификации и систематизации значимых признаков развития хозяйствующих субъектов, в том числе строительных организаций объясняется, с нашей точки зрения, следующими предпосылками:

- отсутствием до последнего времени в экономической литературе устоявшегося понятия развития социально-экономических систем как экономической категории;
- отсутствием системных исследований в области идентификации и систематизации признаков развития хозяйствующих субъектов, в том числе организаций строительного комплекса,
- отсутствием научной классификации системных признаков развития социально-экономических систем, что не обеспечивает возможность решения научной задачи по унификации и стандартизации

классификационных признаков развития хозяйствующих субъектов, в том числе строительных организаций.

Следовательно, вне проявления объективных признаков развития исследуемого и (или) управляемого объекта (процесса, явления) невозможно успешное управление его развитием, как и возможность для обоснования показателей (критериев) уровня его развития, а следовательно и отсутствуют возможности для анализа, оценки и мониторинга степени развития управляемого объекта (процесса, явления), выявления начального, промежуточного и конечного состояния развития, а также для выбора оптимального варианта развития строительной организации.

Под идентификацией признаков развития строительной организации нами понимается процесс выявления существенных признаков проявляемых изменений, отождествляемых с формированием (приобретением) новых качественных изменений управляемых объектов, ресурсов, процессов, структурных сдвигов, связей, способов производства строительной продукции (работ, услуг) и удовлетворения потребностей потребителей, способов ресурсосбережения и иных проявлений признаков развития.

Ключевым признаком развития российской экономики правомерно рассматривать ее переход к новому качеству функционирования в результате применяемых инноваций. Следовательно, ключевым признаком развития национальной экономики является ее переход к инновационной экономике, позволяющий изменить уровень ее качества в сфере производства.

Следуя принципу преемственности, есть основание рассматривать ключевым признаком развития строительной организации ее переход к инновационной экономике.

Следующим ключевым признаком развития национальной экономики и ее хозяйствующих субъектов является рост их конкурентоспособности. Поэтому, следующим ключевым признаком развития строительной организации, проявляемого во взаимосвязи с внешней средой, следует рассматривать ее изменение качества взаимосвязи с конкурентной средой – новое качество реализуемого конкурентного преимущества со стороны строительной организации и ее строительной продукции (работ, услуг). Тем самым, ключевыми признаками развития строительной организации правомерно рассматривать:

- повышение конкурентоспособности строительной организа-

ции и ее строительной продукции (работ, услуг) на занимаемом сегменте строительного рынка;

• рост качества ресурсного потенциала строительной организации в наращивании своего конкурентного преимущества на строительном рынке;

• рост качества системы управления в повышении конкурентоспособности строительной организации на строительном рынке;

• рост качества применяемых методов конкурентной борьбы и конкурентных стратегий строительной организации в наращивании ее потенциала конкурентоспособности на строительном рынке;

• рост качества связей строительной организации с участниками строительства и конкурентной средой, способствующих повышению конкурентоспособности строительной организации на строительном рынке.

Следование принципу системного подхода к идентификации и систематизации признаков развития строительной организации означает, в нашем понимании, системное изучение качественного изменения социально-экономических процессов и явлений, происходящих в деятельности организации, выявление роли каждого из признаков развития в общем процессе функционирования и развития организации как социально-экономической системы и, наоборот, воздействия системы управления развитием организации на отдельные ее элементы развития.

Системный подход ориентирует систему управления развитием строительной организации на структурирование следующих признаков ее развития:

• как множества признаков развития внутренней среды строительной организации, находящихся в определенных отношениях и связях друг с другом и образующих целостность, единство;

• как совокупности признаков, характеризующих изменения качества объектов исследования и управления развитием;

• как комплекса признаков изменения качества социально-экономических процессов и явлений внутренней среды строительной организации;

• как совокупности признаков развития строительной организации, отражающих изменения качества ее связей с внешней средой;

• как комплекса признаков изменения качества структурных сдвигов в экономике строительной организации, характеризующие из-

менения в структуре социально-экономической системы;

• как совокупности признаков развития, отражающих изменения качества ценностей корпоративной культуры;

• как комплекса признаков развития, характеризующих изменения в качестве ресурсов и способностей строительной организации;

• как совокупности признаков развития, отражающих изменения в качестве системы общего менеджмента строительной организации, в том числе ее системы управления развитием организации.

Следовательно, следование системному подходу к идентификации признаков развития строительной организации, позволяет исходить из понятия о целом, состоящем из множества признаков развития, находящихся во взаимосвязи, взаимодействии и взаимозависимости. При этом во всех случаях системная идентификация признаков развития предусматривает наличие среды, в которой проявляется, формируется и изменяется совокупность признаков развития строительной организации.

В составе этой среды системно проявляется совокупность качественных и структурных изменений социально-экономических процессов и явлений, целей и ценностей, структур и систем, ресурсов и способностей строительной организации, ее связей и стратегий в процессе выработки и осуществления целенаправленных управляющих воздействий на развитие внутренней среды строительной организации, что позволяет более успешно адаптироваться к воздействию внешней среды.

В этой связи системный подход к идентификации признаков развития строительной организации, функционирующей в рыночной среде, позволяет идентифицировать следующий комплекс объектов, процессов и явлений внутренней среды организации, где проявляются признаки ее развития.

Исследуемая и функционирующая управляющая система строительной организации: развитие системы управления, развитие системы общего менеджмента, в том числе подсистемы управления развитием строительной организации; развитие методов и способов осуществления управляющих воздействий на процессы развития строительной организации; изменение качества процесса формирования и реализации социально-экономической политики развития строительной организации, методов ее обоснования, выбора и реализации; изменение качества обоснования, выбора и реализации целей развития

строительной организации; изменение качества формирования, выбора и осуществления стратегий развития строительной организации (корпоративной стратегии и бизнес-стратегий); изменение качества обоснования и реализации программы и планов социально-экономического развития строительной организации).

Исследуемые и управляемые объекты, в среде которых реализуются процессы развития, отражающие: изменение качества производственной структуры строительной организации; изменение качества организационной структуры управления строительной организации; изменение качества ресурсов и способностей строительной организации.

Исследуемые и управляемые процессы, отражающие изменения в качестве развития строительной организации: изменение качества процессов в области специализации, концентрации, кооперирования, комбинирования и диверсификации строительного бизнеса, воздействующих на изменение качества строительного бизнеса; изменение качества бизнес-процессов в деятельности строительной организации; изменение качества процессов производства строительной продукции (работ, услуг); изменение качества процессов обновления и модернизации материально-технической базы строительной организации; изменение качества социально-экономических процессов в деятельности строительной организации.

Исследуемая среда функционирования и развития строительной организации: изменение качества внутренней среды строительной организации в формировании ее конкурентного преимущества на рынке строительной продукции (работ, услуг); изменение уровня качества адаптации строительной организации к воздействию факторов внешней среды (микро- и макросреды).

Исследуемая и производимая организацией строительная продукция (работы, услуги): изменение качества производимой строительной продукции (работ, услуг); изменение качества технологии в производстве строительной продукции (работ, услуг); изменение качества структуры затрат на производство строительной продукции (строительных работ и услуг) в деятельности строительной организации (по экономическим элементам и статьям затрат); изменение качества в уровне обеспечения конкурентоспособности строительной организации и ее строительной продукции (работ, услуг); изменение доли производимой и реализуемой инновационной строительной

продукции (работ, услуг) в деятельности строительной организации.

Исследуемые и реализуемые связи в деятельности строительной организации: изменение качества договорных отношений строительной организации с участниками строительного рынка (инвесторами, заказчиками, поставщиками строительных материалов, другими участниками); изменение качества применяемых методов конкурентной борьбы строительной организации на рынке строительной продукции (работ, услуг); изменение качества мониторинга связей строительной организации с внешней средой (мониторинга изменения уровня развития рыночной среды).

Исследуемый и реализуемый потенциал развития строительной организации: изменение качества ресурсного потенциала строительной организации и изменение потенциала качества рабочей силы в развитии строительной организации – изменение качества подготовки, переподготовки и системы повышения квалификации персонала, изменение доли участия работников в управлении развитием производства, в капитале и прибыли строительной организации; изменение потенциала качества применяемых основных средств в производстве строительной продукции (работ, услуг) и изменение способности строительной организации в повышении эффективности использования основных средств и их лабильности (способности к быстрым изменениям структуры основных средств за счет снижения уровня их физического и морального износа), в сбалансированности применяемой совокупности основных средств потенциальной и фактической структуре работ); изменение качества потенциала строительной организации по ее развитию за счет применения инновационных технологий, строительных материалов, изделий и конструкций.

Предложенный системный подход к идентификации и систематизации комплекса признаков развития строительной организации рассматривается нами составным элементом формируемой системы управления процессом развития строительной организации. Рекомендуемая идентификация комплекса признаков развития строительной организации является востребованной:

- во-первых, для разработки классификации признаков развития строительной организации в среднесрочной и долгосрочной перспективе;
- во-вторых, для обоснования системы параметров – показателей и критериев, характеризующих систему и процессы управления

развитием строительной организации.

Признаки, относящиеся к процессам развития хозяйствующих субъектов как социально-экономических систем, в том числе строительных организаций, могут быть классифицированы по разным основаниям, например, выделяя:

• базовые фундаментальные признаки, отражающие переход строительной организации к инновационной экономике и реализацию потенциала повышения своего конкурентного преимущества;

• видовые признаки, применительно к разным видам развития - экономического, социального, инновационного, технического, технологического, организационного и других видов развития;

• определяющие вид или группу процессов, ресурсов и способностей, например, вид развития бизнес-процессов, ресурсов (материально-технических, трудовых), способностей, связей.

Предложенная в ходе исследования идентификация признаков развития рассматривается нами достаточно полно для целей успешного управления развитием строительных организаций, так как в ней реализованы наиболее существенные признаки развития. По своему смыслу она представляет собой явно выраженную систему с иерархической структурой, в которой представлены количественные и качественные признаки развития, существенные для обоснования системы показателей и критериев управления развитием строительных организаций, что является предметом дальнейшего исследования.

APPLIED ASPECTS OF DEVELOPMENT OF THE CONSTRUCTION COMPANIES

Professor, Doctor of Economic Sciences Nikolai Chepechenko
Saint-Petersburg State University of Economics, Russia

Abstract: signs of development of the construction companies occupied in the investment and construction sphere are identified and their systematization is offered.

Keywords: construction companies, development, development signs, identification, management of development.

ОБОСНОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПРИ КОМПЛЕКСНОЙ МАЛОЭТАЖНОЙ ЗАСТРОЙКЕ

Проф., к.э.н. Татьяна Ивашенцева,
магистрант Дмитрий Третинников
ФГБОУ ВПО Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), Россия

Ключевые слова: застройщик, ипотечное кредитование, ипотечный калькулятор, комплексная малоэтажная застройка, формирование структуры застройки.

Современный этап экономического развития России отличается социальной направленностью, реализуются различные национальные проекты. В рамках нацпроекта по повышению доступности жилья разрабатываются жилищные программы, позволяющие охватить различные категории граждан, предусматривается государственная поддержка. Одна из таких программ – многоэтапная федеральная целевая программа (ФЦП) «Жилище» предусматривает значительный рост доли ввода малоэтажного жилья в общем объеме ввода жилья (например, в 2014 году доля должна быть доведена до 60-ти процентов, что в реальном выражении – до 50-ти млн. кв. м.)[1]. Т.е. современный этап жилищного строительства в России ориентирован на малоэтажное жилье, темпы ввода которого должны расти.

В Новосибирской области малоэтажное строительство также является одним из приоритетов жилищной программы. В соответствии с планами правительства области, доля малоэтажного строительства к 2020 году должна составлять 50 % от общего ввода жилья в Новосибирской области. По мнению министра строительства Д. Вершинина, малоэтажное строительство развивается в Новосибирской области не по желанию региональных властей, а по востребованности жителей области, которые все больше и больше стремятся к загородному образу жизни. Он также считает, что перспективы малоэтажного строительства в области связаны с эконом-классом, и для того,

[1] О федеральной целевой программе «Жилище» на 2011 – 2015 годы: постановление Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2010 г. № 1050 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://domovodstvo.ru/act/2AE0D112385FEAD8C325792C00694A40.html.

чтобы этот сектор жилищного рынка развивался, застройщики должны предложить потребителям проекты именно в эконом-сегменте[2].

Сегодня в Новосибирске и его пригородах строится или уже построено 65 малоэтажных поселков[3], и, как можно судить об информации от застройщиков и массированной рекламе в СМИ, не все построенные дома продаются. Покупателей отталкивают цены предложения и сложности эксплуатации индивидуальных домов в суровых сибирских условиях. Исторически сложилось так, что последние 50 лет в Сибири велось массированное многоэтажное строительство (сначала «хрущевки», затем типовые крупнопанельные дома, улучшенной планировки…) с централизованным обслуживанием. И только в последнее десятилетие, с появлением частных домов и квартир, активным включением граждан в обслуживание своих жилищ и выбором управляющих компаний возвращается интерес проживания в индивидуальном малоэтажном доме. Сложности обслуживания можно преодолеть, приобретая индивидуальный дом в поселке комплексной застройки.

Именно по этому пути развивается сегодня малоэтажное домостроение – во многих регионах России разработаны программы жилищного строительства, предусматривающие ввод малоэтажного жилья, в соответствии с которыми они должны подготовить земельные участки для комплексного освоения. Малоэтажная застройка занимает большую территорию, поэтому главная задача региональных властей – подготовить участки для строительства. Они должны решить вопросы инженерной, социальной и дорожной инфраструктуры, вопросы с субъектами естественных монополий, оформления этих земельных участков с точки зрения земельного права. Если это все будет реализовано, то застройщик получит подготовленную площадку под комплексную застройку. Тогда встает вопрос: а какие дома строить на этих территориях? Во-первых, по региональным программам предусмотрена застройка домами эконом-класса (т.е. для граждан со средними доходами, которые смогут самостоятельно, с помощью кредита или иной поддержки купить такие дома); во-вторых, нужно строить такие дома, которые будут покупать, т.е. цена предложения

[2] Малоэтажное строительство: доля в общем вводе жилья растет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vseon.com/novosib/component/vseon/articles/4057.

[3] Коттеджные поселки Новосибирска и Новосибирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vseon.com/realty/karta-houses.html.

должна соответствовать возможностям потенциальных покупателей – тех же граждан со средними доходами.

Жилье каких ценовых категорий предлагается сегодня в поселках комплексной застройки? Например, в Новосибирской агломерации в категории предложений по малоэтажным домам насчитывается около 30 % домов, относящихся к категории эконом класса. Ещё 60 % продаваемых домов находятся в категории бизнес. И 10 % домов – это группа de luxe. До наступления финансового кризиса пропорции были совсем другими. Свыше 80 % продаваемых домов составляли дома бизнес-класса. Исходя из приведенных данных, можно отметить, что в настоящее время значительно вырос спрос на дома, находящиеся в категории эконом. Стоимость дома в этом сегменте жилых объектов недвижимости составляет сегодня от 3 до 5 млн. р.[4]. Не все домохозяйства со средними доходами могут позволить себе такое жилье.

Малоэтажное строительство очень перспективно. Точечная (уплотнительная) жилищная застройка в центре города все больше теряет смысл из-за высокой стоимости строительства и проблем с законом и населением. Возникает еще один аспект в пользу развития малоэтажного строительства: в крупных мегаполисах существуют так называемые «спальные» районы, застроенные домами с определенным сроком годности (например, «хрущевки», – срок их жизни предполагался 50 лет, и он уже на подходе), сейчас возникла проблема – что с этими домами делать? Как дальше таким городам развиваться? К примеру, эта проблема активно обсуждается в Москве. Профессор высшей школы экономики Г. И. Ревзин среди вариантов возможного развития спальных районов Москвы рассматривает малоэтажную застройку пригородов[5]. Он предполагает три возможных сценария:

1) территории бывших спальных районов превратить в дороги и парки, жилье перенести в пригороды, построив коттеджи и таунхаусы, – это дороже, но комфортнее (по опыту Лондона и Парижа);

2) на территории бывших спальных районов создать парки, в которых построить жилые небоскребы в 60-70 этажей (так строятся

---

[4] Посёлки в Новосибирске: где купить таунхаус [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://www.jilfond.ru/news/news_view.php?view=1&nid=86.

[5] Ревзин Г.И. Глобальный город – это еще и глобальная конкуренция // Московские новости. Еженедельный выпуск. – № 162. – 26-29 сентября 2013 г. – С. 4 – 8.

Сингапур и Гонконг);

3) исходя из концепции, что люди – главная ценность, и они хотят жить там, где уже живут, – реконструировать и модернизировать существующие старые дома, создать в этих районах оригинальные локальные центры (опыт Берлина).

И, возможно, многие города выберут малоэтажную застройку для своего развития.

Малоэтажное строительство становится массовым, к нему все чаще подключаются крупные строительные компании, имеющие опыт на строительстве многоэтажных комплексов. Например, в Новосибирске свои проекты в области строительства коттеджей и таунхаусов реализуют такие крупные компании, как концерн «Сибирь» и «СМУ-17», в ближайшее время готовы приступить также «Метаприбор» и «СтройМастер». Речь при этом ведется о комплексной застройке значительных территорий.

Вступая на новый сегмент рынка, застройщики должны учитывать его специфику. Обобщение существующих проектов комплексной застройки позволило сформировать признаки «идеального» проекта малоэтажной застройки территории[6]:

- организованный посёлок;
- в черте города или рядом с городом;
- с инженерной, транспортной, социальной инфраструктурой;
- с небольшим земельным участком;
- с площадью дома от 54 до 200 м^2;
- дома различных ценовых групп (элитное жильё, жильё эконом-класса, социальное жильё).

В ходе комплексной застройки у девелопера могут возникать риски несоответствия предложения спросу, даже с учетом того, что на рынке новостроек именно предложение определяет спрос, а не наоборот. При развитии массовой малоэтажной застройки мы уже наблюдаем пустующие, длительно непродаваемые построенные жилые дома. У девелопера при этом могут быть существенные потери (заморожены его оборотные средства, дополнительные затраты на охрану, платежи по кредитам, налоги и т.п.). Длительные сроки продаж

[6] Ивашенцева Т.А., Кирюшкина М.В. Изучение спроса на малоэтажное строительство при комплексной застройке // Экономические и организационно-управленческие проблемы развития строительного комплекса России : мат-лы всерос. конф. 9-10 апреля 2013 г. – Новосибирск : НГАСУ (Сибстрин). – С. 53 – 58.

построенного малоэтажного жилья могут быть следствием недостаточного учета запросов потенциальных покупателей. Очень часто – это слабый учет их покупательных возможностей. Предлагая такой продукт, как малоэтажный дом, нужно прогнозировать спрос.

Рассматриваемый в данной статье подход исходит из того, что структура домов в поселках комплексной застройки должна сочетать в себе разнообразие видов малоэтажного жилья по цене и качеству, доля каждого их которых напрямую зависит от финансовых возможностей потенциальных жителей. Это обеспечит постоянное присутствие на территории данного поселка не только рядовых жителей, но и необходимого для создания нормальных и комфортных условий жизни персонала. Тогда, при условии реализации идей комплексного освоения территорий под малоэтажное строительство, потребители смогут получить полноценную альтернативу многоквартирному городскому жилищному фонду по цене, доступной для приобретения жилья в собственность за счет имеющихся накоплений и посредством привлечения заемных средств (ипотечных кредитов).

Одна из главных проблем отбора проектов для комплексной застройки – отсутствие параметров жилья для каждой ценовой группы[7]. Систематизация практики реализации пилотных проектов комплексной малоэтажной застройки (***КМЗ***) в РФ позволила получить некоторые критерии для разработки состава проекта комплексной малоэтажной застройки, делающие возможным разграничить проекты жилья по отдельным ценовым группам. Параметры зонирования КМЗ представлены на рис. 1.

Можно выделить четыре зоны жилья по качеству, цене и комфортности, их характеристики приведены на рис. 1. Рассмотрим подходы к определению количества домов каждой зоны на застраиваемой территории, которые может и должен учитывать застройщик:

зона I – жилье под социальный наем, – количество, цены и характеристики такого жилья определяет государство, поэтому все дома, относящиеся к социальному жилью, будут профинансированы и куплены государством. Это госзаказ, который девелопер должен исполнить;

зона II – жилье эконом класса, – у потенциальных потребителей не хватает собственных средств, они участвуют в программах господ-

[7] Риски девелопера [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.develop.com.ua/index.php?lang_id=1.

держки и привлекают ипотечное кредитование. Застройщик должен предварительно изучить возможности этой категории покупателей и затем определить количество, характеристики такого жилья, чтобы снизить риски реализации;

зоны III и IV – жилье среднего и бизнес классов приобретается полностью за счет собственных средств, и, чтобы определить количество и характеристики проектов таких домов, застройщику целесообразно предварительно изучить потенциальный спрос. Авторами предложен подход к выбору таких проектов, основные положения которого были опубликованы ранее[8]. Этот же подход может быть использован и при выявлении количества домов эконом класса, которые могу быть куплены полностью за счет собственных средств граждан.

Ниже рассмотрим подход, который позволит застройщикам снизить свои риски при определении количества и видов проектов для строительства домов зон II и III при условии, что граждане наряду с собственными средствами будут привлекать ипотечное кредитование.

Исходим из того, что при нехватке собственных средств приобрести жилье в собственность с использованием ипотечного кредита проще, чем получить заемные средства на строительство дома. Предлагаемая авторами модель формирования структуры застройки учитывает тенденцию постоянного роста доли приобретения жилья за счет привлечения ипотечного кредита, издержки застройщика от несвоевременной продажи возведенного жилья и другие факторы.

Изначально предполагаем, что у застройщика уже имеются апробированные проекты малоэтажных домов (типовые или повторного применения – ***портфель проектов***) для застройки зон этих ценовых категорий (II и III), и итогом применения авторской модели будет определено количество каждого из них в структуре застройки. Это оптимизационная задача, которая учитывает ограничения системы (входных данных). Целевой функцией задачи является максимизация прибыли застройщика.

---

[8] Ивашенцева Т.А., Третинников Д.М. Инновационные механизмы стимулирования малоэтажного жилищного строительства // Строительное предпринимательство и недвижимость : сборник докладов 27-ой междун. науч. конф. ноябрь 2012 г. – Варна : Экономический университет, 2012. – С. 361 – 370 (с. 368, рис. 1).

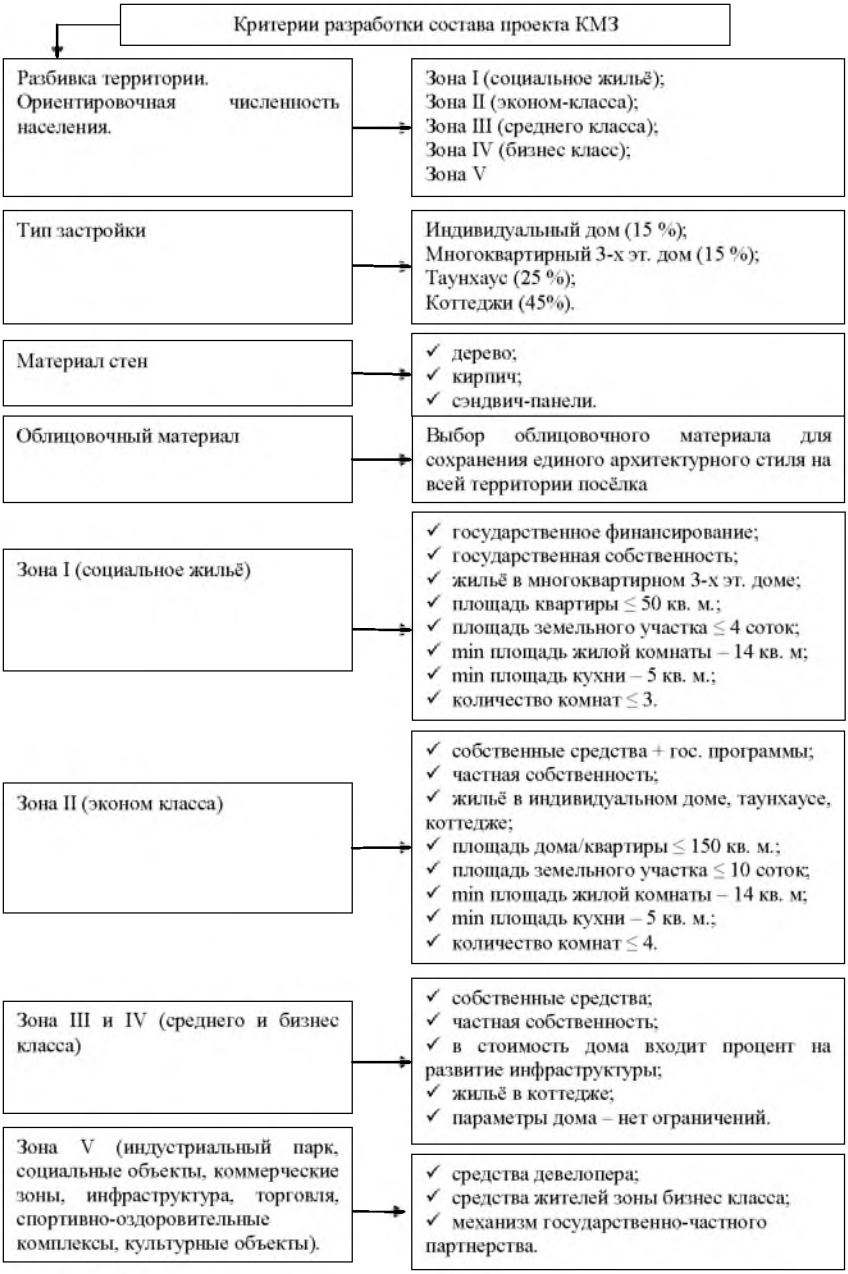


Рис. 1. Критерии разработки состава проекта КМЗ

В качестве ограничений принимаем:

- возможности потенциальных покупателей приобрести жилье в собственность по ипотечному кредиту. Суть данного ограничения – это размер совокупного располагаемого среднемесячного дохода домохозяйства, которое может обеспечить ему обслуживание ежемесячного платежа по ипотечному кредиту;
- финансовые ресурсы застройщика;
- принятые застройщиком на себя обязательства по освоению территории;
- ограниченная площадь территории застройки и т.д.

В обычном режиме получить достоверную информацию о возможностях покупателей практически невозможно. Она, во-первых, конфиденциальна, во-вторых, – ее просто нет в каком-то едином центре. Все участники (застройщики, кредитные организации, государственные и статистические органы) располагают разрозненными данными, которые, к тому же, не имеют права разглашать. Например, органы статистики приводят данные только о начисленной заработной плате, а совокупный доход, которым располагает домохозяйство, остается неизвестным.

Для преодоления возникшей сложности предлагается следующее решение. На именной странице сайта в сети интернет (как показывает практика, практически все застройщики создают отдельные сайты, предоставляющие полную информацию об отдельно взятом реализуемом ими проекте КМЗ) предполагается расположить online калькулятор, позволяющий в считанные доли секунды определить, какое жилье из портфеля проектов застройщика может приобрести потенциальный покупатель. Для этого посетитель страницы сайта проекта отвечает на следующие вопросы:

1) количество членов домохозяйства (семьи);

2) из них количество работающих;

3) возраст и пол каждого из работающих;

4) среднемесячный совокупный доход домохозяйства (семьи);

5) суммарный ежемесячный платеж по уже взятым кредитам домохозяйства (семьи);

6) величина денежных средств, доступных для внесения в качестве первоначального взноса;

7) имеются ли у домохозяйства (семьи) основания для получения финансовой поддержки на приобретение жилья.

При этом респондент отвечает на предполагаемые вопросы лишь в случае, если он заинтересовался данным проектом, и он предварительно информируется о том, что данные, полученные в ходе опроса, будут обработаны и использованы в дальнейшем при определении количества таких проектов в структуре застройки. При этом нужно учесть возможность, что с одного компьютера могут быть получены многочисленные ответы. В этом случае респондент также информируется и о том, что обрабатываться будут лишь те данные, которые были получены с данного компьютера последними в течение отведенного для подобного опроса времени.

Online калькулятор просчитывает варианты ежемесячных платежей по кредитам, определенным при различных условиях (сроке кредитования, величине первоначального взноса и, соответственно, процентной ставке по кредиту), не превышающих сумму, которую домохозяйство может ежемесячно направлять на погашение кредита. Данный расчет производится по следующей формуле[9]:

$$C = (D - P) * \frac{r/12}{1 - 1 \Big/ \left(1 + \frac{r}{12}\right)^n} \qquad (1)$$

где D – цена проекта малоэтажного дома, р.;

P – величина первоначального взноса, р.;

r – ставка по кредиту, доли;

n – срок кредита (месяцев).

По итогам проведенного online калькулятором расчета на той же странице в сети интернет появляется список имеющихся у застройщика вариантов проектов домов, которые будут доступны для данного потенциального покупателя с возможностью скачивания или отправки его на электронную почту. При этом учитываются различные условия приобретения жилья, что увеличивает варианты для покупателя, тем самым делает для него жилье более доступным. В частности, под различными условиями приобретения жилья нами подразумеваются аккредитация застройщика в различных кредитных организациях и на различных условиях, срок кредитования, наличие первоначального взноса, уже имеющиеся у покупателя денежные средства. Так, изначально недоступный проект, приобретаемый на

[9] Разработка методики оценки доступности жилья с кредитом в России [Электронный ресурс] / А.Б. Гусев. – Режим доступа: http://urban-planet.org/article_11.html.

одних условиях, может стать вполне посильным для семейного бюджета на других.

Рассмотрим на условном примере возможные результаты расчета online калькулятором доступных для приобретения в собственность проектов малоэтажного жилья для отдельно взятого домохозяйства. Зададим некоторые условия расчета:

во-первых, предположим, что проект застройки малоэтажного поселка аккредитован в единственном банке на условиях, предполагающих определенные значения процентной ставки (табл. 1);

Таблица 1

Варианты значений процентной ставки по ипотечному кредиту в зависимости от срока кредита и величины первоначального взноса

Первоначальный взнос, % / Срок кредита, лет	0 – 15	15 – 40	40 и более
до 5	11%	10,5%	10%
от 5 до 10	11,5%	11%	10,5%
от 10 до 15	13,5%	12,5%	12%

во-вторых, ограничимся в расчете одним проектом малоэтажного дома, цена продажи которого составляет 2 580 000,0 рублей;

в-третьих, условимся, что опрашиваемое домохозяйство в месяц может направлять на погашение кредита сумму в 30 000,0 рублей при уже имеющихся накоплениях для первоначального взноса в 300 000,0 рублей.

Форма представления online калькулятора заимствована у стандартного кредитного калькулятора[10] и имеет вид (рис. 2). Тогда результат расчета при заданных входных данных будет иметь вид, подобный приведенному на рисунке (рис. 3).

Основной задачей применения online калькулятора является сбор репрезентативной информации о потенциальных покупателях, которые заинтересованы в описываемом на странице в сети проекте КМЗ и отдельных проектах наполняющих его домов. В частности, эта информация о количестве ответивших на вопросы домохозяйств и об их доходах, которая вместе с уже имеющимися ограничения-

[10] Кредитный калькулятор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://calculator-credit.ru/.

ми, связанными с возможностями застройщика реализовать проект, будет являться входными данными для формирования оптимальной структуры застройки. При этом нужно отметнть, что выведение списка доступиых для покупателя домов является при этом второстепенной задачей подобного online калькулятора, играющей, тем не менее, немаловажную роль в формировании у нокунателей представления о возможном облике будущего жилья.

Online калькулятор

Количество членов семьи:		чел.
Из них работающих:		чел.
Пол, возраст работающего:		лет
Пол, возраст работающего:		лет
Совокупный среднемесячный доход семьи:		руб.
Суммарный ежемесячный платеж по взятым кредитам:		руб.
Имеющаяся сумма денежных средств для первоначального взноса:		руб.

Рассчитать

Рис. 2. Форма представления online калькулятора

Цена: 2 580 000

Процентная ставка: 13,5%
Первоначальный взнос: 300 000,00
Ежемесячный платеж:

на 15 лет – 29 601,66

на 14 лет и 5 месяцев – 29 977,87
на 14 лет и 6 месяцев – 29 921,71
на 14 лет и 7 месяцев – 29 866,37
на 14 лет и 8 месяцев – 29 811,85
на 14 лет и 9 месяцев – 29 758,14
на 14 лет и 10 месяцев – 29 705,21
на 14 лет и 11 месяцев – 29 653,06

Подробнее

Рис. 3. Результат расчета online калькулятора

Несколько слов о целевой функции предлагаемого подхода определения структуры домов в поселке КМЗ, – максимизации прибыли застройщика. Она составлена из условия, что модель, реализованная в программном приложении excel, учитывает все имеющиеся огра-

ничения системы (финансовые возможности потенциальных покупателей, ресурсы самого застройщика, сметную стоимость строительства и цену продажи каждого проекта, сметную стоимость инфраструктурного обеспечения проекта), и подбором определяет такое решение, при котором застройщик максимизирует свой финансовый результат. Оговоримся, что найденное моделью решение не направлено лишь на достижение сиюминутной выгоды для застройщика. Идея подхода, в первую очередь, согласуется с далеко идущими планами организации, – такими, как выживание на рынке малоэтажного строительства за счет введения системы ограничений, и только потом максимизирует текущий финансовый результат.

Таким образом, мы рассмотрели несколько подходов, позволяющих застройщику снизить риски реализации и максимизировать свой финансовый результат при определении структуры жилых домов в процессе проектирования и реализации проекта комплексной малоэтажной застройки.

THE JUSTIFICATION OF LOW-RISE DEVELOPMENT SUPPLY STRUCTURE

Professor Tatiana Ivashentseva, Ph.D., undergraduate Dmitry Tretinnikov
Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin), Russia

Abstract: There is a described method in the text of article which let to determine profitable quantity of low-rise houses projects considering consumers creditworthiness, developer resources, construction costs and house project price, infrastructure support and developer profit maximum.

Keywords: developer, mortgage credit lending, mortgage calculator, complex low-rise development, the development structure formation.

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КОНСАЛТИНГА ПО ПРОЕКТАМ СОЗДАНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

Проф., к.э.н. Татьяна Ивашенцева, магистрант Коллинс Камдем
ФГБОУ ВПО Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), Россия

Ключевые слова: бизнес-планирование инвестиций, инвестиции, инвестиционный консалтинг, участники инвестиций, реальные инвестиции.

Как отмечают аналитики инвестиционно-строительного рынка, кризис ликвидности продолжается. После незначительного подъема в последние два года, в 2014 году ожидается новое снижение активности на рынках недвижимости, особенно на сегменте нового строительства. Уже сейчас началось снижение цен на новостройки[1].

Из кризиса 2008 – 2009 гг. девелоперы вышли с потерями, но основные участники рынка уцелели. Масштабы проектов были относительно скромными, концентрировались на строительстве жилья, и их финансирование происходило, в основном, за счет собственных средств. Кризис ликвидности в большей степени сказался на конечном потребителе – на покупателях жилья. К очередному снижению застройщики готовятся загодя – используют любую возможность для снижения возможных потерь. Очень многие обращаются к услугам аналитиков и инвестиционных консультантов. Столь серьезная реакция девелоперов свидетельствует о том, что рынок недвижимости вошел в кризис на довольно высокой стадии развития, возможные потери могут быть гораздо больше.

Как известно, спрос рождает предложение. Развитие рынка недвижимости и возникающие экономические колебания (циклы с повышательной и понижательной фазами) усложняют деятельность девелоперов, повышают их риски и требуют принятия квалифицированных мер. Это порождает спрос на услуги инвестиционного консалтинга.

---

[1] Региональный аналитический конгресс «Сибирский Строительный Рынок» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://askbda.ru/buisiness/352-regionalnyy-analiticheskiy-kongress-sibirskiy-stroitelnyy-rynok.html.

Привлечение профессиональных консультантов – это еще одно свидетельство зрелости рынка. Консультант имеет доступ к большому количеству проектов, постоянно аккумулирует и анализирует информацию как о девелоперах и их проектах, так и о спросе на эти проекты. Такая полная и структурированная информация помогает девелоперам принимать правильные решения. Именно в этом заключается ценность консультанта. В условиях кризиса, и еще существеннее, – на этапе выхода из него, роль такой информации существенно возрастает. «Было бы некорректно утверждать, что консультант – это панацея от всех бед, и, обратившись к нему, девелопер сможет уже сегодня получить доступ к каким-то секретным источникам недорогого финансирования, – отмечает Ольга Широкова, директор департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood, – скорее надо говорить о том, что обращение девелопера к консультанту позволит в числе первых получить доступ к такому финансированию, подойти к выходу из кризиса с готовым качественным продуктом, отвечающим изменившимся требованиям рынка»[2].

Современное предложение консультационных услуг для участников рынка недвижимости характеризуется большим разнообразием (табл. 1).

Таблица 1

Виды услуг по инвестиционному консалтингу, связанному с объектами недвижимости

Вид услуги	Характеристика услуги	Цель услуги
Анализ и варианты наилучшего и наиболее эффективного использования земельного участка / объекта недвижимости	Анализ участка, обзор рынка недвижимости в районе расположения участка/объекта, создание концептуальной идеи развития участка/объекта, его конкурентные преимущества, прогноз и динамика продаж, ценообразование, разработка финансового плана реализации проекта и оценка экономической эффективности предложенных сценариев развития	максимально высокая прибыль от использования участка или объекта

[2] Инвестиционный консалтинг: не успел «приготовить сани летом», есть еще «телега зимой» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gdeetotdom.ru/living/analytics/1799619/.

Зонирование и мастер-планирование территории	Разделение земли (поселения) на участки с различными целевыми назначениями, определение параметров инженерно-транспортных коммуникаций, зеленых насаждений, пешеходных путей, социально-культурных и бытовых объектов и других структурных элементов; отражение всех проектных решений на мастер-плане	выделить и показать на плане участки приоритетного развития
Разработка концепции развития объекта недвижимости	Анализ выбранного наиболее эффективного сегмента и функциональности объекта недвижимости, а также разработка рекомендаций по его развитию, управлению и реализации.	Повышение эффективности использования объекта недвижимости при его развитии, управлении и реализации
Аудит существующей концепции	Анализ уже разработанной концепции на соответствие концептуальных решений (функциональное назначение, объемы и очередность строительства, зонирование объекта и форматы площадей).	Выявление устаревших неэффективных в современных условиях решений
Разработка бизнес-плана и подготовка инвестиционного меморандума объекта недвижимости	Содержит рекомендации по созданию (новое строительство/реконструкция) объекта недвижимости, основанные на рыночных данных и информации об объекте и допущениях, определяющих методологию и организацию практической деятельности	Достижение целей и решение задач, стоящих перед девелопером
Подбор операторов и управляющих компаний	Анализ рынка недвижимости и арендных ставок на момент сдачи объекта в аренду и составление рекомендация для собственника, разработка арендной политики (требования к арендаторам, арендные лоты, сроки договора, ставки, дополнительные условия и т.д.). Подбор компании, которая за вознаграждение оказывает услуги по управлению объектом недвижимости.	Работа объекта как комплекса и получение максимальной прибыли в результате его функционирования.

Разработке брендинга, рекламы и стратегии девелопера	Анализ существующих и построение активных брендов девелоперских компаний. Разработка стратегии продвижения бренда компании	Создание уникального бренда, повышение конкурентных позиций компании
Разработке брендинга, рекламы и стратегии проекта создания и существующего объекта недвижимости	Анализ существующих и построение активных брендов объекта недвижимости компании. Разработка стратегии продвижения бренда объекта	Создание уникального бренда объекта, максимизация прибыли от его использования, повышение конкурентных позиций компании
Разработка схемы инвестирования и привлечения капитала развития или текущей деятельности компании или реализации проекта	Разработка стратегии привлечения стратегических и финансовых инвесторов, формирование списка потенциальных инвесторов, проведение презентаций, переговоров с инвесторами, согласование условий финансирования и структуры обеспечения, участие в подготовке договоров.	Выбор наиболее оптимальной схемы инвестирования

Составлено по данным [3], [4] *и* [5].

Выполненный обзор показывает, что инвестиционный консалтинг проводится с целью уточнения информации при принятии решения об осуществлении инвестиций в объекты недвижимости. Он представляет собой вид исследовательской и аналитической деятельности, направленной на оптимизацию инвестиционных проектов заказчика, снижение его рисков, повышение эффективности инвестиций. Отдельные консалтинговые компании принимают на себя ряд функций по осуществлению инвестиций и управлению объектами недвижимости, выступают посредниками.

Отрасль инвестиционного бизнес-консультирования в России –

[3] Blackwood: консалтинг - аналитика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.blackwood.ru/services/consulting/.

[4] PROEKT AGENCY [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://proekt.co.uk./.

[5] Инвестиционный консалтинг. Подготовка инвестиционных решений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://universconsulting.ru/?id_refer=23.

одна из самых молодых. Однако, она уже отличается миллионными оборотами, масштабным охватом всех секторов экономики и инновационными подходами к привлечению реальных инвестиций. Инвесторы почувствовали реальную выгоду – за умеренную плату они получают эффективные решения и снижают свои риски. В условиях кризиса инвестиционный консалтинг может обосновывать упреждающие действия девелоперов и инвесторов. Нужно только грамотно выбрать квалифицированного инвестиционного консультанта.

INVESTMENT CONSULTING FEATURES ACCORDING TO REAL ESTATE CREATING PROJECTS

Professor Tatiana Ivashentseva, Ph.D., undergraduate Collins Camdem
Novosibirsk State University of Architecture
and Civil Engineering (Sibstrin), Russia

Abstract: Investment consulting is being considered like current view of services on real investment market. There is a characteristic of development and real property deal consulting types and forms. Investment consulting experience review and its real estate investment features are given in the article.

Keywords: investment business planning, investments, investment consulting, investment participants, real investments.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОТБОРА НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ ПРОЕКТОВ ДОХОДНЫХ ДОМОВ

Проф., к.э.н. Татьяна Ивашенцева, магистрант Антон Дитюк
ФГБОУ ВПО Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), Россия

Ключевые слова: аренда жилья, доходный дом, инвестиционная привлекательность, критерии выбора, стабильность доходов.

Жилищные потребности населения, особенно в суровых климатических районах России, требуют адекватной реализации. В одном из действующих сегодня национальных проектов предусмотрено обеспечить граждан России доступным и комфортным жильем. Причем жилье может быть разного качества в зависимости от платежеспособных возможностей той или иной группы населения. В любой стране есть граждане, которые не могут или не хотят приобретать жилье в собственность. Кроме того, имеются мобильные группы населения (студенты, молодые специалисты, временные работники и др.), которые еще не определились с местом своего постоянного проживания.

Необходимо отметить также, что для успешного функционирования всех кластеров экономики страны необходим приток в них человеческого ресурса (особенно если экономика находится на стадии подъема). Интересы государства в современных условиях требуют резкого повышения мобильности населения. Сейчас эта мобильность во многом сдерживается отсутствием качественного, доступного жилья в месте предполагаемой работы[1]. Это может приводить к проблемам в экономическом развитии, нехватке кадров. Выходом в таких ситуациях может быть временный наем или аренда жилья.

Что мы наблюдаем на этом сегменте жилищного рынка? Рынок аренды жилья работает достаточно активно, но арендодателями выступают, в основном, физические лица. На современном этапе развития рынка аренды жилья в России организованный бизнес занимает

[1] Толкачев О.М. Арендное жилье как необходимое условие модернизации России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://federalbook.ru/files/fs/soderjanie/fs-24/vii/tolkachyev.pdf.

мизерную долю, т.е. практически не представлен. «Доходные дома» как вид предпринимательства реализуются пока как «пилотные проекты». Сейчас сложилась ситуация, когда данный рынок не поддается регулированию со стороны государства. Большинство предлагаемого жилья необоснованно дорого, а арендаторы, снимающие жилье у частных лиц, находятся фактически в бесправном положении.

При таких условиях мы очень сильно отстаем от развитых стран по доле домохозяйств-арендаторов. В Германии эта доля составляет 46,6 %, в Швейцарии 56,2 %, в Австрии 42,5 % и т.д. Кроме того, в крупнейших развитых экономиках мира доли расходов на аренду жилья не превышают 24 % от средних доходов домохозяйств[2]. То есть аренда жилья во всем мире доступна и по объемам предложения, и по ценам.

Чтобы увеличить предложение на рынке аренды жилья, и снизить тем самым цены, необходимо строить арендные жилищные комплексы – доходные дома. Развитие концепции строительства доходных домов в России – это решение вопроса доступности жилья для среднего класса, повышения мобильности трудоспособного населения и решение проблем, связанных с недостаточностью социальной инфраструктуры. В отличие от существующих в России механизмов социального найма доходные дома обеспечивают повышение пространственной мобильности населения, способствуют развитию внутригородской миграции, что обеспечивает снижение транспортных издержек и общей нагрузки на транспортную инфраструктуру городов.

Доходные дома позволяют с минимальными затратами и в сжатые сроки решить проблему социального жилья, предоставить жилье лицам, утратившим его в результате стихийных бедствий и техногенных катастроф, молодым семьям и другим категориям граждан, поддержка которых является приоритетом государственной политики. Строительство домов коммерческого пользования поспособствует развитию делового туризма в стране, а также упрощает жизнь работодателям, желающим снять для своих сотрудников жилье в другом

---

[2] DSO Consulting о возможностях создания рынка арендного жилья в Сибири. Доклад представлен на круглом столе «Развитие жилищного строительства в Сибирском федеральном округе» 05 февраля 2013 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dso-consulting.ru/content/branches/index.php?ELEMENT_ID=240.

городе[3].

Мировой опыт развития арендного жилья показывает, что высокие доли арендаторов жилья закономерны, они отражают результат деятельности государств на протяжении второй половины XX века. Строительство арендного жилья в развитых странах активно поддерживалось государствами: создавались условия для дешевого кредитования строительства, стимулировались различные инвестиции в строительство арендного жилья (частных инвесторов, страховых компаний, банков и т.д.), компенсировалась часть арендных ставок для малоимущих домохозяйств, также практиковалась прямая бюджетная поддержка участников этого рынка. Такое жилье строилось как силами частных лендлордов, так и силами местных властей[4]. Этот опыт нужно перенимать и нам. К тому же, ситуация на строительном рынке России сегодня нестабильна, рынок развивается в своей понижательной фазе[5]. В складывающейся конъюнктуре строительство арендного жилья с участием государства способно стать «рычагом», обеспечивающим продолжение устойчивого роста объемов строительства жилья в России, одним из способов поддержки предпринимателей на этом рынке.

Создание легального, цивилизованного рынка арендного жилья возможно при условии активизации на нем бизнеса, который массово займется реализацией инвестиционных проектов доходных домов (то есть непосредственно возведением доходных домов с последующей сдачей квартир в наем и оказанием сопутствующих услуг клиентам).

Препятствием для бизнеса в реализации таких проектов является их невысокая доходность и, как следствие, – длительный срок возврата вложенных средств. Толчком для бизнеса в развитии рынка арендного жилья может послужить формирование некоего механизма отбора наиболее привлекательных для инвестиций проектов доходных домов. Если препятствие низкой доходности преодолеть, то рынок доходных домов будет развиваться, от чего выиграют все его участники: бизнес, государство, и, в особенности, – потребители

---

[3] Концепция проекта Доходного дома [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.thinktank.spb.ru/index.php?option=com_ content&view=article&id=27&Itemid=24.

[4] DSO Consulting о возможностях создания рынка арендного жилья в Сибири…

[5] Региональный аналитический конгресс «Сибирский Строительный Рынок» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://askbda.ru/buisiness/352-regionalnyy-analiticheskiy-kongress-sibirskiy-stroitelnyy-rynok.html.

(арендаторы жилья).

В составе такого механизма можно выделить три блока:

1 – выбор для дальнейшего рассмотрения проектов доходных домов с максимальной коммерческой эффективностью (формирование портфеля инвестиционных проектов);

2 – отбор из представленных в портфеле проектов, обладающих наибольшей устойчивостью и стабильностью коммерческих результатов, т.е. имеющих высокую инвестиционную привлекательность;

3 – учет условий, при которых государство станет участником строительства арендного жилья, будет поддерживать выбранный инвестиционный проект доходного дома.

Первое, с чем должен определиться инвестор – выявить наиболее эффективные проекты вне зависимости от участия в них государства. В основу оценки эффективности инвестиционных проектов доходных домов должны быть положены общие принципы в соответствии с официальной методикой[6]. Следуя последней, дается характеристика денежного потока: приток, отток и чистый приток (сальдо); рассчитываются основные показатели эффективности инвестиционных проектов (чистый доход, чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, срок окупаемости и др.).

При этом при формировании денежных потоков по таким проектам необходимо учитывать все его составляющие, и на основе вариантного проектирования максимизировать возможную прибыль при заданных ограничениях. Идею максимизации прибыли от реализации проекта доходного дома (*П*) мы представили в виде следующей экономической (логической) модели, учтя все возможные параметры, которые выражены в стоимостных единицах, (формула 1):

$$П = f(A_n,\ З_{ап},\ Д_у,\ КС,\ З_у,\ З_{ком},\ З_{упр},\ Т) \rightarrow max, \qquad (1)$$

где A_n – арендная плата;

$З_{ап}$ – заполняемость помещений;

$Д_у$ – доход от дополнительных услуг;

$КС$ – расходы на капитальное строительство;

$З_у$ – затраты, связанные с получением земельного участка;

---

[6] Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Третья редакция, исправленная и дополненная) / авт. кол.: Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. – М., 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ocenchik.ru/method/investments/.

$З_{ком}$ – затраты на проведение коммуникаций;

$З_{упр}$ – затраты на управление и содержание объекта;

$Т$ – налоги.

Как мы предусмотрели в модели, одним из способов повышения прибыльности доходного дома является доход от дополнительных услуг ($Д_у$), что возможно путем включения в его структуру нежилых помещений (например, на первом этаже), где можно размещать прачечные, химчистки и прочие службы, оказывающие бытовые услуги, а также комплекс различных дополнительных услуг (охранные, клининговые, офисные, спортивные, развлекательные, досуговые и пр.). Дополнительные услуги могут оплачиваться как разово, так и в виде абонентской платы. Хороший ход – переводить клиентов с системы разовых оплат на систему с небольшой абонентской платой, которую клиенту не жалко заплатить, даже если пользоваться услугой он будет минимально. Это позволит создать стабильный денежный поток, который наверняка превысит суммы разовых платежей.

Для изучения потребностей арендаторов в дополнительных услугах, возможно применение анкетирования (заполнение небольших анкет, в которых просят ответить клиентов на ряд вопросов по обслуживанию и оставить свои пожелания по их улучшению). Применение подобной информации будет способствовать максимизации прибыли от дополнительных услуг.

Второе – при выборе объекта инвестирования необходимо иметь критерии оценки не только эффективности, но и стабильности и надежности, чтобы получить наиболее реальную картину и понимать, какие проекты являются привлекательными для инвестиций, а какие нет. Для этого применяется алгоритм, в основе которого лежит оценка инвестиционной привлекательности доходных домов на основе системы факторов, предложенных авторами[7]. Алгоритм представлен в виде схемы (рис. 1).

[7] Ивашенцева Т.А., Дитюк А.В. Факторы инвестиционной привлекательности доходных жилых домов // Строительное предпринимательство и недвижимость : сборник докладов 27-ой междун. науч. конф. ноябрь 2012 г. – Варна : Экономический университет, 2012. – С. 350 – 360 (с. 358, рис. 1).

Примечание: цифрами обозначены этапы принятия инвестиционного решения

Рис. 1. Алгоритм отбора наиболее устойчивого инвестиционного проекта

Данный алгоритм применим для оценки и отбора к реализации проектов любой сферы, например, он опробован авторами на примере объектов туризма[8]. В данном алгоритме (рис. 1) используется методика оценки инвестиционной привлекательности инвестиционного проекта доходного дома, которая позволит частным инвесторам получить некоторую гарантию стабильности получения экономических результатов при реализации заинтересовавшего их проекта.

Рассмотрим этапы принятия инвестиционного решения.

1-й этап – Выбор проекта доходного дома. Следует отметить,

[8] Джураева Н.Г., Ивашенцева Т.А. Механизм отбора инвестиционных проектов по объектам туризма и гостиничного хозяйства для финансовой поддержки // Казанская наука. – 2012. – № 10. – С. 74 – 77.

что до применения этого алгоритма коммерчески неэффективные проекты уже исключены из рассмотрения. В портфель включены инвестиционные проекты с максимальными показателями по критериям коммерческой эффективности (например, максимум чистого дохода).

2-й этап – сбор данных для расчета показателя инвестиционной привлекательности (Q). По выявленному и предлагаемому авторами перечню факторов (всего их 25[9], все они условно разделены нами на три уровня – по возможности воздействия на них. Факторы первого уровня «привлекательность прилегающей территории и самого объекта» предопределяются в процессе разработки инвестиционного проекта, т.е. на них инвестор как-то может воздействовать. Факторы второго уровня «привлекательность соседнего окружения недвижимости» следует детально изучать при выборе местоположения доходного дома. И факторы 3-го уровня «привлекательность внешнего окружения недвижимости» принимаются как данное, но в ходе реализации проекта доходного дома по ним, как факторам риска, могут быть разработаны определенные защитные меры), формирующих привлекательность инвестиций в доходные дома, проводится экспертная оценка анализируемого инвестиционного проекта – эксперты устанавливаю балльные значения и весомость каждого фактора.

3-й этап – расчет Q – сводной количественной оценки показателя инвестиционной привлекательности (использован подход векторной оптимизации[10]) проекта доходного дома, по формуле (2) определяется конкретное числовое значение.

$$Q\,(q;\,w) = q\,(1)\cdot w\,(1) + ,\ \ldots,\ +q\,(14)\cdot w\,(25)\,, \qquad (2)$$

где $w\,(i)$ – весовой коэффициент, характеризующий относительную значимость i-го фактора инвестиционной привлекательности, определяемый экспертным путем. Сумма этих коэффициентов по всем 25-ти факторам равна единице;

$q\,(i)$ – балльное значение оцениваемого i-го фактора, которое может принимать значения: 0, 1, 2, 3. $q\,(i) = 0$ соответству-

[9] Ивашенцева Т.А., Дитюк А.В. Факторы инвестиционной привлекательности доходных жилых домов // Строительное предпринимательство и недвижимость : сборник докладов 27-ой междун. науч. конф. ноябрь 2012 г.

[10] Гуськова Т.Н., Рябцев В.М., Гениатулин В.Н. Оценка инвестиционной привлекательности объектов статистическими методами. – М.: Изд-во ГАСБУ, 2004. – 150 с.

ет минимальной (наихудшей) степени проявления i-го фактора; $q(i) = 3$ соответствует максимальной (наилучшей) степени его проявления. Например, из факторов 2-го уровня – «привлекательность соседнего окружения недвижимости» рассмотрим фактор под № 18: обеспеченность всеми видами коммунальных услуг. Если дом подключается к новым инженерным системам (горячее и холодное водоснабжение, канализация и пр.), то значение этого фактора принимается на высшем уровне $q(18) = 3$ балла. Если в регионе расположения проектируемого дома все коммуникации изношены, часты аварии, требуется замена труб, значение $q(18) = 0$ баллов

4-й этап – проверка по критериям инвестиционной привлекательности. Проводится по следующей шкале (исходим из того, что наименьше значение Q равно нулю (баллы по всем факторам низшие), а наибольшее – трем): $Q \leq 0$ и $0 < Q \leq 1$ – уровень привлекательности, соответственно, низкий и ниже среднего – проект отвергается (*5-й этап* алгоритма); $1 < Q \leq 2$ – привлекательность средняя – при определенных условиях (*6-й этап* – при проверке выявлено наличие у инвестора дополнительных средств на доработку проекта или проект поддерживается государственными структурами) проект дорабатывается (*7-й этап* – проводятся мероприятия по улучшению условий реализации проекта); и при $Q > 2$ – привлекательность проекта высокая и он безоговорочно включается в инвестиционную программу для реализации (*8-й этап*).

Несколько слов о процедурах *7-го этапа*: для дальнейшего продвижения проектов, по которым инвестиционная привлекательность оказалась на среднем уровне, и есть некоторая сумма на поддержку, целесообразно разработать мероприятия, позволяющие улучшить ситуацию по отдельным факторам (при экспертной оценке на 2-м этапе они получили низкие балльные оценки: 0 или 1). Такие мероприятия можно разработать на основе анализа внешнего окружения проекта доходного дома, заинтересованности в нем региональных структур и соинвесторов. При выборе мероприятий, позволяющих повысить привлекательность инвестиционного проекта, следует соблюдать условие: степень увеличения показателя инвестиционной привлекательности должна значительно превышать степень удорожания проекта в ходе реализации этих мероприятий.

И, наконец, ***третий блок механизма*** – проработка условий,

при которых государство станет участником строительства арендного жилья, будет поддерживать выбранный инвестиционный проект доходного дома. При этом важно правильно выбрать категории арендаторов, которые будут проживать в данном доходном доме. Будут это социально незащищенные граждане (многодетные, малообеспеченные семьи, переселенцы из ветхого фонда и т.д.) или сотрудники организаций, молодые семьи, студенты и т.д. Возможно, что проект будет охватывать несколько категорий арендаторов – все зависит от целей, которые перед собой ставит инвестор. Естественно это отражается на заинтересованности региона в данном проекте.

Исходя из анализа нормативно-правовой базы, регламентирующей деятельность в сфере жилищного строительства, государственных жилищных программ, можно сделать вывод, что государство готово оказывать поддержку бизнесу в реализации проектов, направленных на решение жилищных проблем незащищенных категорий населения. В частности, – это предоставление льготного налогового режима собственникам арендных многоквартирных и жилых домов, щадящих условий кредитования, выделение земельного участка и проведение инженерных коммуникаций на особых условиях. Иными словами, выбор категории арендаторов в соответствии с государственными (федеральными и региональными) программами может сделать значительно более привлекательными проекты доходных домов для бизнеса, что приведет к активизации застройки региона такими домами.

В результате участия государства, расходы бизнеса по реализации проектов доходных домов могут значительно снизиться (лишь предоставление земельного участка сократит расходы примерно на треть), а, следовательно, возрастет и инвестиционная привлекательность таких проектов. Также государством предусмотрены субсидии арендных ставок для некоторых категорий населения, в т.ч. проживающих в доходных домах, это является дополнительным стимулом спроса на арендную недвижимость, что также повышает привлекательность проектов доходных домов.

Таким образом, пройдя все блоки и этапы предлагаемого механизма, сравнив итоговые показатели всех предложенных к рассмотрению проектов доходных домов, можно выбрать наиболее перспективный (эффективный и надежный, имеющий наиболее стабильные результаты и поддержку) проект и преступать к его реализации.

Применение данного механизма оценки и отбора проектов может заинтересовать инвесторов в реализации проектов доходных домов. Но, как показывает зарубежный опыт, развитие цивилизованного, полноценного рынка арендного жилья невозможно без активной поддержки со стороны государства, которое для активизации строительства доходных домов должно способствовать созданию рыночных возможностей для частных инвесторов в новом для них классе недвижимости, фактически создав новый инвестиционно емкий рынок.

MECHANISM FORMATION OF SELECTION OF THE MOST ATTRACTIVE PROFITABLE HOUSES PROJECTS FOR INVESTMENT

Professor Tatiana Ivashentseva, Ph.D., undergraduate Anton Dityuk
Novosibirsk State University of Architecture
and Civil Engineering (Sibstrin), Russia

Abstract: Conditions of implementation of investment projects on construction of profitable houses are considered. The mechanism of selection of projects of profitable houses attractive to investors, and also system of the conditions promoting activization of investments into such projects is given.

Keywords: housing rent, profitable house, investment appeal, criteria of a choice, stability of the income.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СТРОИТЕЛЬСТВЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Доц., к.э.н. Надежда Половникова
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, взаимодействие, концессия.

Взаимодействие государства и частного сектора для решения общественно значимых задач имеет давнюю историю, в том числе и в России. Однако наиболее актуальным оно стало в последние десятилетия.

Французский политик и исследователь Л. Фабиус отмечает, что на смену государству - властелину в XXI веке приходит время государства-партнера – «наступает эпоха синтеза», что делает государство более эффективным и открытым [10] то есть на повестку дня встала задача «превращения государства в равноправного субъекта рыночных отношений [4], что касалось не просто количественного вклада [5], а соотношения прав и обязанностей сторон т.е. произошло изменение форм участия государства в экономике в целях стимулирования ее роста и подхода к государству как субъекту хозяйственных отношений, способному участвовать в коммерческом производстве общественных благ в стране и за ее пределами.

В условиях нехватки средств механизм государственно-частного партнерства (ГЧП) позволяет государству разделить с бизнесом финансовое бремя развития территории, риски, распределить необходимые затраты по времени, улучшить качество и эффективность реализации проектов, так как частные партнеры как правило имеют больший опыт и рациональнее обращаются с финансовыми ресурсами.

Во всем мире основными сферами ГЧП являются объекты социальной и транспортной инфраструктуры, а основным мотивом процесса - тенденция к снижению участия государства в экономике.

Однако, несмотря на важность ГЧП в решении множества задач и большого опыта его применения в мире, среди специалистов нет единого мнения о том, какие формы взаимодействия власти и бизне-

са можно отнести к ГЧП.

В тоже время не всякое взаимодействие государства и частного сектора является ГЧП. В качестве одного из критериев выделяют выполнение бизнесом функции традиционно выполняемой государством, например развитие транспортной, социальной, производственной инфраструктур. Так же в качестве критериев отнесения взаимодействия к ГЧП выделяют длительный срок действия соглашения о партнерстве (от 10 до 50 лет), специфические формы финансирования проектов за счет частных инвестиций дополненных государственными ресурсами, или совместное инвестирование нескольких участников, наличие конкурентной среды, специфические формы распределения ответственности между участниками [2], а также связывание его с:

- объединением активов и управленческих навыков государства и частного сектора;
- извлечением обоюдной выгоды, связанной с экономией бюджетных средств и получением прибыли сторонами ГЧП;
- разделением прибыли, повышающим мотивацию к успешной реализации проекта;
- распределением рисков между партнерами, устанавливающим равную защищенность участников проекта от возможных неудач [7].

В целом же под ГЧП подразумевают конструктивное взаимодействие власти и бизнеса в экономике, в политике, культуре, науке и т.д., то есть «государственно-частное партнерство – институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом для реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей и НИОКР. Оно направлено на реформирование государственной собственности в целях ее более органичного включения в систему рыночных отношений [1].

Проекты государственно-частного партнерства - это особый вид сотрудничества государственного и частного секторов с целью реализации долгосрочных инвестиционных проектов. Типичные проекты ГЧП - строительство/реконструкция транспортной инфраструктуры (аэропортов, автомобильных и железных дорог, тоннелей, мостов), общественных объектов недвижимости (больниц, школ, музеев), коммунальных сооружений (водоснабжения, канализации, мусороперработки), а также управление указанными объектами.

Сторонами ГЧП являются с одной стороны органы государ-

ственной власти любого уровня, с другой стороны представитель частного бизнеса, а именно российское или иностранное частное юридическое или физическое лицо, либо действующее без образования юридического лица по договору просто товарищества объединение частных юридических лиц, осуществляющее деятельность на основании соглашения [3].

Помимо участия в финансировании (нормальным может считаться 70-80% участие частного партнера и соответственно 20-30% государства [6]; в РФ в энергетике и железнодорожном транспорте в соответствии с принятой правительством стратегии развития до 2030 года на началах государственно-частного партнерства заложено соотношение 75% частные, 25% государство в лице РФ и его субъектов) государство призвано формировать и совершенствовать в альянсе институциональную среду.

Частный сектор в проектах ГЧП берет на себя обязательства по разработке, строительству, финансированию объектов и управлению ими в соответствии с параметрами и стандартами, установленными государством. Взамен частный сектор получает от государства оплату, размер которой зависит от достигнутых результатов. В ряде проектов эта оплата (или ее часть) будет получена из доходов от коммерческой эксплуатации объекта.

Привлечение частнопредпринимательского сектора к решению социальных и экономических программ, в том числе в сфере общественных услуг, включая реализацию инфраструктурных проектов, может сделать государство компактным, эффективным и гибким, снижая уровень бюрократизации и коррумпированности экономики.

Правовая форма осуществления государственно-частного партнерства должна в идеале обеспечить для инвестора привлекательность, безопасность вложения средств в государственную собственность и реализовать основную цель проекта, а именно развить ту сферу, которая стратегически важна для государства, а так же быть способной генерировать финансовые возможности бизнеса и государства, а также минимизировать риски двух сторон.

По мнению ряда специалистов, на первом месте должно стоять государство, так как оно приглашает бизнес принять участие в осуществлении общественно-значимых проектов для реализации, которых не располагает достаточными средствами, таким образом, по их мнению, государство основной партнер: оно берет на себя опреде-

ленные обязательства, которыми может наиболее эффективно управлять; по мнению других, «заведомо неравные» позиции власти и бизнеса могут привести к профанации идеи ГЧП [8] (в настоящее время говорят, что в России государство стало доминирующим партнером). Равноправный диалог заключается в том, что нельзя «командовать бизнесом», ему надо помогать, создавая благоприятные условия для эффективной деятельности.

Не существует в мире как единого подхода к нормативно-правовой базе, так и единых институтов ГЧП в каждой стране свои особенности. Так например в Англии, Франции, Австралии не существует единого закона о ГЧП, основные принципы излагаются в различных законодательных актах и нормах гражданского права, в то время как в Германии, Бразилии, Греции приняты отдельные законы о ГЧП. Это связано с особенностями развития ГЧП в стране.

В Великобритании первые шаги по формализации ГЧП были приняты в 1981 году. В 1992 году с целью развития эффективных общественных услуг высокого качества была основана «частная финансовая инициатива», в 1997 году ее процедуры были изменены и появились новые критерии правительственной поддержки проектов ГЧП. Первые 10 лет развития ГЧП в Великобритании показали, что такие проекты обходятся без превышения первоначальной сметы в 70% случаев, в то время как традиционные государственные закупки лишь в 30%, тоже и со сроками строительства и ввода в эксплуатацию.

За несколько лет до появления программы PFI в Великобритании похожая программа была опробована в Австралии. В Австралии доминируют региональные проекты, самая распространенная схема: проектирование-строительство-финансирование-обслуживание.

Франция также обладает большим опытом ГЧП, включающим деятельность «Сообществ смешанной экономики» и предоставление концессий. Кроме «Сообществ смешанной экономики» договора концессии заключаются и с полностью частными компаниями. Во Франции объем соглашений в 2010 году в рамках ГЧП составил 1,8 млрд. евро.

Начиная со второй половины 80-х годов прошлого века, ГЧП в Германии преобретает особую значимость. В 90-х годах были созданы агентства развития, объединяющие государственных и частных партнёров.

Из стран бывшего СССР законы о ГЧП приняты в Украине, Молдове, Кыргызстане.

В целом же следует отметить, что в соперничестве континентальной и англосаксонской моделей побеждает вторая, где приоритет отдается принципам новой системы государственного управления, построенной на коммерческих началах и направленной на сокращение государственных расходов на предоставление общественных услуг [9].

В РФ в настоящее время на федеральном уровне регулируется следующая форма ГЧП - концессия. До появления в России Федерального закона «О концессионных соглашениях» все разговоры о ГЧП были в основном рассуждениями о теоретической возможности. С появлением закона существующие де-факто проекты получили юридическую поддержку, и произошло увеличение их количества. Целью закона о концессионных соглашениях было привлечение инвестиций в экономику, обеспечение эффективного использования имущества находящегося в государственной или муниципальной собственности, на основе концессионных соглашений и повышение качества товаров, работ, услуг предоставляемы потребителю.

Кроме того, федеральное законодательство было дополнено региональными законами в области государственно-частного партнерства (например в Санкт-Петербурге был принят закон «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах»).

За последние несколько лет государственно-частное партнерство стало неотъемлемой частью российской экономики в различных отраслях: транспортной, социальной и коммунальной инфраструктуре, тяжелой промышленности, добыче природных ископаемых и энергетике. Инструменты ГЧП начинают широко использоваться в сфере инноваций и в непромышленной сфере.

Наблюдается усовершенствование моделей концессионных отношений, которые считаются одной из основных форм ГЧП в странах Европы. По всей стране увеличивается количество ГЧП-проектов регионального уровня.

В настоящее время законодательство о ГЧП принято в 69 субъектах РФ. Так же на территории РФ действует Федеральный закон №115 ФЗ «О концессионных соглашениях» [6]. На рассмотрении находится проект федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства» основанный на имеющемся опыте, дополнен-

ный необходимыми понятиями и расширяющий область применения ГЧП. Также предполагается принятие большого количества смежных с новым ФЗ нормативно-правовых актов.

Наиболее проработанным из региональных законов является закон Санкт-Петербурга № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» [3]. В данном законе выделено три вида ГЧП из основных выделяемых в международной практике (курсивом выделено в соответствии с законом Санкт-Петербурга):

• BOT (Build – Operate – Transfer) – «Строительство – управление – передача». Концессионер осуществляет строительство и эксплуатацию (в основном – на праве собственности) в течение установленного срока, после чего объект передаётся государству.

• BTO (Build – Transfer – Operate) – «Строительство – передача – управление». Концессионер строит объект, который передаётся государству в собственность сразу после завершения строительства, после чего он передаётся в эксплуатацию концессионера.

• BOO (Build – Own – Operate) – «Строительство – владение – управление». Концессионер строит объект и осуществляет последующую эксплуатацию, владея им на праве собственности, срок действия которого не ограничивается.

• BOOT (Build – Own – Operate – Transfer) – «Строительство – владение – управление – передача» – владение и пользование построенным объектом на праве частной собственности осуществляется в течение определённого срока, по истечении которого объект переходит в собственность государства.

• BBO (Buy – Build – Operate) – «Покупка – строительство – управление» – форма продажи, которая включает восстановление или расширение существующего объекта. Государство продаёт объект частному сектору, который делает необходимые усовершенствования для эффективного управления.

• BOMT (Build – Operate – Maintain – Transfer) – «Строительство – управление – поддержка – передача» основной акцент на поддержании жизнеспособности и обслуживании объекта.

• DBOOT (Design – Build – Own – Operate – Transfer) – «Проектирование – строительство – владение – управление – передача» аналогично BOOT, но на частного партнера возлагаются обязанности и по проектированию объекта.

• DBFO (Design – Build – Finance – Operate) – «Проектирова-

ние – строительство – финансирование – владение – управление» на частного партнера возлагаются обязанности по финансированию строительства и мероприятий по обслуживанию.

В законе Санкт-Петербурга №627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» гибкие формулировки и условия заключения договоров, позволяющие избежать чрезмерного регулирования всех нюансов, являющиеся предметом переговоров сторон. Кроме того, законом предусмотрена защита частного инвестора от возможных изменений законодательства.

В настоящее время в правительстве происходит рассмотрение федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства», учитывающего имеющийся законодательный опыт, дополняющего необходимыми понятиями и расширяющего сферу применения ГЧП. Данный закон предполагает принятие большого количества смежных нормативно-правовых актов.

С целью оценки готовности субъектов РФ к ГЧП составлен рейтинг регионов России «ГЧП-старт» по состоянию на начало 2013 года. Данный рейтинг регионов России предложен журналом ГЧП и представляет собой комплексную характеристику готовности субъектов РФ к строительству объектов публичной инфраструктуры с привлечением частных инвесторов на принципах ГЧП. На готовность субъектов к ГЧП влияют следующие факторы:

- наличие отлаженной системы управления ГЧП-проектами (нормативно-правовая база, состав, структура и регламентация работы ответственных органов, наличие соответствующих статей расходов в бюджете);
- опыт реализации ГЧП-проектов;
- инвестиционная привлекательность региона для инфраструктурных инвесторов.

В соответствии с данным рейтингом Санкт-Петербург занимает 1 место (реализовано более 20 проектов и уникальная институциональная структура), в то время как Москва находится только на 13.

В РФ в настоящее время более 300 проектов ГЧП реализуется на различных уровнях (межрегиональный – 1, федеральный – 32, муниципальный – 95, региональный -188), предметом которых являются объекты транспортной инфраструктуры, сферы ЖКХ, здравоохранения, образования, физкультуры и спорта и др. Наиболее масштабные по объемам инвестиций проекты транспортной инфраструктуры, в

основном строительство автомобильных дорог.

Так же проекты ГЧП связаны с обслуживанием муниципальной инфраструктуры (например утилизация и переработка твердых бытовых отходов), а также в социальной сферой (здравоохранение, образование, меньше в области культуры). В эпоху глобализации, возникла необходимость использования частного капитала для финансирования отраслей (естественных монополий): магистральных трубопроводов, портов (морских и воздушных).

В рамках ГЧП реализованы или реализуются:

- уникальный проект строительство станции метро «Мякинино», построенной по инициативе ЗАО «Крокус», вложившего в проект 600 млн. рублей;
- строительство ветки Кызыл-Курагино железной дороги в Туве;
- в сфере авиаперевозок проект реконструкции аэропорта «Пулково»;
- проекты автодорожного строительства и крупнейший концессионный контракт - строительство 1-го участка платной автомагистрали Москва – Санкт-Петербург (подготовкой территории под строительство и вырубкой просеки под трассу занималось государство) и концессионные проекты на строительство других федеральных трасс от Москвы; платная дорога - Западный скоростной диаметр в Санкт-Петербурге.

Для совершенствования механизмов ГЧП необходимо формирование конкурентной среды, чему способствует включение российской экономики в процессы глобализации.

В целом же следует отметить, что наличие или отсутствие проектов ГЧП в стране зависит от:

- наличия у чиновников заинтересованности в развитии этого инструмента;
- экономической ситуации.

Однако несмотря на важность и необходимость ГЧП ему и его развитию в РФ сопутствует ряд проблем, таких как:

- законодательные пробелы на федеральном уровне и отсутствие законодательной базы о ГЧП на региональном уровне в ряде субъектов РФ, но даже если она существует это не свидетельствует о существовании самих проектов;

- нестабильность нормативно-правовой базы, которая меняется часто сохраняя огромные проблемы;

- отсутствие институтов публичного права и публичной собственности, в рамках которой работает вся система ГЧП на западе;

- проблема соотношения ролей каждой из сторон государственно-частного партнерства;

- при сотрудничестве власти и бизнеса в ряде случаев возникают подозрения в коррупции;

- нехватка «длинных финансовых» ресурсов, необходимых для реализации механизма ГЧП с учетом реализации принципов проектного финансирования и отсутствие механизмов эффективного финансирования, а именно нежелание у одних и невозможность у других участвовать в долгосрочных проектах;

- кроме того, государственные обязательства по финансированию проекта ограничиваются сроком трехлетнего бюджета, за пределами которого частный партнер несет существенные политические и экономические риски;

- проблемы распределения рисков;

- ряд проектов конструируется в «ручном режиме» при участии чиновников высокого уровня;

- в ряде случаев ожидание частных партнеров от реализации совместных с государством проектов не оправдываются;

- огромный комплекс проблем связан со спасением проектов ГЧП в случае банкротства или отказа частного партнера от участия в проекте;

- проблема нехватки кадров, нет специалистов способных вести (курировать) проекты ГЧП от лица государства, т.е. необходима системная подготовка кадров;

- риски просчетов государственного и частного партнеров, так например в РФ сильное удорожание проектов в сравнении с первоначальной стоимостью может достигать 20 % в год;

- государство с опорой преимущественно на свое государство может порождать рецидивы протекционизма.

Однако, несмотря на существующие проблемы, потенциал развития ГЧП велик, но необходимо помнить, что одну из важнейших ролей в ГЧП играет выстраивание логических и эффективных взаимоотношений между его участниками, выбор формы этого взаимодействия, способствующих достижению стратегических целей, связанных с решением целого комплекса задач в экономике, социальной сфере, экологии, развитии инфраструктуры, таких как создание ком-

фортных условий проживания, повышению качества и уровня жизни населения, модернизации жилищно-коммунального хозяйства, развитию транспортной системы, реорганизации производственных территорий и др.

Взаимодействие участников будет эффективным, т.е. поставленные при взаимодействии цели будут достигнуты, если каждый из них будет четко понимать свою роль в этом взаимодействии и преимущества этого взаимодействия т.е. будут установлены прочные взаимовыгодные отношения, учтены интересы обеих сторон, произведено взаимовыгодное и ответственное распределение правомочий сторон, а не просто осуществлена консолидация ресурсов для реализации проектов и поддержка взаимоотношений между участниками будет происходить, только если эти взаимоотношения являются взаимовыгодными.

Взаимодействие строится на основе разработанной нормативно-правовой базы, т.е. в соответствии с законами и подзаконными актами и в условиях стабильных правил игры. Законодательство должно открывать для обеих сторон возможности достичь условий, которые были бы максимально выгодными.

Само сотрудничество между участниками позволит формировать правила и принципы деятельности, обеспечит получение объективной информации для принятия обоснованных решений.

Такое ГЧП одновременно позволит решать задачи экономического стимулирования организаций, участвующих в данных проектах на улучшение качества выполнения работ и внедрения инноваций. И будут достигнуты основные преимущества ГЧП: эффективность, инновации, синергия; высокий профессионализм принятия решений; гибкость в проектировании; экономия времени при реализации проекта; сокращение давления на государственный бюджет.

Использованная литература

1. Варнавский, В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005.

2. Государство и бизнес: институциональные аспекты. М.: ИМЭМО РАН, 200 G. с. 40.

3. Закон Санкт-Петербурга № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах».

4. Конкурентоспособность России в глобальной экономике. М. 2003.

с. 373.

5. Паппэ, Я. Ш. Трансформация крупной собственности в России: тенденции и риски // отечественные записки 2005, №1, с. 81.

6. Федеральный закон № 115 ФЗ от 21.07.2005 г. «О концессионных соглашениях».

7. Шарингер, Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора [Электронный ресурс] / Шарингер, Л. // мир перемен. -2004.-№2.-с.13 – режим доступа: http://www/imepieurasia.ru/mir.php.

8. Яковлев, А. Власть, бизнес и движущие силы экономического развития в России: до и после «дела ЮКОСа» // материалы международного научного коллоквиума «системные изменения в российском обществе: новые взгляды» М.: 2005, с. 131.

9. Clifton J., Duaz Fuentes D. EU Policies on Public Services: Let the Citizens Speak! / The ETYI-REHS-EPSU-SALTSA Conference «An Alternative to the Market: The Social, Political and Economic Role of Public Services in Europe» Brusseis, 2007. Nov. 19-20/ p.1.

10. Le role et la place de 1'Etat au debut du XXle sieele. P., 2001 p. 89.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN CONSTRUCTION: PROBLEMS AND PERSPECTIVE

Assoc. Prof. Nadezhda Polovnikova, Ph.D.
Saint-Petersburg State University of.Economics, Russia

Abstract: This article touches upon the definition of Public Private Partnership (PPP) and criteria for classifying interaction between State and Business to SPP. The features of PPP in different countries and problems of PPP have been identified in the article.

Keywords: public-private partnership, cooperation, concession.

ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В ЖИЛИЩНОМ ФОНДЕ

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

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, интеллектуализация, пассивный дом.

Еще в 1970-х годах ученые задумывались о возможности существования зданий, обеспечивающих эффективное использование рабочего пространства и энергии. Сегодня эта идея переросла в целое направление, которое считается актуальным и очень перспективным.

После первого энергетического кризиса в конце 1973 года понятие «энергосбережение» имел значение поиски простейших путей уменьшения расхода энергии на теплоснабжение и климатизацию объектов недвижимости. В начале 1990-х годов этот термин означал выбор определенных энергосберегающих технологий, которые способствовали улучшению качества микроклимата в помещениях.

На данный момент времени полезное использование энергии, связывают в первую очередь с энергосбережением – комплексом мер по реализации правовых, научных, организационных, технических, производственных, и экономических мер, которые направленны на эффективное (рациональное) использование (и экономное расходование) топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) при существующем полезном эффекте от их использования, а также на вовлечение в хозяйственный оборот возобновляемых источников энергии (закон РФ «Об энергосбережении»).

Дома с эффективным применением энергии, в России, это пока частные проекты в малом количестве, но не массовое явление. Различные элементы зданий с эффективным потреблением ресурсов только начинают приживаться. Энергоэффективные здания характеризуются низким удельным теплопотреблением, достигаемым за счет применения инновационных строительных технологий, современных и высококачественных строительных материалов и хорошей теплоизоляции, а также эффективными системами вентиляции и энергообеспечения. Необходимо также учитывать факторы, опреде-

ляющие энергопотребление будущего дома: учет розы ветров, правильное расположение дома по сторонам света или возможность разместить установку, работающую на возобновляемых источниках энергии.

Самыми передовыми в области осуществления планомерной энергетической политики можно выделить следующие государства: Германия, Франция, Великобритания, Дания.

Во всех странах расход тепловой энергии регулируется на горячее водоснабжение, отопление, подогрев вентиляционного воздуха (с учетом инфильтрации), в большинстве обязательно ведется учет расхода энергии на охлаждение и кондиционирование воздуха.

Основные принципы политики энергосбережения в РФ включают: эффективное использование энергетических ресурсов, топливно-энергетических ресурсов; обязательность учета энергоресурсов (получаемых, производимых, расходуемых); вовлечение в топливно-энергетический баланс возобновляемых и нетрадиционных источников энергии, а также инвестирование средств в энергосберегающие мероприятия; развернутое информирование деятельности связанной с энергосбережением и внедрение и знакомство с имеющимся и новым отечественным и зарубежным опытом в данной области.

Энергосбережение сегодня имеет отношение к стратегическим задачам государства, одновременно являясь и главным методом позволяющим обеспечить энергетическую безопасность, и единственным существующим способом позволяющим сохранить высокие доходы от экспорта углеводородного сырья.

Одой из главных стратегических задач страны является сокращение энергоемкости отечественной экономики не менее, чем на 40% к 2020 году. Для реализации поставленной задачи необходимо прибегнуть к созданию совершенной системы управления энергоэффективностью и энергосбережением. Для этого были обозначены 5 стратегических направлений основного технологического развития.

По первому направлению был принят и вступил в силу Федеральный Закон «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности». На данном этапе идет активная работа по разработке подзаконных актов.

Второе – оснащение страны приборами учета. Закон устанавливает определенные сроки, в которые все юридические лица, госучреждения, все собственники жилых домов и квартир в много-

квартирных домах должны быть оборудованы приборами для учета энергетических ресурсов. Для всех ресурсоснабжающих организаций вводится обязательное требование об организации процесса по установке и эксплуатации приборов учета ресурса, который они поставляют, для потребителей.

Третье – новая идеология государственных закупок. Вводится право регламентировать минимальные требования по энергоэффективности при закупке всевозможных товаров для государственных нужд.

Четвертый – приборы и бытовая техника. Вводится требование для производителей и импортеров маркировать продукцию по классам энергоэффективности.

Пятое – изменение тарифной политики. Применение долгосрочных методов тарифного регулирования, в первую очередь, метода доходности инвестированного капитала. Тарифы будут устанавливаться на три года и более, с одновременным закреплением обязательств компаний по надежности и качеству предоставляемых услуг. При данном регулировании у организаций появляются определенные стимулы уменьшать затраты, в том числе на энергоресурсы, и повышать эффективность использования ресурсов, так как образованная в результате экономия сохраняется у компании и может быть направлена на любые другие цели.

Помимо всего вышеизложенного активно внедряются следующие энергосберегающие технологические решения в жилищном фонде: конструктивные решения – усиление теплозащиты внешней оболочки здания, выбор материалов с наименьшей теплопроводностью, значительное снижение воздухопроницаемости (стыковых соединений и швов, оконных и дверных блоков, межквартирных перегородок), сокращение площади различных светопрозрачных ограждений (объемов остекления), применение наружной теплоизоляции с помощью современных материалов; инженерные системы – при реконструкции централизованного теплоснабжения городских районов могут быть использованы следующие направления: внедрение районных тепловых станций новейших поколений (на газе и др.) с полной автоматизацией процесса выработки, отпуска, а также распределения тепловой энергии; отказ в некоторых случаях от центральных тепловых пунктов и соответственно перевод на системы теплоснабжения с индивидуальными тепловыми пунктами здания,

что позволяет убрать внутриквартальные теплопроводы горячего водоснабжения и сократить, таким образом, потери тепла; использование частотно-регулируемых приводов насосов и вентиляторов; внести изменения в схемы теплоснабжения с частичным переводом централизованного горячего водоснабжения на автономные системы с установкой в квартирах электрических или газовых водоподогревателей; установка тепло-электро-аккумуляторов для резервирования тепла при выравнивании графика нагрузок электросети; в системах водоснабжения здания следующие мероприятия – стабилизация давления воды на вводах водопровода путем установки агрегата с регулируемым числом оборотов или установки 2-3 насосов с переменным режимом работы; регулирование напоров воды во внутренней системе здания путем установки квартирных регуляторов давления на ответвлениях стояков горячей и холодной воды, а для зданий выше 17-и этажей, кроме того, устройство зонного водоснабжения; исключение утечек воды у приборов с помощью установки самой современной водосберегающей сантехнической арматуры; установка приборов учета расходов воды; энергоснабжение – установка многотарифных электросчетчиков; необходимая модернизация освещения в подъездах объектов недвижимости с установкой высокоэффективных светильников и систем управления светом; модернизация уличного освещения тс установкой систем управления светом.

Все эти мероприятия влияют на повышение эффективности применения энергетических ресурсов и дают ощутимый эффект для жителей современных многоквартирных домов.

Интеллектуализация жилых зданий – один из методов комплексного решения проблем энергосбережения, обеспечения безопасности и комфорта проживающих, минимизация расходов на эксплуатацию всех систем, продление безаварийного срока эксплуатации объекта.

Надо заметить, что инвестирование в энергосбережение можно рассматривать как один из наиболее выгодных источников вложений, и следование в жилищном строительстве по пути современных концепций, таких как внедрение энергосберегающих технологических решений, интеллектуализация, а также внедрение отдельных положений концепции пассивного дома могут дать ощутимый экономический эффект в процессе эксплуатации объекта.

ENERGY-EFFICIENT TECHNOLOGY SOLUTIONS OF HOUSING

Assoc. Prof. Svetlana Nikolikhina, Ph.D.
Saint-Petersburg State University of.Economics, Russia

Abstract: The article discusses the main key strategic directions related to energy-saving, the importance of the introduction of perspective technological solutions in the housing stock that influence on the efficiency of energy resources using.

Keywords: energy-saving, energy-efficiency, intellectualization, passive house.

КРИТИКА МЕТОДА COST-BENEFIT ANALYSIS

Доц., к.э.н. Антон Коган
ФГБОУ ВПО Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), Россия

Ключевые слова: cost-benefit analysis, эффективность инвестиций.

В мировой науке и практике оценку общественной эффективности инвестиций предлагается осуществлять на основе метода cost-benefit analysis (*CBA*). Всемирный банк, Евросоюз и ряд других авторитетных структур используют этот метод[1]. Уточним, что *общественная эффективность* инвестиций – это эффективность, оцениваемая с позиций общества (экономики региона, национальной экономики). Наряду с этой категорией существует и другая – *коммерческая эффективность* инвестиций. Коммерческая эффективность оценивается с позиций отдельного инвестора. *CBA* предполагает следующий порядок оценки:

1) определение экстерналий анализируемого проекта;

2) определение расчетных цен на ресурсы и продукцию;

3) устранение трансакционных эффектов;

4) расчет экономической чистой текущей стоимости и экономической внутренней ставки доходности.

Расчетные цены (п.2) определяются на основе коэффициентов конверсии (КК). Это затрудняет использование *CBA* в России и ряде других стран. *CBA* предполагает использование индивидуальных и стандартных КК. Индивидуальные КК рассчитываются на основе статистики по импорту и экспорту планируемой к выпуску продукции, а также связанных с этим налогов. В ряде стран опубликова-

[1] 1) Guide to Cost Benefit Analysis of Investment Projects. DG Regional Policy, European Commission, 2008. State of the Practice for Cost-effectiveness Analysis (CEA), Cost-Benefit analysis (CBA) and resource allocation. World Road Association (PIARC), 2012.

2) Глущенко К.П. Оценка эффективности транспортных проектов: опыт и проблемы (часть 2) // Вестн. Новосиб. гос. ун-та. Серия: Социально-экономические науки. 2012, Т. 12, вып. 1. С. 40-46.

3) Новикова Т.С. Взаимодействие финансов государства и предприятий: анализ общественной эффективности инвестиционных проектов: диссертация ... д-ра экон. наук: 08.00.10. - Новосибирск, 2005. – 376 с.: ил.

ны стандартные КК, которые можно использовать в частности, для корректировки затрат на оплату труда. В России расчет стандартных КК не осуществляется, что препятствует использования *СВА*. Вдобавок большая часть инвестиций осуществляется в целях производства продукции, потребляемой внутри России.

Возможно самым слабым местом в *СВА* является то, что этот метод не учитывает мультипликативные эффекты, которые неизбежно возникают в любой экономической системе. Этот метод предполагает учет экстерналий проекта, но это не учет мультипликативных эффектов.

Несколько упрощая, но не искажая сути метода, можно сказать, что *СВА* является проекцией микроэкономических методов на макроэкономическую систему. Это обусловливает только частичный учет мультипликативных (системных, макроэкономических) эффектов.

Популярные в России методические рекомендации[2] и ряд других документов[3], предполагали расчет скорее не оценку эффективности *инвестиций, понимаемых, как набор ресурсов*, а эффективность использования бюджетных *финансов*. Это отражено в формулах расчета т.н. бюджетной эффективности, в которой используется сумма государственного финансирования и суммы налогов.

Описанные выше подходы к оценке общественной эффективности, в итоге предполагают расчет экономической чистой текущей стоимости (*ENPV*) и экономической внутренней ставки доходности (*EIRR*). Сегодня, пожалуй, в любой работе по оценке эффективности инвестиций, содержится утверждение, что ни *NPV* ни *IRR* не позволяют сравнивать альтернативные варианты инвестиций, у которых отличаются суммы, сроки и периодические результаты.

Наиболее совершенным инструментом анализа макроэкономических эффектов являются модели межотраслевого баланса. На их

---

[2] Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). – Москва: Экономика, 2000.

[3] 1) Методика расчета показателей и применения критериев эффективности инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации. Утверждена приказом МЭРТ от 23.05.06 № 139/82н.

2) Методика расчета показателей и применения критериев эффективности региональных инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации. Утверждена приказом Министерства регионального развития Российской Федерации от 30 октября 2009 г. № 493.

основе возможен расчет матричного мультипликатора, отражающего межотраслевые связи и влияние импорта-экспорта. На сегодня техника межотраслевого анализа проработана основательно. В десятках развитых стран систематически разрабатываются модели межотраслевого баланса. В России восстановлена практика подобных расчетов. Так, распоряжение Правительства РФ от 14.02.2009 г. № 201-р определило, что в 2015 году будут изданы официальные таблицы затраты-выпуск для России за 2011 год, а их обновление будет осуществляться каждые 5 лет.

Таким образом, методы оценки общественной эффективности, основанные на моделях межотраслевого баланса, должны быть более точными по сравнению с *СВА*. Эта идея не нова, но сегодня, по мнению автора настоящей работы, только одна группа авторов[4] работает в этом направлении. При этом используется мощная «оптимизационная межрегиональная межотраслевая модель» (ОМММ), которая позволяет учитывать еще и территориальную разобщенность потребителя и производителя, а также согласовывать интересы различных регионов. Однако этот подход оставляет возможности для улучшений по следующим составляющим:

- техника учета эффектов, возникающих в результате реализации инвестиций;
- принципы определения суммы инвестиций;
- дисконтирование эффектов и инвестиций;
- итоговые показатели для оценки эффективности и сравнения альтернативных инвестиций.

Эти улучшения предложены в методике, разрабатываемой автором настоящей работы. Конечно, межотраслевой анализ, как и любой другой метод, это не совершенный инструмент. Критики межотраслевого анализа считают, что модели межотраслевого баланса выходят с запозданием и из-за этого их практическое применение затруднено. Однако такие утверждения являются умозрительными и не основываются, например, на сопоставлении таких моделей во времени.

В своё время В.В. Леонтьев из-за таких сомнений много лет не публиковал свои идеи, пока не убедился в стабильности коэффициен-

---

[4] Гранберг А.Г., Михеева Н.Н., Суслов В.И., Новикова Т.С., Ибрагимов Н.М. Результаты экспериментальных расчетов по оценке эффективности инвестиционных проектов с использованием межотраслевых межрегиональных моделей // Регион: экономика и социология. - 2010. - № 4. - С. 45-72.

тов материальных затрат. Стабильность доказывалась им на основе сравнения моделей, рассчитанных для экономики Америки для различных временных периодов. В современной экономике изменения происходят быстрее, чем раньше, однако и сбор данных для построения моделей межотраслевого баланса автоматизирован и осуществляется гораздо быстрее.

Суть подхода, предлагаемого автором настоящей работы, для оценки общественной эффективности инвестиций, в следующем. В самом общем виде необходимо определить положительные и отрицательные эффекты, получаемые обществом, за весь срок, в течение которого оценивается инвестиционный проект. Отрицательные эффекты – это общественные инвестиции, которые необходимо осуществить для получения положительных эффектов. Положительные эффекты – это валовой продукт, получаемый обществом.

Положительные и отрицательные эффекты рассчитываются на конец каждого года, в итоге получается два потока эффектов. Отметим, что это не денежные потоки, а товарные потоки, выраженные в стоимостных показателях. Остается добавить мультипликатор и учесть фактор времени (т.е. принцип того, что сегодняшние блага предпочтительнее, а значит дороже, чем завтрашние блага).

Опишем расчет отрицательных эффектов. Для этого выделим и обозначим четыре вида инвестиций:

	Прямые	Полные
Инвестиции по проекту, руб.	inv_j^{proj}	$full.inv_j^{proj}$
Инвестиции в обеспечивающие отрасли, руб.	$inv_j^{\sup}$	$full.inv_j^{\sup}$

Примем, что «обеспечивающие отрасли» это такие отрасли, которые осуществляют поставки для производства продукции по анализируемому проекту. Обозначим отрицательные эффекты (иными словами – полные расходы экономики, связанные с инвестициями по анализируемому проекту), как $total.inv^{proj}$, они определяются по формуле:

$$total.inv^{proj} = full.inv_j^{proj} + \sum_{i=1}^{n} full.inv_i^{\sup}$$

Полные инвестиции по проекту ($full.inv_j^{proj}$) определяются как

сумма полных затрат экономики на выпуск продукции, потребляемой для таких ипвестиций и валовой добавленной стоимости (ВДС) в этих инвестициях:

$$full.inv_j^{proj} = \sum_{i=1}^{n} y_{ij}^{inv(proj)} \times b_{j=i} + vac_j^{inv(proj)}$$

где $y_{ij}^{inv(proj)}$ – продукция i-х отраслей, входящая в состав прямых инвестиций по проекту, реализуемому в j-й отрасли;

$b_{j=i}$ – коэффициенты полных материальных затрат, показывающие на какую величину вырастет выпуск в экономике при увеличении спроса в i-й отрасли на единицу;

$vac_j^{inv(proj)}$ – валовая добавленная стоимость, возникающая при освоении прямых ннвестиций по проекту, реализуемому в j-й отрасли.

Прямые инвестиции в j-ю обеспечивающую отрасль состоят из ВДС ($vac_j^{inv(\sup)}$) и продукции ряда отраслей, потребляемой для осуществлепия этих инвестпций ($y_{ij}^{inv(\sup)}$):

$$inv_j^{\sup} = \sum_{i=1}^{n} y_{ij}^{inv(\sup)} + vac_j^{inv(\sup)}$$

где $vac_j^{inv(\sup)}$ – валовая добавленная стоимость j-й обеспечивающей отрасли, возникающая в процессе освоения инвестиций в эту отрасль, необходимых для формирования производственной мощности, достаточной для выпуска иродукции, потребляемой анализируемым проектом.

Полные инвестиции в обеспечивающие отрасли определяются на основе коэффициентов полных материальных затрат, с учетом ВДС:

$$full.inv_j^{\sup} = \sum_{i=1}^{n} y_{ij}^{inv(\sup)} \times b_{j=i} + vac_j^{inv(\sup)}$$

В итоге, общественная эффективность оценивается на основе предложенного автором настоящей статьи «индекса скорости удельного прироста стоимости» (*IS*). В общем виде (применимом и при оценке общественной эффективности и при оценке коммерческой эффективности) этот показатель рассчитывается по следующей фор-

муле[5]:

$$IS = \frac{NPV}{n \times I}$$

где n – расчетный период проекта;

I – сумма инвестиций по проекту.

IS позволяет проводить сравнение эффективности инвестиционных проектов, у которых одновременно отличаются суммы инвестиций, расчетный период проекта и периодические результаты (положительные эффекты). Чистая текущая стоимость при оценке общественной эффективности рассчитывается по потокам положительных и отрицательных эффектов. В качестве ставки дисконта при оценке глобальной эффективности можно использовать плановый темп роста экономики. Рассчитанная на основе таких данных *NPV*, покажет, на какую сумму увеличится национальное богатство при условии, что ежегодно общество будет получать заданную сумму валового продукта при заданном темпе роста экономики. В свою очередь, *IS* покажет, на сколько копеек чистой текущей стоимости прирастает ежегодно каждый рубль общественных инвестиций.

THE CRITICISM OF COST-BENEFIT ANALYSIS

Assoc. Prof. Anton Kogan, Ph.D.
Novosibirsk State University of.Architecture and Civil Engineering (Sibstrin), Russia

Abstract: There are describes the strengths and weaknesses of a known method of evaluation of social efficiency of investments - cost-benefit analysis (CBA). The author substantiates the feasibility of evaluating the social efficiency of investments on the basis of input-output models. There are describes the basic algorithms such an assessment.

Keywords: cost-benefit analysis, efficiency of real investments.

[5] Kogan A. New Ways of Efficiency estimation // Construction entrepreneurship and real property. Proceedings of the 27th scientific conference with international participation. University of economics – Varna. 2012.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В МОДЕРНИЗАЦИЮ ОБЪЕКТОВ КОММУНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

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

Ключевые слова: коммунальная инфраструктура города, модернизация коммунальной инфраструктуры, инвестиционная привлекательность объектов коммунальной инфраструктуры, организационно-финансовые условия привлечения инвестиции.

В настоящее время вопрос модернизации системы коммунальной инфраструктуры России строит крайне остро. Во многих городах объекты коммунальной инфраструктуры имеют сверхнормативный износ, следствием чего являются потери коммунальных ресурсов, снижение качества коммунальных услуг, повышение тарифов на данные услуги. Обновление имущественного комплекса коммунальной сферы требует вложений, которые государство в полном объеме осуществить не может. В современных условиях реформирования коммунальной сферы задачей государства является обеспечить условия для привлечения частного капитала. На основе обобщения российского и зарубежного опыта систематизируем организационные и финансовые условия привлечения инвестиций в модернизацию объектов городской коммунальной инфраструктуры.

В соответствии с российским законодательством под *коммунальной инфраструктурой города* понимается совокупность объектов коммунального хозяйства, в том числе объекты водо-, тепло-, газо- и электроснабжения, водоотведения, очистки сточных вод, переработки и утилизации (захоронения) бытовых отходов, представляющих собой систему зданий и сооружений, необходимых для обеспечения условий жизнедеятельности общества и находящиеся в государственной или муниципальной собственности.

Основными предпосылками модернизации коммунальной инфраструктуры в России являются: высокий уровень износа основных фондов коммунального хозяйства; технологическая отсталость

многих объектов коммунальной инфраструктуры; неэффективность существующей системы управления коммунальным хозяйством; неэффективное использование природных ресурсов; загрязнение окружающей среды; политизированные и непрозрачные методы ценообразования на услуги организаций коммунального комплекса, преобладание административных методов хозяйствования.

Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры в городах России необходима для обеспечения надежного и устойчивого обслуживания потребителей коммунальных услуг, снижения износа объектов коммунальной инфраструктуры, улучшения экологической ситуации. Государство планирует произвести модернизацию коммунальной инфраструктуры к 2020 г.

Модернизацию системы коммунальной инфраструктуры невозможно осуществить без привлечения значительных инвестиций. Так, по существующим оценкам, потребность в финансировании сферы жилищно-коммунального хозяйства в России составляет примерно 500 млрд. рублей в год. Несмотря на традиционную дотационность коммунального сектора, многие из существующих объектов могут быть потенциально интересными для делового сообщества. Коммунальная инфраструктура находится на втором месте (после транспортной инфраструктуры) по приоритетам инвестирования со стороны частного бизнеса. Однако на данный момент частные инвестиции в коммунальный комплекс не превышают 8% от его годового оборота[1].

Стимулирование частных инвестиций в объекты коммунальной инфраструктуры возможно с применением различных механизмов государственно-частного партнерства.

Зарубежный опыт реализации инфраструктурных проектов свидетельствует о том, что от распределения рисков и возможностей зависят функции участников государственно-частного партнерства. Как правило, соблюдается следующее условие – решение конкретной задачи возлагается на того партнера, который может сделать это с наибольшей эффективностью. Если частный инвестор несет большую часть рисков по проекту, то государство имеет ограниченное право вмешиваться в выполнение проекта либо в основном контролирует его.

---

[1] Государство будет меньше вкладываться в развитие ЖКХ. – Режим доступа: http://rbcdaily.ru/economy/562949987195762. – Загл. с экрана.

Партнерство государства и частного бизнеса в коммунальной сфере оправдано, как и в других сферах, для которых характерен длительный срок реализации проектов, и в тех случаях, когда передача прав собственности на государственное имущество исключается по политическим, правовым и/или социально-экономическим соображениям или вопросами безопасности.

Риски реализации проектов в коммунальной сфере на основе государственно-частного партнерства в России несопоставимы с рисками отсутствия инвестиций в отрасль в течение ближайших лет.

Основное преимущество государственно-частного партнерства состоит в возможности привлечения внебюджетных и внетарифных инвестиций в реконструкцию, модернизацию и развитие коммунальной инфраструктуры без изменения права собственности на коммунальные объекты.

Привлечение внешних внебюджетных источников финансирования во многом зависит от инвестиционной привлекательности объектов коммунальной инфраструктуры, иными словами, от таких условий инвестирования, которые повлияют на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования.

К числу потенциальных выгод, обеспечивающих интерес частных инвесторов к коммунальной инфраструктуре можно отнести: наличие емкого, устойчивого, предсказуемого рынка сбыта услуг; существенные возможности экономии текущих затрат за счет квалифицированного менеджмента, внедрения ресурсосберегающих технологий; возможность обеспечения доходности выше рыночного уровня при условии экономии издержек. Частные компании заинтересованы в том, чтобы включать объекты коммунальной инфраструктуры в свой бизнес, поскольку это означает, в частности, стабильность их деятельности (за счет естественной монополии) и возможность получения гарантированного дохода (в определенном минимуме) в течение длительного периода.

Среди основных факторов, ограничивающих желание частных инвесторов финансировать капитальные вложения в коммунальную инфраструктуру, следует назвать высокие политические риски, слабую судебную систему, низкие доходы населения, определяющие его высокую чувствительность к изменениям уровня тарифов, высокую степень неопределенности текущего состояния основных фондов,

передаваемых в управление частному предприятию[2].

Государство получает выгоду от увеличения связанных с инфраструктурными проектами бюджетных доходов, а также косвенные эффекты: более быстрая реализация наиболее важных проектов в сфере коммунальной инфраструктуры, повышение качества оказываемых коммунальных услуг, оживление конъюнктуры и роста инвестиционной привлекательности городов, ускорение развития городов и регионов, облегчение бремени, лежащего на государстве и муниципалитетах и др.

Организационно-правовая форма осуществления государственно-частного партнерства должна отвечать двум основным требованиям: обеспечить для инвестора безопасность вложения средств в государственную собственность и реализовать основную цель проекта, а именно развить ту сферу, которая стратегически важна для государства.

Организационные условия привлечения инвестиций в модернизацию объектов коммунальной инфраструктуры зависят от:

- формы собственности на объекты коммунальной инфраструктуры (государственная, муниципальная, частная, смешанная);
- основания, дающего право и возможность частному оператору осуществлять эксплуатацию и управление коммунальным объектом с целью получения прибыли, доходов и обеспечения окупаемости инвестиций. Основанием может служить договор, контракт, соглашение, создание проектной компании.

Государственно-частное партнерство должно обеспечить частному инвестору доход. В зависимости от выполняемой функции частный бизнес может рассчитывать на:

- доходы от выполнения технических и инженерных услуг для муниципальных или государственных нужд. Так, подрядные строительные организации могут быть привлечены для монтажа, ремонта или реконструкции коммунальных сетей, модернизации инженерного оборудования и др. Инструментами регулирования отношений государства и частного бизнеса будут являться сервисные контракты – контракты на выполнение работ и оказание общественных услуг, поставку продукции для государственных нужд, контракты техниче-

[2] Положение в системе ЖКХ: статистические данные. Актуальные исследования. – Режим доступа: http://sockart.ru/analytics/topical_research/1476846/. – Загл. с экрана.

ской помощи;

- доходы от управления государственным или муниципальным имуществом в коммунальном секторе. Так, частной управляющей компании могут быть переданы коммунальные объекты государственной и муниципальной собственности, изымаемые из хозяйственного ведения унитарного предприятия, что влечет необходимость ликвидацию последнего. Частная управляющая компания занимается эксплуатацией и обеспечением нормального функционирования коммунальных объектов, а также созданием новых или совершенствованием существующих коммунальных объектов (за счет бюджетных средств) и их использованием. Регулирование отношений государства и частного бизнеса осуществляется посредством управляющих контрактов – контрактов на обслуживание объекта, контрактов на доверительное управление объектом, контракты «под ключ», концессионные соглашения;

- доходы от использования арендуемых государственных или муниципальных коммунальных объектов. Так, частной компании могут быть переданы в аренду коммунальные объекты, как правило, требующие модернизации. Арендатор осуществляет вложения модернизацию государственного или муниципального коммунального объекта, в последующем осуществляет его эксплуатацию. При этом арендатор совершает платежи в пользу государства за пользование коммунальным объектом или оказывает определенный объем коммунальных услуг в пользу государства в качестве оплаты права реализации конкретного проекта в коммунальном секторе. Вложения арендатора в модернизацию коммунального объекта окупаются за счет снижения ресурсоемкости предоставляемых коммунальных услуг и роста производительности труда. Для стимулирования вложений в модернизацию государственных или муниципальных коммунальных объектов государство может отказаться на определенный срок от получения фискальных доходов, давая возможность частному предпринимателю завершить инвестиционный проект, реализация которого имеет социально-экономический эффект. Инструментами регулирования отношений государства и частного бизнеса будут являться контракты по передаче различных видов прав (арендный контракт, контракт лизинга, соглашение о разделе продукции, инвестиционный контракт, концессионные соглашения);

- доходы от вложений в ценные бумаги, выпущенные под ре-

ализацию инфраструктурных проектов в коммунальном секторе. Так, институциональные инвесторы (инвестиционные фонды, пенсионные фонды, страховые компании и др.) могут формировать свои инвестиционные портфели из долговых и долевых ценных бумаг, выпущенных государством или предприятиями коммунального сектора и ожидать процентных и дивидендных выплат, прироста курсовой стоимости ценных бумаг.

С правовой точки зрения организационные формы сотрудничества государства и частного бизнеса можно подразделить на договорную и корпоративную[3]. *Договорная форма* предусматривает отражение условий сотрудничества в заключаемом договоре (контракте, соглашении), который имеет временную ограниченность. *Корпоративная форма* сотрудничества предполагает создание государством и частным оператором предприятия (корпорации) на долевых началах. Такая форма предопределяет смешанную (государственно-частную) собственность, безвременные права и обязанности сторон. Корпоративная форма эффективна при осуществлении проектов локального характера муниципальными органами власти и редко используется на общегосударственном уровне в крупных проектах, в отличие от договорной.

Обобщение российского и зарубежного опыта позволяет представить модели государственно-частного партнерства, которые различаются в зависимости от объема передаваемых частному партнеру правомочий собственности, инвестиционных обязательств сторон, принципов разделения рисков между партнерами, ответственности за проведение различных видов работ. Характеристика моделей представлена в таблице 1[4,5,6] .

Модели BOO и DBOOT не применимы для системы коммунальной инфраструктуры России, так как эти модели включают в себя владение созданным объектом, а в соответствии с российским зако-

---

[3] *Шкурдалов А., Аюпов О.* Классификация моделей государственно-частного партнерства. – Режим доступа : http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/2899-2012-05-27-11-39-55. – Загл. с экрана.

[4] Организация проекта ГЧП. – Режим доступа : http://www.pppinrussia.ru/main/metodicheskie_materiali/organizatsiya_proekta_gchp. – Загл. с экрана.

[5] ГЧП в России: точечные проекты или масштабные институты. – Режим доступа: http://www.promros.ru/magazine/2012/julaug/gchp-v-rossii-tochechnye-proekty-ili-masshtabnye-instituty.phtml. – Загл. с экрана.

[6] П. Государственно-частное партнерство как инструмент реализации масштабных проектов. – Режим доступа : www.gradient-alpha.com. – Загл. с экрана.

нодательством установлены ограничения на передачу прав владения и пользования объектами тепло-, водоснабжения и водоотведения. Данные объекты являются стратегически и социально-экономически значимыми.

В российской практике применяется модель BOT, также возможно применение моделей BTO, BOMT, **BOLT,** но для их применения нет достаточной законодательной основы.

Организационно-правовая форма сотрудничества государства и частного бизнеса предопределяет финансовые условия этих отношений.

Под финансовыми условиями привлечения инвестиций в модернизацию объектов коммунальной инфраструктуры будем понимать систему многообразных видов финансовых отношений, форм их организации, методов аккумулирования, распределения и использования финансовых ресурсов.

Многообразие финансовых отношений в процессе инвестирования модернизации коммунальной инфраструктуры выстраивается между такими субъектами экономики как потребители коммунальных услуг, поставщики коммунальных услуг, жилищно-эксплуатационные организации, государство, финансово-кредитные институты.

Участие вышеуказанных субъектов в обеспечении финансирования инвестиций в модернизацию коммунальной инфраструктуры можно определить как:

- прямое (за счет средств государства и частных инвесторов);
- опосредованное (за счет инвестиционной составляющей в тарифе на коммунальные услуги или специальной платы за подключение к системам коммунальной инфраструктуры).

Источниками финансирования инвестиций для модернизации объектов коммунальной инфраструктуры в России могут быть:

1) *бюджетные средства.* Средства бюджетов различных уровней (в том числе полученные за счет государственных заимствований) направляются на модернизацию и строительство объектов коммунальной инфраструктуры путем ассигнования из бюджетов на безвозмездной основе, предоставления бюджетных кредитов на возвратной основе, финансирования целевых федеральных, региональных и муниципальных инвестиционных программ; финансирования отдельных инфраструктурных проектов.

Таблица 1

Виды моделей государственно-частного партнерства в зависимости от объема передаваемых частному партнеру правомочий и последовательности стадий государственно-частного партнерства (ГЧП)

Наименование модели ГЧП	Последовательность стадий ГЧП	Характеристика модели ГЧП
DBOOT	Design (Проектирование) Build (Строительство) Own (Владение) Operate (Эксплуатация / Управление) Transfer (Передача)	Частный партнер проектирует и строит инфраструктурный объект, использует его на праве частной собственности, по окончании установленного соглашением срока передает государству.
DBFO	Design (Проектирование) Build (Строительство) Finance (Финансирование) Operate (Эксплуатация / Управление)	Частный партнер проектирует, строит и использует инфраструктурный объект, осуществляет финансирование строительства и эксплуатации объекта. Государство возмещает издержки регулярными платежами.
DBOM	Design (Проектирование) Build (Строительство) Operate (Эксплуатация / Управление) Maintain (Обслуживание)	Частный партнер и государство заключают единый контракт на проектирование, строительство, эксплуатацию и поддержание инфраструктурного объекта.
DBFOMT	Design (Проектирование) Build (Строительство) Finance (Финансирование) Operate (Эксплуатация / Управление) Maintain (Обслуживание) Transfer (Передача)	Частный партнер проектирует, строит, использует и обслуживает инфраструктурный объект, при этом осуществляет финансирование проекта на каждой стадии. По окончании установленного соглашением срока передает объект государству.
BOOT	Build (Строительство) Own (Владение) Operate (Эксплуатация / Управление) Transfer (Передача)	Частный партнер использует построенный объект на праве частной собственности в течение определённого срока, по истечении которого объект переходит в собственность государства.

BOMT	Build (Строительство) Operate (Эксплуатация / Управление) Maintain (Обслуживание) Transfer (Передача)	Частный партнер несет ответственность за содержание и текущий ремонт сооруженного им инфраструктурного объекта.
BOT*	Build (Строительство) Operate (Эксплуатация / Управление) Transfer (Передача)	Частный партнер создает инфраструктурный объект и осуществляет его эксплуатацию в течение срока, достаточного для окупаемости вложенных средств. По его истечении объект передается государству.
BTO*	Build (Строительство) Transfer (Передача) Operate (Эксплуатация / Управление)	Частный партнер строит инфраструктурный объект, который по завершению строительства передаётся государству в собственность, после чего частный партнер осуществляет его эксплуатацию.
BOO*	Build (Строительство) Own (Владение) Operate (Эксплуатация / Управление)	Частный партнер строит объект и осуществляет последующую эксплуатацию, владея им на праве собственности, срок действия которого не ограничивается.
BOLT*	Build (Строительство) Own (Владение) Lease (Аренда / Лизинг) Transfer (Передача)	Объект инфраструктуры создается частным партнером и закрепляется за ним на праве собственности, после чего передается государству в аренду для эксплуатации. После полного возмещения инвестиционных затрат частного партнера право собственности на объект переходит к государству.
BBO	Buy (Покупка) Build (Строительство) Operate (Эксплуатация / Управление)	Инфраструктурный объект продается с условием его последующего восстановления или расширения. Государство продает инфраструктурный объект частному партнеру, который делает необходимые усовершенствования для более эффективного использования объекта.

* Предусмотрены российским законодательством

2) *внебюджетные средства,* в том числе:

• собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы инвестора (прибыль, амортизационные отчисления, средства, выплачиваемые страховыми компаниями в виде возмещения потерь вследствие аварий, стихийных бедствий и др.);

• привлеченные финансовые средства инвесторов (средства, получаемые от продажи акций, паевых взносов);

• заемные финансовые средства инвесторов (кредиты коммерческих банков, облигационные займы);

• средства институтов развития, к которым можно отнести Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства, Инвестиционный фонд РФ, Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк), международные инвестиционные институты (Европейский банк реконструкции и развития, Международный банк реконструкции и развития, Международная финансовая корпорация) и другие инфраструктурные инвестиционные фонды и институты.

Бюджетные инвестиции призваны оставаться «рычагом», способным привлечь частный капитал в инфраструктурные проекты коммунального сектора.

Стимулирование государством частных инвестиций в модернизацию коммунальной инфраструктуры должно осуществляться на законодательном уровне через финансовое регулирование посредством предоставления дотаций, субсидий, субвенций, государственной поддержки коммунальной инфраструктуры за счет бюджетов различных уровней, государственных гарантий и займов, налоговых льгот и преференций, тарифного регулирования, применения инвестиционных надбавок к тарифам, создания целевых инвестиционных фондов, разработки целевых программ развития коммунального сектора.

Соблюдение сбалансированности интересов всех участников инвестиционного процесса (государства, частного бизнеса, потребителей коммунальных услуг) обеспечит достижение устойчивого финансового обеспечения, как текущей деятельности, так и воспроизводственных процессов в коммунальном секторе.

Такие особенности инвестиционных проектов в коммунальном секторе как капиталоемкость, недостаточность бюджетных средств для финансирования инвестиций, невозможность абсолютной частной собственности на объекты коммунальной инфраструктуры (объ-

екты инвестиций), длительный срок реализации проектов и окупаемости инвестиций приводят к необходимости комбинирования бюджетных и внебюджетных источников финансирования.

Сочетание источников финансирования с учетом прав и обязанностей участников инвестиционных проектов модернизации коммунальной инфраструктуры определяет основные организационные формы финансирования в России:

- *бюджетное финансирование* – предполагает использование средств федерального, регионального и местного бюджетов. Бюджетные средства в большей степени важны в финансировании реализации проектов недостаточно привлекательных для частного бизнеса, но социально или стратегически значимых;

- *акционерное финансирование* – предполагает долевое участие частного бизнеса и государства в совместных предприятиях (корпорациях);

- *кредитное финансирование* – предполагает использование заемных средств на условиях возвратности, платности, обеспеченности;

- *проектное финансирование* – предполагает аккумулирование средств для инвестирования конкретного проекта, при этом сам проект является способом обслуживания долговых обязательств.

В заключение можно сделать вывод, что совершенствование федерального и регионального законодательства в части организационно-финансовых условий привлечения инвестиции позволит применить большее количество моделей государственно-частного партнерства, расширить возможности в рамках договорной и корпоративной формах сотрудничества, что в свою очередь позволит увеличить приток частных инвестиции для модернизации системы коммунальной инфраструктуры и, попутно, снизить нагрузку на государственные бюджеты по финансированию инфраструктурных проектов.

ORGANIZATIONAL AND FINANTIAL CONDITIONS FOR ATTRACTING INVESTMENTS INTO MODERNIZATION OF COMMUNAL INFRASTRUCTURE OBJECTS IN RUSSIA AND ABROAD

Assoc. Prof. Alexandra Lyakh, Ph.D.
Novosibirsk State University of.Architecture and Civil Engineering (Sibstrin), Russia

Abstract: In the article organizational forms and financial mechanisms for attracting of investments into modernization of cities municipal infrastructure objects are systematized, based on the analysis of Russian and foreign experience the possibility of their application in Russian practice is assessed.

Keywords: communal infrastructure of the city, modernization of communal infrastructure, investment attractiveness of communal infrastructure, organizational and financial conditions for attracting investments.

О НЕОБХОДИМОСТИ СОЗДАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Доц., к.э.н. Надежда Ермошина
ФГБОУ ВПО Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), Россия

Ключевые слова: логистика, особенности отрасли строительства, логистические системы, интеграционные процессы

Строительство всегда является одним из приоритетных направлений экономического развития, эффективное и стабильное функционирование инвестиционно-строительной сферы обеспечивает развитие экономики регионов и страны в целом.

Вид деятельности «строительство», формирующий отраслевой рынок, включает в себя различные виды строительства и производство связанных с ним работ, а именно – новое строительство, реконструкцию, капитальный и текущий ремонт зданий и сооружений, включая индивидуальное строительство и ремонт по заказам населения, в отличие от других видов деятельности, обладает рядом специфических особенностей. Рассмотрим наиболее важные из них.

Строительство относится к капиталоёмким отраслям, производящим дорогостоящую продукцию.

В строительстве до начала строительно-монтажных работ создаются временные здания и сооружения, выполняются прокладки инженерных коммуникаций, дорог и водо- и электроснабжения. Эти особенности требуют организационных и дополнительных затрат. Сверхнормативная продолжительность строительства и дальнейшее совершенствование технологического процесса приводит к пересмотру принятых решений о ходе строительства. Также технология строительного производства требует строгой последовательности в выполнении отдельных процессов. Ни один строительный процесс не может начаться без окончания предыдущего, продукцию своего труда нельзя накапливать на промежуточных складах. В связи с этим возникают затруднения одновременного использования рабочих различных специальностей и квалификации.

Отличительной чертой является и участие различных предприятий в производстве конечной строительной продукции, где каждый

из участников процесса реализует свою часть производимых работ и услуг, которые в конечном итоге образуют продукт в форме недвижимости.

Экономические последствия особенностей строительства[1]:

- возрастают условно-постоянные расходы по организации и управлению производством;
- большой удельный вес в себестоимости производства занимают расходы, связанные с транспортировкой строительных материалов, конструкций, перевозкой рабочих, перебазировкой строительных машин и техники;
- меняется структура производственных затрат;
- меняются размеры и структура оборотных средств, их источники;
- появляются затраты на процессы подготовки материалов к производству.

Организационные последствия[1]:

- появляются особые группы основных средств (временные здания и сооружения);
- индивидуальный характер ценообразования на продукцию;
- строительная продукция изготовляется по договорам, появляются сложные системы взаиморасчётов заказчиков с подрядчиками;
- видоизменяются способы организации производства.

Рассмотренные особенности строительства подтверждаются проведенными автором исследованиями эффективности строительного производства, а именно, в жилищном строительстве, как в социально значимом направлении отрасли, которые показывают наличие роста себестоимости строительства объектов и их материалоемкости, увеличения запасов и сроков возведения объектов, что приводит к значительному повышению цен на вводимые в эксплуатацию жилые площади. Данные исследования позволяют сделать вывод, что строительное производство может осуществляться только на основе интеграционного взаимодействия всех участников рынка, а именно, инвестиционных и строительно-монтажных предприятий разных специализаций, сервисных предприятий, поставщиков материально-технических ресурсов и услуг. Интеграционные процессы в строи-

1 Ивашенцева Т. А. Экономика отрасли / Т. А. Ивашенцева. -Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2011. – 144 с.

тельстве необходимо рассматривать только на основе логистического подхода к управлению логистическими потоками и формированию эффективных логистических систем.

Таким образом, строительные предприятия, внедрив логистику в свою деятельность, смогут снизить издержки и в стоимостном выражении, и уменьшить трудозатраты и продолжительность строительства. Использование концепции логистики является одним из основных направлений деятельности строительных предприятий по ресурсосбережению и снижению издержек на строительство зданий и сооружений.

ABOUT NECESSITY OF CREATION OF LOGISTIC SYSTEMS IN CONSTRUCTION

Assoc. Prof. Nadezhda Ermoshina, Ph.D.
Novosibirsk State University of.Architecture and Civil Engineering (Sibstrin), Russia

Abstract: The article discusses the need for the establishment of logistics systems in construction.

Keywords: logistics, construction features, logistics systems, integration processes.

ОПТИМИЗИРАНЕ НА ОБЩИТЕ РАЗХОДИ ОТ ТРАНСПОРТИРАНЕ И ДЕФИЦИТ НА ЕДНОРОДНИ СТРОИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И СУРОВИНИ

Доц. д-р Росен Николаев
Икономически университет – Варна

Ключови думи: оптимизация, строителни материали и суровини, разходи, модел.

Основен обект на управление в логистичните системи е предвижването на материалния поток от източника на суровини до крайния потребител. Така между последователните звена в системата се формират отношения между доставчици и потребители по повод на движението на конкретен продукт. В много случаи от практиката общото количество от даден продукт, което е налично у доставчиците не съвпада със сумарното търсене на този продукт от потребителите. В случаите, при които предлагането е по-голямо от търсенето се формира излишък, а в обратната ситуация – дефицит. При наличие на излишък, освен разходите за транспортиране на продукцията, са налице и известни загуби от застояване на излишната продукция. При наличие на дефицит, освен транспортните разходи се формират загуби, предизвикани от незадоволяване на потребностите на потребителите. В настоящата разработка авторът изследва случая, при който е налице дефицит на конкретен строителен материал или суровина (напр. бетон, пясък, варов разтвор, арматура, тухли и др.).

Целта в доклада е да се предложат подходящи икономико-математически модели за минимизиране на общите загуби от транспортиране и дефицит на конкретен строителен материал или суровина.

1. За постигане на поставената цел се решават следните основни задачи:

2. Конструира се двуетапен модел, в който се отчита приоритетът на загубите от недостиг.

3. Модифицира се известен модел за минимизиране на общите разходи от транспортиране и дефицит на конкретен строителен материал или суровина и на тази база се предлагат два обобщени модела.

На основата на конкретен пример се апробират теоретичните постановки и се извършва сравнителен анализ на резултатите.

Постановката на задачата може да се сведе до следното. Нека са налице m доставчици $(A_1, A_2, ..., A_m)$ и n потребители $(B_1, B_2, ..., B_n)$ на конкретен строителен продукт[1] и a_i $(i = \overline{1,m})$ е наличното количество на продукта в i-ти доставчик, а b_j $(j = \overline{1,n})$ е търсенето на продукта от j-ти потребител, при това

$$\sum_{i=1}^{m} a_i < \sum_{j=1}^{n} b_j . \tag{1}$$

Тогава общият дефицит е в размер на

$$a_{m+1} = \sum_{j=1}^{n} b_j - \sum_{i=1}^{m} a_i . \tag{2}$$

Без да нарушаваме общността, нека за първите k иотребители $(k \le n)$ за всяка недоставена единица от продукта загубите са r_j $(j = \overline{1,k})$, а за останалите $n-k$ потребители няма загуби от незадоволяване на потребностите. Ако

$$a_{m+1} \le \sum_{j=k+1}^{n} b_j$$

то задачата може да бъде решена като транспортна задача с блокирани превози[2]. Поради това обект на изследване в настоящия доклад е случаят, когато

$$a_{m+1} > \sum_{j=1}^{n} b_j$$

и нека означим

$$a_{m+1} - \sum_{j=1}^{n} b_j = a'_{m+1} . \tag{3}$$

В редица задачи от практиката на първо място е от значение да бъдат минимизирани загубите от недостиг на необходимите количества продукция до потребителите и на тази основа да се определят реалните доставки, така че сумарните транспортни разходи да бъдат минимални.

---

[1] В доклада авторът си позволява да използва понятието „продукт" като синоним на „суровина или материал".

[2] Атанасов, Б., Т. Милкова. Количествени методи в логистиката. Изд. „Наука и икономика", ИУ – Варна, 2011, с. 246 – 251.

От въведените означения е ясно, че общият дефицит е в обем от a'_{m+1} единици, т.е. това е общото количество продукция, която няма да бъде доставена до някои, или всички k потребители. Необходимо е да бъдат намерени тези количества, които са част от a'_{m+1}, с които няма да бъдат задоволени иотребностите на потребителите, така че сумарните загуби от педостиг на продукция да бъдат най-малки.

Една такава възможност авторът предлага в своя доклад[3] на научна конференция. Тя се състои в следното:

На основа загубите от недостиг r_j $(j=\overline{1,k})$, обратно пропорционално на тях се определят съответстващи нм коефициенти α_j $(j=\overline{1,k})$. Тогава количеството, с което няма да бъде задоволен j-ти потребител е:

$$\alpha_j a'_{m+1}, \quad j=\overline{1,k} \ . \tag{4}$$

На следващия етап се решава закрита транспортна задача с наличности a_i $(i=\overline{1,m})$ н потребности

$$b'_j = b_j - \alpha_j a'_{m+1}, \quad j=\overline{1,k} \ . \tag{5}$$

Така след като е определена една възможно най-малка стойност на загубнте от недостиг, се минимизират и общите транспортни разходи.

Един недостатък на този подход е, че коефициентите α_j се приемат за предварително избрани константи. Възможно е да има други стойности на α_j, ири които да се нолучат още но-малки общи загубн на първия етап. Поради това е необходимо величините α_j да се разглеждат като нромеиливи, което нозволява да се формулнра следната постановка на задачата:

1) Да се иамерят такива пропорции на незадоволеност на първите k нотребители, при които общите загубн от недостиг ще бъдат минимални.

2) При оптималното решение от 1) да се намерят такива количества за транспортнране x_{ij} $(i=\overline{1,m}, \quad j=\overline{1,k})$, при които общите транспортни разходи да са най-малки.

Нека α_j $(j=\overline{1,k})$ е частта от a'_{m+1}, с която няма да бъдат задоволени потребностите на j-ти потребител. Тогава:

---

[3] Николаев, Р. Възможности за оптимизиране на доставките при наличие на ограничения. Сборник доклади от Международна академична конференция „Регионални и глобални измерения на търговията", ИУ – Варна, 2013.

$$\sum_{j=1}^{k} \alpha_j = 1 \; ; \tag{6}$$

$$\alpha_j \geq 0, \quad j = \overline{1,k} \; . \tag{7}$$

Освен това задоволените потребности не могат да приемат отрицателни стойности, т.е.

$$b_j - \alpha_j a'_{m+1} \geq 0, \quad j = \overline{1,k} \; . \tag{8}$$

Целевата функция за 1) изразява общите загуби от незадоволеност на иотребностите, т.е:

$$C = \sum_{j=1}^{k} r_j a'_{m+1} \alpha_j \; , \tag{9}$$

на която се търси минимумът.

Моделът (6) – (9) е една задача на линейното оптимиране и може да бъде решена по симплекс-метода[4].

Може да бъде показано, че тази линейна оптимизациоина задача випагн има решение.

Това показва, че винаги ще съществува $\min C = C^*$. Оптималното решение може да е единствено

$$A^* = \left(\alpha_1^*, \alpha_2^*, \ldots, \alpha_k^*\right),$$

а може и да има безброй много такнва решения, получени като изпъкпала линейна комбннация на всички (например l на брой) оптимални базисни решения.

Нека предиоложим, че решението е единствено. Тогава за намиране минимума на общите транспортни разходи на втория етап трябва да се реши закрита транспортна задача с палнчиости $a_1, a_2, \ldots, a_m$ и потребности $b'_j = b_j - \alpha_j^* a'_{m+1}$.

Нека Z^* е минималната стойност на целевата функция на разглежданата транспортна задача. Тогава минимумът на общите разходи ще бъде $C^* + Z^*$.

Ако оптималното решение на задачата, получено с помощта на симплекс-метода не е единствено, следва да бъдат решени l на брой закрити транспортни задачи с наличности $a_1, a_2, \ldots, a_m$ и потребности $b_j^t = b_j - \alpha_{tj}^* a'_{m+1}$, $t = \overline{1,l}$.

Ако минималните транспортни разходи за всяка от тези транс-

[4] Вж. например: Атанасов, Б., Р. Николаев, Р. Мирянов. Количествени методи в управлението. Изд. „Наука и икономика", ИУ – Варна, 2012, с. 135.

портни задачи са съответно Z_t^* $(t=\overline{1,l})$, то за изходната задача ще вземем

$$\min_t Z_t^* = Z_\tau^* = Z^*$$

и тогава минималните общи разходи и загуби ще възлизат на $Z^* + C^*$.

Възможно е да съществува вариант, при който загубите да са по-големи от C^*, но транспортните разходи да са по-малки от Z^*, така че и общите загуби и разходи да са по-малки от $C^* + Z^*$. Това налага да се търсят модели, отчитащи особеностите на комплексната задача за търсене на минимум при отчитане на едновременното изменение на разходите за транспортиране и загубите от недостиг на продукцията.

Такъв подход прилагат в своите изследвания Голщейн и Юдин още през седемдесетте години на миналия век[5]. В случая, когато

$$\sum_{i=1}^{m} a_i < \sum_{j=1}^{n} b_j,$$

те разглеждат обобщения модел в следния вид:

$$\min: Z = \sum_{i=1}^{m}\sum_{j=1}^{n} c_{ij}x_{ij} + \sum_{j=1}^{n} r_j x_{m+1j}; \tag{10}$$

$$\sum_{i=1}^{m} x_{ij} \le b_j, \quad j=\overline{1,n}; \tag{11}$$

$$\sum_{j=1}^{n} x_{ij} = a_i, \quad i=\overline{1,m}; \tag{12}$$

$$x_{ij} \ge 0, \quad i=\overline{1,m+1}, \quad j=\overline{1,n}; \tag{13}$$

$$\sum_{j=1}^{n} x_{m+1j} = \sum_{j=1}^{n} b_j - \sum_{i=1}^{m} a_i, \tag{14}$$

където x_{m+1j} – количество, с което няма да бъдат задоволени потребностите на j-ти потребител $(j=\overline{1,n})$.

По наше мнение моделът (10) – (14) не е съвсем коректен и не отчита напълно адекватно особеностите на реалните практически ситуации, което е обосновано в друго изследване на автора.

Поради това ще предложим една модификация на този модел, при която реално ще бъдат отчетени общите загуби.

---

[5] Гольштейн, Е., Д. Юдин. Задачи линейного программирования транспортного типа. Изд. „Наука", Москва, 1969, с. 11 – 12.

На първо място считаме, че няма необходимост от въвеждане на променливите x_{m+1j} $(j=\overline{1,n})$. Освен това предлагаме във второто събираемо на целевата функция (10) на мястото на x_{m+1j} да се постави $b_j - \sum_{i=1}^{m} x_{ij}$, което ще отчита действително недоставените количества на j-ти потребител. Така целевата функция придобива вида

$$Z = \sum_{i=1}^{m}\sum_{j=1}^{n} c_{ij}x_{ij} + \sum_{j=1}^{n} r_j\left(b_j - \sum_{i=1}^{m} x_{ij}\right) = \sum_{i=1}^{m}\sum_{j=1}^{n}\left(c_{ij} - r_j\right)x_{ij} + \sum_{j=1}^{n} r_j b_j,$$

където второто събираемо е константа и моделът се свежда до следния:

$$\min: Z = \sum_{i=1}^{m}\sum_{j=1}^{n}\left(c_{ij} - r_j\right)x_{ij} + \sum_{j=1}^{n} r_j b_j, \tag{15}$$

$$\sum_{i=1}^{m} x_{ij} \le b_j, \quad j=\overline{1,n}; \tag{16}$$

$$\sum_{j=1}^{n} x_{ij} = a_i, \quad i=\overline{1,m}; \tag{17}$$

$$x_{ij} \ge 0, \quad i=\overline{1,m}, \quad j=\overline{1,n}. \tag{18}$$

Този линеен модел може да бъде решен с помощта на симплекс метода и броят на неизвестните ще бъде $m.n+m+n$. В същото време и този модел може да бъде опростен и за неговото решаване да бъдат използвани методите за намиране на оптимален план на открита транспортна задача.

Въвеждаме фиктивен (несъществуващ) доставчик A_{m+1} с налични количества

$$a_{m+1} = \sum_{j=1}^{n} b_j - \sum_{i=1}^{m} a_i.$$

Така получаваме закрита транспортна задача с $m+1$ доставчици и n потребители.

Като имаме предвид, че в оптималното решение на транспортната задача x^*_{m+1j} са количествата, с които няма да бъдат задоволени потребностите на j-ти потребител $(j=\overline{1,n})$ и тогава разходите от недостиг се изразяват чрез

$$r_j x^*_{m+1j},$$

то това, което предлагаме, е да бъде възприето означението

$$r_j = c_{m+1j}\,.$$

Това налага транспортните разходи във фиктивния ред вместо с „0" или „M" (както е при открита транспортна задача или транспортна задача с блокирани превози) да бъдат формално заменени с r_j.

Тогава задачата (15) – (18) може да бъде сведена до аналогична на нея, опнсана със следния опростен модифициран модел:

$$\min: Z = \sum_{i=1}^{m+1}\sum_{j=1}^{n} c_{ij}x_{ij}; \tag{19}$$

$$\sum_{i=1}^{m+1} x_{ij} = b_j, \quad j=\overline{1,n}; \tag{20}$$

$$\sum_{j=1}^{n} x_{ij} = a_i, \quad i=\overline{1,m+1}; \tag{21}$$

$$x_{ij} \geq 0, \quad i=\overline{1,m+1}, \quad j=\overline{1,n}, \tag{22}$$

Моделът (19) – (22) представлява опростен вариант на модела (15) – (18) и неговото оитимално решение може да бъде иамерено с помощта на методите за решаване на транснортнн задачи, докато моделът (15) – (18) не съответства на модел на транспортна задача и възможностите за неговото решаване се свеждат до общите методи за решаване на задачата на линейното оптимиране. Това по принцип не е сериозен проблем, изхождайки от възможностите на компютърните изчислителни методи, но както е известно изчислителните процедури са много повече на брой, отколкото при използване методите за решаване на транспортна задача.

Изложените теоретнчни иостановки ще бъдат апробирани с конкретен числов пример. Нека от три пясъчни карнерн A_i $(i=\overline{1,3})$ е необходнмо да бъде доставен пясък до четири строителни обекта B_j $(j=\overline{1,4})$ за даден период от време. За този иериод във всяка от кариерите е възможно да бъдат обработени и подготвени за доставка до потребителите съответно 8 т, 10 т и 15 т пясък, а потребностите на обектите са съответно 20 т, 12 т, 15 т и 10 т пясък (наличните и потребии количества). Разходите за транспортиране c_{ij} $(i=\overline{1,3},\ j=\overline{1,4})$ в лв., както и загубите r_j $(j=\overline{1,4})$ в лв. от недоставяне на 1 т пясък до j-ти потребител и наличните и потребни количества са представени в табл. 1.

Таблица 1

A_i \ A_i	B_1	B_3	B_3	a_i	a_i
A_3	2	4	3	2	8
A_3	3	1	5	2	10
A_3	3	2	4	3	15
b_j	20	12	15	10	
r_j	3	3	2	4	

В случая $n = k = 4$, както и $\sum_{i=1}^{3} a_i = 33$, а $\sum_{j=1}^{4} b_j = 57$, което показва, че е налице дефицит на пясъка. В същото време

$$a'_4 = a_4 = 57 - 33 = 24 .$$

На първия етап, при използване на двуетапния модел е необходимо да бъде решена следната линейпа оитимизационна задача:

$$\min : C = 72\alpha_1 + 72\alpha_2 + 48\alpha_3 + 96\alpha_4$$

$$\alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 + \alpha_4 = 1,$$

$$\alpha_1,\ \alpha_2,\ \alpha_3,\ \alpha_4 \geq 0,$$

$$\alpha_1 \leq \frac{20}{24},\ \alpha_2 \leq \frac{12}{24},\ \alpha_3 \leq \frac{15}{24},\ \alpha_4 \leq \frac{10}{24}.$$

След решаване на задачата с помощта на инструмента Solver на MS Excel се получават следните две оптимални базисни решения:

$$\alpha^{1*} = (0{,}3;\ 0{,}1;\ 0{,}6;\ 0)\ ,$$

$$\alpha^{1*} = (0{,}1;\ 0{,}3;\ 0{,}6;\ 0)$$

и $C^* = 55$ лв., което показва, че минимумът на общите загуби в резултат на недостига на пясък ще бъде в размер на 55 лв. и това може да бъде постигнато като на всеки от потребителите B_j бъде доставен пясък в обем

$$b_j^{k'} = b_j - 24\alpha_j^{k*},\ j = \overline{1,4},\ k = 1,2 .$$

Тъй като оптималните базисни решения са две, то следва да бъдат решени следните две закрити транспортни задачи:

Задача 1

B_j / B_1	B_1	B_3	B_3	a_i	a_i
A_1	2	4	3	2	8
A_3	3	1	5	2	10
A_3	3	2	4	3	15
$b_j^{1'}$	12,8	9,6	0,6	10	

Задача 2

B_j / B_1	B_1	B_3	B_3	B_4	A_1
A_1	2	4	3	2	8
A_2	3	1	5	2	10
A_3	3	2	4	3	15
$b_j^{2'}$	17,6	4,8	0,6	10	

След тяхното решаване с помощта на инструмента Solver на MS Excel се получават следните оптимални базисни решения:

За задача 1: $X^{1*} = \begin{Vmatrix} 8 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 9,6 & 0 & 0,4 \\ 4,8 & 0 & 0,6 & 9,6 \end{Vmatrix}$ и $Z^{1*} = 72$ лв.

За задача 2: $X^{2*} = \begin{Vmatrix} 3,2 & 0 & 0 & 4,8 \\ 0 & 4,8 & 0 & 5,2 \\ 14,4 & 0 & 0,6 & 0 \end{Vmatrix}$ и $Z^{2*} = 76,8$ лв.

По-малките транспортни разходи се получават в първия вариант и следователно $Z^* = 72$ лв. и като се вземе предвид от първия етап на задачата, че минималните загуби от недостиг са 55 лв., то за минимума на общите разходи се получава

$$Z_{\min} = 55 + 72 = 127 \text{ лв.}$$

като при това няма строителен обект, до който доставката да е с нулев обем.

Сега ще намерим комплексно минимума на общите загуби от недостиг и транспортиране като се основаваме на модела (15) – (18). За конкретния пример задачата има следния вид:

$$\begin{aligned}
\min: Z = &-x_{11} + x_{12} + x_{13} - 2x_{14} + 0x_{21} - 2x_{22} + 3x_{23} - 2x_{24} + \\
&+ 0x_{31} - x_{32} + 2x_{33} - x_{34} + 166 \\
&x_{11} + x_{21} + x_{31} \le 20 \\
&x_{12} + x_{22} + x_{32} \le 12 \\
&x_{13} + x_{23} + x_{33} \le 15 \\
&x_{14} + x_{24} + x_{34} \le 10 \\
&x_{11} + x_{12} + x_{13} + x_{14} = 8 \\
&x_{21} + x_{22} + x_{23} + x_{24} = 10 \\
&x_{31} + x_{32} + x_{33} + x_{34} = 15 \\
&x_{ij} \ge 0, \ i = \overline{1,3}, \ j = \overline{1,4}.
\end{aligned}$$

След решаването й с помощта на инструмента Solver на MS Excel се получава следиото оптимално решение:

$$X^* = \begin{Vmatrix} 8 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 6{,}1 & 0 & 3{,}9 \\ 3 & 5{,}9 & 0 & 6{,}1 \end{Vmatrix} \text{ и } Z_{\min} = 126 \text{ лв.},$$

като при това минималните транспортни разходи са в размер на 69 лв., а загубите, породени от дефицита на пясъка са в размер на 57 лв. При този оптимален план на първия потребител ще бъдат доставени с 9 т по-малко от заявеното количество, а към третия въобще няма да бъде транспортиран пясък. До същия резултат се достига, ако се приложи моделът (19) – (22) и бъде решена съответната закрита транспортна задача.

Ако сравним резултатите, получени от двуетапния модел и обобщените модели (15) – (18) и (19) – (22) можем да направим следните

изводи:

• В обобщените модели полученият резултат за общите разходи е по-добър с 1 лв., отколкото в двуетапния модел.

• В решението на двуетапния модел, който прилагаме при условие, че се отдава приоритет на загубите, предизвикани от съществуващ дефицит на продукта, те действително са по-малки с 2 лв., отколкото в решението на обобщените модели.

• В двуетапния модел е налице, макар и в малък обем, доставка до третия потребител, докато в обобщените модели в оптималното им решение сумарния обем на реализираните доставки на пясък до този потребител е нулев. Това от своя страна може да доведе до блокиране на някои от строителните дейности на обекта.

• В процентно отношение минимумът на общите загуби в двуетапния модел е с 0,6% по-голям от минимума, получен в решението на обобщените модели, докато в същото време минималните загуби от недостиг на продукта са с 3,5% по-малки от тези в оптималното решение на обобщените модели.

В заключение можем да посочим, че ако в критерия за оптималност на съответния мениджър, управляващ доставката на даден продукт (или продукти) е от съществено значение обемът да доставките да бъде близък до заявените потребности, то за препоръчване е прилагането на двуетапния модел, но ако на това не се отдава приоритет и основната цел е минимизиране на общите разходи от дефицит и транспортиране, то удачно би било използването на предложените модифицирани обобщени модели.

Като възможности за по-нататъшни изследвания в областта на разглежданата проблематика, изложена в настоящия доклад, можем да посочим:

- Конструиране на подходящи многопродуктови модели за оптимизиране на общите разходи.
- Изследване на случаите, когато е налице излишък на продукцията и се извърши съответна формализация за минимизиране разходите от транспортиране и загубите от застояване на неизползваната продукция.
- Необходимост от търсене на варианти за количествен анализ чрез обвързване на транспортирането, дефицита или излишъка на дадена продукция с нейното качество и разходи за производство.

OPTIMIZING THE TOTAL TRANSPORT AND DEFICIT COSTS OF HOMOGENEOUS CONSTRUCTION MATERIALS

Assoc. Prof. Rosen Nikolaev, Ph.D.
University of.Economics – Varna

Abstract: In the present paper the opportunity for transporting homogeneous construction materials from *m* suppliers to *n* consumers is considered. The stress is put on the case with deficiency, i.e. when total demand exceeds total supply, which causes loss and insufficiency.

Keywords: optimization, construction materials, costs, model.

ПРИЛОЖЕНИЕ НА СТАНДАРТИТЕ GS1 ЗА ЛОГИСТИЧНА ИДЕНТИФИКАЦИЯ В СТРОИТЕЛНИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Доц. д-р Юлиан Василев
Икономически университет – Варна

Ключови думи: стандарти GS1, бар кодове, RFID етикети.

1. Въведение

Развитието на информационните технологии и логистиката като научни направления и като стопанска практика поставят високи изисквания пред строителните предприятия. В повечето случаи строителните предприятия акцентират върху стандарти за качество и безопасност на условията на труд. Стандартите за логистична идентификация на стоково-материални ценности (СМЦ) като че ли остават извън фокуса на редица изследователи. Ето защо цел на настоящия доклад е представяне на някои възможни приложения на стандартите на компанията „GS1 България" за логистична идентификация на СМЦ.

Съвременните условия на работа налагат доброто познаване и прилагане на стандартите за логистична идентификация. Наложилите се като индустриални стандарти за маркиране на СМЦ в строителството намират широка приемственост в различни страни и в резултат международни организации като GS1 (http://gs1bg.org) разработват стандарти, целящи информационна прозрачност на СМЦ, преминаващи през веригите за доставка.

2. Особености на стандартите на GS1

Известно е, че стандартите са писани споразумения, които описват определени дейности в даден отрасъл. Стандартите могат да бъдат както абстрактни (съдържащи правила и насоки за работа), така и конкретни – например съдържащи информация за етикетиране на стоки. Използването на стандарти за маркиране на строителни материали (например кутия за боя, съдържаща етикет с баркод) позволява лесен и опростен обмен на логистична информация между произволна двойка участници „продавач-купувач" в условията на открити

пазари.

Навлизането на концепцията за управление на веригата за доставки (Supply Chain Management – SCM) предполага гладко протичане както на материалните, така и на информационните потоци през веригите за доставка (наричани също и снабдителни вериги). Строителните предприятия работят с множество доставчици на суровини и материали, което предполага еднозначна идентификация на СМЦ както от доставчиците на строителни материали, така и от техните потребители.

Движението на материалните потоци е свързано и с движението на информационен поток. Така например при доставка на цимент в торби по 50 кг може да имаме три ситуации. Първо, да се получи електронна фактура за доставка преди физическата доставка на стоките. Второ, циментът да се достави заедно с хартиена фактура. Трето, циментът да се достави заедно с хартиена фактура, а впоследствие да се изпрати електронна фактура. Трите сценария показват обективно съществуващи процеси в строителните предприятия.

Традиционния подход на работа е да се работи с хартиени фактури. Но редица предприятия преминават към електронен обмен на данни и издават електронни фактури заедно с хартиените или изискват от своите доставчици да издават електронни фактури. Само маркираме, че са разработени стандарти за електронен обмен на данни на редица документи, включително и на фактури (например EDIFACT и XML invoice). От съдържателна гледна точка във всяка фактура е предвидена таблична част на документа.

В табличната част на документа обикновено първата колона е шифър на стока. В повечето случаи за шифър на стока се използва нейния баркод. Именно стандарти, описани от компанията GS1, определят мястото на поставяне на етикета, неговите размери и структурата на кода, изписан на етикета. Голяма част от строителните предприятия се придържат към утвърдените стандарти, но можем да кажем, че има организации, които не прилагат стандартите на GS1 или не ги прилагат коректно (най-вероятно поради тяхното непознаване).

Една от задачите на настоящия доклад е именно представяне на онези стандарти, разработени от компанията GS1, които могат и следва да се прилагат от строителни предприятия. Следва да се отбележи, че стандартите могат да се прилага както от големи, така и от

малки фирми. Първоначалния замисъл на стандартите, разработени от GS1, е подпомагане на търговията. В днешно време те се прилагат в световен мащаб.

3. Стандарти за ивичести бар кодове

Един от най-често прилаганите стандарти GS1 откриваме в **ивичестите бар кодовете**. Те са измислени преди повече от 30 години. Известно е, че броят на ежедневно сканираните бар кодове е от порядъка на няколко милиарда. В строителството те се използват най-често за маркиране на стоки, палети и местоположения. Работата в условията на снабдителна верига предполага разпространяването на вярна и точна информация до останалите участници.

Като пример от областта на строителството може да посочим следния продукт „Сатен гипс" в разфасовка от 2 кг. Бар кодът е разположен в долната дясна част на опаковката и съдържа шифъра на стоката: „380021499056". Шифърът на стоката се вижда точно под нейния баркод.

В случай, че бар кодът на стоката не се прочете от бар код скенера, служителката на каса въвежда числото на бар кода ръчно. Представеният бар код е съставен по стандарта EAN13. Следва да отбележим, че първите три цифри от бар кода „380" показват шифъра на държавата производител. В случая – България. От четвърта до седма цифра „0214" е шифърът на завода производител. От осма до дванадесета цифра „99056" е шифърът на стоката, а последната тринадесета цифра „5" е контролна. Голяма част от вносните стоки имат етикет на български език. Ако искаме да разберем дали една стока е българска или чужда, само с

поглеждане на първите три цифри от бар кода, можем да установим дали тя е българска.

В повечето случаи стандартите на GS1 се спазват, но могат да бъдат дадени примери със стоки, използвани в строителството, когато производителят им не е спазил стандарта на GS1 за поставяне на етикет.

Така например на показаната опаковка с боя е поставен етикет с бар код по стандарта EAN13. От етикета веднага е видно, че стоката е българска. Според GS1 при поставяне на етикет на заоблена повърхност линиите на бар кода трябва да са хоризонтални, за да може бар код скенерът да прочете етикета. В случая те са вертикални и е твърде възможно да се наложи ръчно въвеждане на бар кода на стоката.

Така например при изпращане на заявка към доставчик (чрез имейл, електронна поръчка, обаждане по телефон или факс) добра практика е включването на баркодовете на поръчваните стоки в заявката към доставчика. При изпращане на оферта от производител на строителни материали (например бои) до строителна компания в офертата могат да фигурират шифрите на всеки един продукт, използвани в софтуерната система на производителя, но се препоръчва да участват общоприетите бар кодове. При извършване на продажба на строителни материали (както на корпоративни клиенти, така и на физически лица) добре е вместо вътрешните шифри на изделия (използвани в рамките на ERP системата на търговеца), да се използват бар кодовете.

Нека да разгледаме ситуацията в нашите магазини и хипермаркети за търговия на дребно със строителни материали. Добро впечатление прави използването на бар кодове върху повечето строителни материали. При издаване на фактура, някои фактури показват бар кода на стоката в колона „шифър на стока", докато в други фактури се показва шифър на стока, който не е изобразен на опаковката. Няма да споменаваме имена на конкретни магазини.

Използването на единни бар кодове за идентификация на определен продукт в строителството се прилага и поради още една причина. Известно е, че марките в строителния бранш се налагат трудно в процес на дълги години. Ето защо появата на фалшиви строителни продукти може да създаде сериозна опасност както за хората, които работят с тях, така и за хората, които си купуват жилища. Обикновени фалшивите строителни продукти имат наименование и опаковка

близка до тази на оригиналния продукт, но най-често с друг бар код. Ето защо по бар кода на стоката може да се установи автентичността на продукта в строителството.

4. RFID етикети

Освен ивичестите бар кодове в строителството се прилага и радиочестотна идентификация, реализирана посредством **RFID етикети**. В Европа едно от приложенията на RFID етикетите (например в Испания, Австрия и Сърбия) е по отношение на използването им в устройства (закрепени на предното стъкло на превозни средства) с цел бързо таксуване при преминаване по магистрали. В българските магазини RFID етикетите се използват най-често за защита на стоките от кражба.

Обикновено се използват за сравнително малки по размер стоки със сравнително висока цена. Те се поставят в опаковката на стоката или се залепят на нея. RFID етикетът има две състояния – „включен" и „изключен". При преминаване на стока с RFID етикет по лентата в касова зона, RFID етикетът се изключва автоматично и при излизане от магазина алармата на изхода не сигнализира. Ако стоката не е минала по лентата в касова зона, алармата на изхода на магазина се включва.

5. Стандарт eCom

Друга група стандарти на GS1 са именувани **eCom** и съдържат писани правила за електронни документи на широк кръг от бизнес документи. Настоящият етап от развитието на информационните технологии включва както приложението на хартиени документи, така и на електронни. Но редица компании са традиционалисти и не са склонни да преминат към електронни документи.

Поддържането на дългосрочни партньорства в областта на строителството предполага и съхраняване на данни за продукти, извършени доставки и наредени плащания в отделни бази от данни – базата от данни на „доставчика" и „клиента". Една продажба на строителни материали се отразява както в софтуерната система на доставчика, така и в софтуерната система на клиента (става дума за корпоративен клиент, а не физическо лице). В тази връзка е разработен **стандарт GS1 Global Data Synchronisation Network** (GDSN). Приложението

на стандарта е по отношение на синхронизиране на базите от данни на „доставчика” с „клиента”. Така например в база от данни на доставчик на гипс-картон се поддържа информация за размерите на листовете, тяхната дебелина, цвят, области на приложение, начини на транспортиране, особености на монтажа. Подобна техническа информация може да бъде извличана от страна на клиента от базата от данни на доставчика.

Заключение

В заключение можем да обобщим, че стандартите на GS1 намират широка приемственост в строителните предприятия. Въпреки добрите практики по прилагането им, в определени случаи могат да се формулират препоръки към спазването им от страна на някои производители на строителни материали.

Използвана литература:

www.gs1bg.org.

APPLICATION OF GS1 STANDARDS FOR LOGISTICS IDENTIFICATION IN CONSTRUCTION ENTERPRISES

Assoc. Prof. Julian Vasilev, Ph.D.
University of.Economics – Varna

Abstract: The purpose of this article is to present the use of GS1 standards for logistics identification in construction enterprises. Standards and their application are discussed. Several examples of labeling in construction products are described. Some recommendations to comply with the standard by manufacturers of building materials are formulated.

Keywords: GS1 standards, bar codes, RFID labels.

ЦЕНООБРАЗУВАНЕ НА ЛИЦЕНЗНИ НА ПРОДУКТИ ЗА СТРОИТЕЛСТВОТО

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

Ключови думи: цена на лицензия, роялти, лицензионен договор.

Високата конкуренция в рамките на Европейския съюз обуслови необходимостта от ускорено технологично и продуктово преструктуриране и в родните предприятия, произвеждащи продукти за строителството. Като сравнително ефективен и същевременно бърз начин за подобно успешно отреагиране от страна на бизнеса[1] започна постепенно да се налага и трансфера на технологии на основата на покупка на лицензии от водещи европейски, и други чуждестранни компании. Повишаващата се на тази основа атрактивност на лицензиите и респективно на лицензионната търговия предопределя тяхната актуалност в ролята им на мощен конкурентоспособен фактор за последователно или едновременно, едностранчиво или изцяло, обновяване на производствените технологии и на продуктовата номенклатура, и асортимент.

В тази връзка целта, която си поставяме в настоящия доклад е да се представят най-често използваните в международната практика методи за определяне на цената на лицензиите на продукти за строителството.

При сключването на един лицензионен договор, сред най-сложните въпроси възникващи между фирмите е този за цената на лицензията. Това е така, защото към момента в практиката не са изработени единна методология и единни методи за нейното определяне. Всяка от страните я определя самостоятелно, използвайки свои виждания и модификации, на основата на общоизвестните подходи, и методи, които се старае да запази в тайна. Обикновено при ценообразуването не се използва един, а няколко метода, като получените резултати се

[1] Наред с други възможности като например: кооперирание в изследванията и производството с други фирми, организации, и центрове от страната, и чужбина; създаване на стратегически съюзи между отделни фирми; привличане на рисков капитал от страната и чужбина.

съпоставят с формираните цени на лицензиите в съответния стопански сектор или подсектор. На всеки от контрагентите се налага да решава проблема с цената, предполагайки за реалните цели и възможности на партньора. Тези неясноти внасят известни затруднения по отношение както при изготвянето на пазарните, технико-икономическите и финансовите разчети, така и при съчетаването между участващите екипи от двете страни на правните, и икономическите знания с техническите. Това пречи за постигането на т.нар. „справедлива пазарна цена“ във всеки един случай на лицензионно споразумение.

Известно е, че при управлението на патентно-лицензионната дейност мениджърските екипи на иновативните фирми могат да използват две основни стратегии за своето научно и технологично развитие – селективната и на заимстването. Именно стратегията на заимстването залага основно на използването на готови чужди разработки и опит. Следва да се има предвид, че засиленото ползване на лицензии от страна на фирмата при слабо изявена собствена научноизследователска дейност може да доведе до редица негативни последици, една от които е изпадането в технологична зависимост[2]. Възможна е и ситуация, при която с купуването на определена лицензия лицензополучателят да се стреми към получаване на икономически ефект за сметка не толкова на увеличаване на печалбата, колкото на осигуряването на достъп до готови продуктови и/или технологични решения за провеждане на по-нататъшна научноизследователска и развойна дейност, която да му позволи сравнително бързо и успешно да надмине постиженията на лицензодателя.

Мениджърските екипи на фирмите следва да имат предвид, че преди внедряването на нова технология (процес) или предлагането на ново изделие, включително и на основа лицензионни договори, задължително трябва да се проведе патентно търсене за установяване на патентната чистота на техническия обект. Целта е да се установи дали използваните технически решения за изработката на съответния обект за строителството – материал, изделие, машина, уред, приспособление и други не нарушават чужди патентни или други права върху индустриална собственост.

От патентната информация представена в патентните бюлетини може точно да се получи ориентация за съществуващите патенти не-

[2] Изразява се в оскъпяване във времето на чуждите технологии, на произведените с тях стоки и в закупуване на недотам ефективни технологични решения.

обходими за иновативното и респективно конкурентоспособно фирмено развитие. Стават ясни и техните патентопритежатели, пред които фирмата може да оферира за придобиване на съответни лицензии.

Освен възможностите, които предлага и разкрива внимателния анализ на патентната информация ефективното управление на патентно-лицензионната дейност предполага задълбочено изучаване на методите за определяне цената на лицензията, формите на изплащането й, и методите за определяне размера на роялтитата, при закупуването и продажбата на лицензии[3].

Съществуват аргументи в полза на схващането, че за база при определянето на цената не следва да се ползват разходите по създаването на интелектуалния продукт – обект на лицензията, а ефекта, който лицензополучателят получава от него. Така за формирането на действителната цена на лицензията, наред с основните фактори участващи при формирането на разчетната й цена, като вида й, степента на патентна закрила върху обекта, вече внедрен или не е той, уточнената валута за изплащане, и други, следва да се добави, и избрания от страните по договора начин на нейното заплащане.

В практика е прието да се използват следните основни форми за изплащане цената на лицензията – паушална[4], чрез отчисления[5] и комбинирана[6].

Предвид широко използваната при лицензионната търговия сред индустриалните предприятия форма на заплащане на цената на лицензиите чрез отчисления ще насочим нашето внимание към нея.

Отчисленията могат да бъдат определени по някой от следните начини:

- в процент от общата сума на приходите от продажби на продукцията през срока на действие на лицензията;

---

[3] Вж. по-подробно Борисов, Б. Лицензионна търговия с обекти на интелектуална собственост. София, Унив. изд. „Стопанство“, 2003, с. 101-129.

[4] Изразява се в договорирането на твърдо определена сума, която лицензополучателят се задължава да изплати еднократно или на части (т.нар. „рати“) в полза на лицензодателя. Размерът на сумата се изчислява на основата на предполагаемата печалба на купувача.

[5] Състои се в периодично изплащани от лицензополучателя отчисления (т.нар. „роялтита“) в полза на лицензодателя през времето на действие на лицензионния договор.

[6] Представлява съчетание от предходните две форми – изплаща се паушална сума като първоначална вноска, а след организиране на производството се изплащат и съответни отчисления до достигане размера на договорената разчетна цена.

- на основата на реализираната от лицензополучателя печалба;
- в процент от продажната стойност на единица произвеждана лицензионна продукция.

Изчисляването на цената на лицензия за изобретение и/или ноу-хау на основата на *процент от сумата на приходите от продажби на лицензионната продукция* за срока на действие на договора може да се представи чрез следната зависимост:

$$P_E = \sum_{i=1}^{T} V_i R_i Z_i DF_i, \qquad (1)^7$$

където: P_E – цена на лицензията на база роялтита;

T – срок на действие на лицензионния договор[8], като i обхваща броя на годините, включващи се в него и заема стойности от 1, 2, 3, …, T;

V_i – обем на нронзводство на продукцията по лицензионния договор в *i-тата* година;

R_i – процентна ставка на роялтито в *i-тата* година;

Z_i – продажна цена на 1-ца продукция в *i-тата* година (в случай, че като база за изчисленията служи обемът на продажбите);

DF_i – дисконтов фактор в *i-тата* година.

Определянето на цената на лицензията на основата на *реализираната от лицензополучателя печалба*[9] може да се извърши например по следните два начина:

а) като *дял от реализираната печалба* но формулата:

$$P_E = \sum_{i=1}^{T} \frac{C_i M_i K K_1 K_2 \ldots K_x}{n} DF_i, \qquad (2)^{10}$$

където: P_E – цена на лицензията на база роялтита;

T – срок на действие на лицензионния договор, като i обхва-

---

[7] Модифицирано от автора по Бовин, А., Л. Чередникова, В. Якимович. Управление инновациями в организациях. Учебное пособие, 2-е изд., стер., Москва, Омега-Л, 2008, с. 156-157.

[8] Следва да се има предвид, че определянето на срока на действие на един лицензионен договор, трябва да е съобразен повече с момента на евентуалната пазарна реализация на новото техническо решение, отколкото с момента на неговата поява.

[9] Сравнително рядко използван в практиката метод, което се предопределя от твърде относителния характер на величината на печалбата.

[10] Модифицирано от автора по Бовин, А., Л. Чередникова, В. Якимович. Пак там, с. 157.

ща броя на годините, включващи се в него и заема стойности от 1, 2, 3, ..., T;

C_i – стойност на 1-ца продукция, произвеждана по лицензията през *i-тата* година;

M_i – количество продукция, набелязано за производство по лицеизията през *i-тата* година;

K – средна стойност на нормата на печалба от дадена група продукция за 1-ца изделие;

$K_1, K_2, \ldots K_x$ – коригиращи коефициенти[11];

DF_i – дисконтов фактор в *i-тата* година;

n – заема някоя от стойностите: 2, 3, 4 или др.

б) в *процент от реализираната печалба* по формулата:

$$P_E = \sum_{i=1}^{T} \left(C_i M_i K K_1 K_2 \ldots K_x\right) R_i DF_i, \qquad (2')^{12}$$

където: R_i – процентна ставка на роялтито в *i-тата* година.

В представената формула (2) числителят на дробта изразява реализираната чиста печалба на лицензополучателя от използването на лицензията. Заложеното число в знаменателя означават приетата готовност (съгласието) от страна на лицензополучателя да дели в съответното съотношение тази печалба. Например, ако е заложено числото 2 в знаменателя това означава, че лицензополучателя е готов да дели с лицензодателя 50 % от печалбата, посочена в числителя. При положение, че този дял е по-малък, то и знаменателят ще има друга по-голяма стойност – 3, 4 или др. Независимо от възможните различни стойности, полученият резултат представлява по същество за всяка отделна година по лицензионния договор – стойностния размер на роялтито, а за целия срок на договора – общия стойностен размер на роялтитата. Във формула (2) за разлика от формула (2´) процентната ставка на роялтитата представлява константна величина, т.е. липсва възможност за нейната промяна по години на действие на лицензионния договор.

За определянето на процентната ставка на роялтито може да се използват редица методи, като например:

---

[11] Броят и стойността на коригиращите коефициенти са различни във всеки отделен случай. Определят се в зависимост от отчитането на ситуационни фактори, евентуални отстъпки от цената, от данъчните и други разходи, фиксирани в лицензионния договор.

[12] Адаптирано от автора по Бовин, А., Л. Чередникова, В. Якимович. Цит. съч., с. 157.

- средносекторни роялтита, формирани за аналогични строителни материали, изделия, инструменти, апаратура, механизация и др.[13];
- по-рано сключени лицензионни договори на лицензодателя или лицензополучателя;
- правилото „двадесет и пет процента“;
- определяне диапазона на пазарната цена на лицензиите.

Мениджърските екипи следва да имат предвид, че върху окончателната оценка оказват влияние и редица второстепенни, но важни фактори. Някои от тях могат да рефлектират в посока на нарастване на стойността на лицензията, а други към нейното намаление. Затова страните следва да подхождат много балансирано и гъвкаво по отношение на съгласуването на цената на лицензията, така че всичко това да намери отражение в определянето на видовете, и размерите на лицензионните плащания.

Така например, като фактори водещи до повишаването на стойността на лицензията могат да бъдат посочени следните:

- съществува широко промишлено усвояване на обекта на лицензията (нов строителен материал или изделие, технология за производство на строителни керамични изделия, на топло-, шумо- или хидроизолационни строителни материали, на грундове, бои, лакове или силикони и мн. др.), потвърждаващо неговата технико-икономическа ефективност и/или екологична ефикасност, гарантиращи качеството, надеждността и устойчивостта на продукцията за строителството;

- предоставянето на бранда (марката) на лицензополучателя за използване при продажбата на лицензионната продукция на строителните фирми, търговците на едро и фирмите дистрибутори на строителни суровини, материали, замазки, мембрани, крепежни елементи, ВиК и ел. части, стъкла, противокорозионни препарати, полуфабрикати, и мн. др.;

- наличие на ценно ноу-хау с особен производствен характер, основаващ се на прилагането на съвременни технологии и оборудване.

Сред факторите понижаващи стойността на лицензията попадат:

- липсата на патентна защита на обекта на лицензията. Обикно-

[13] Средната процентна ставка на роялтито за един и същ стопански сектор съществено се колебае в различните страни.

вено липсата на патенти (безпатентна лицензия) понижава процентната ставка на роялтито с 10-30 % в сравнение с обект, имащ правна защита;

- отсъствието на широко промишлено използване на обекта на лицензията;

- публикуването в пресата на ценно ноу-хау свързано с обекта на лицензията и мн. др.

В заключение ще отбележим, че плащанията по лицензионните договори, независимо от метода им на изчисляване, освен традиционните могат да приемат и разнообразни иновативни форми, като например:

- включване в плащанията към лицензодателя и на предаване на продукция за строителството, произведена на базата на лицензията;

- доставяне от страна на лицензополучателя на комплектоващи изделия на лицензодателя за производство на аналогична продукция за строителството;

- извършване на плащания с акции на лицензополучателя, в резултат на които лицензодателя става съсобственик на лицензополучателя.

PRICING OF LICENSES FOR PRODUCTS FOR CONSTRUCTION

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

Abstract: The purpose of this report is to present the methods most commonly used in the international practice for price determination the licenses for products for the construction.

Keywords: license price, royalty, license agreement.

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ФИНАНСИРАНЕ НА БИЗНЕС ПРОЕКТИ СЪС СРЕДСТВА ОТ СТРУКТУРНИТЕ ФОНДОВЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Гл. ас. д-р Севдалина Христова
Икономически университет – Варна

Ключови думи: Структурни фондове, Оперативни програми, европроекти, финансиране на бизнес проекти.

България, като пълноправен член на Общността, има достъп до финансовите инструменти на Европейския съюз[1] за прилагане на Политиката за сближаване и Общата селскостопанска политика. Това са Европейския фонд за регионално развитие, Европейския социален фонд, Кохезионния фонд, Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони и Европейския фонд за рибарство. За програмния период 2007 - 2013, заделеният за България финансовият ресурс е значителен. Финансовата рамка възлиза на малко над 9 млрд. € - 6,674 млрд. € от Структурните (Европейски фонд за регионално развитие и Европейски социален фонд) и Кохезионен фондове, и 2,682 млрд. € от Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони и Европейския фонд за рибарство. Окончателно решение за разпределението на общия размер на средствата от ЕС за следващия периода 2014 - 2020 не е взето[2], но очакванията са България да има достъп до 7,128 млрд. € от Структурните фондове на ЕС и 2,338 млрд. € от Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони.

Съгласно Регламентите на ЕС, средствата от Структурните инструменти не могат да се изразходват самостоятелно, а само в рамките на оперативни програми, които могат да включват финансиране от повече от един фонд. Потенциални бенефициенти по оперативните програми са публичната администрация в лицето на министерства, общини, областни управи, агенции и др., неправителствени органи-

[1] Чл. 159 от Договора за създаване на Европейската общност и Договора за присъединяване на РБългария и Румъния към Европейския съюз, Официален вестник на Европейския съюз, 21.06.2005.

[2] Проект на Споразумение за партньорство на Република България, очертаващо помощта от Европейските структурни инвестиционни фондове за периода 2014-2020 (версия 3.0, 21 август 2013 г.), http://eufunds.bg/bg/page/970.

зации, както и бизнес-организации[3].

През настоящия програмен период бизнес-организациите са един от основните бенефициенти по следните национални програми, финансирани със средства от ЕС, а именно:

- Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси";
- Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика";
- Програмата за развитие на селските райони.

За усвояването на средствата следва да се реализират проекти в различни приоритети направления, като например за създаване на заетост, обучения, споделяне и обмяна на опит, внедряване на иновации, повишаване на конкурентоспособността и много други.

В специализираната литература се посочва, че цикълът на проекта, включително и на бизнес проекти, съфинансирани със средства от Структурните инструменти на ЕС, преминава през пет взаимосвързани фази: идентифициране (генериране на идеи за бъдещи проекти), формулиране (развитие на добрите идеи в проектни предложения), оценка (разглеждане на проектните предложения от финансиращите организации[4] и сключване на договор за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ при одобрение), изпълнение и мониторинг (фаза на осъществяване на проекта) и оценка на изпълнението (оценка на резултатите от реализацията на проекта)[5].

Във връзка с посоченото, целта на автора на настоящия доклад е да изследва някои практико-приложни аспекти на третата фаза на цикъла на управление на проекта (фазата на оценка) и на тази база да се очертаят основните стъпки, през които бизнес-организациите преминават при търсене и осигуряване на финансиране на своите проекти, както и да се изведат някои препоръки за успешното осигуряване на безвъзмездно съфинансиране от Структурните фондове на ЕС.

---

[3] За целите на настояшия доклад под бизнес-организации се разбира микро, малки, средни или големи предприятия съгласно т. 1 от § 1 на Допълнителните разпоредби на Закона за малките и средни предприятия, а реализираните от тях проекти се определят като бизнес проекти.

[4] Проектните предложения на бизнес-организациите се оценяват от Управляващия орган на съответната Оперативна програма, по която се търси финансиране.

[5] Апостолов, Ал. Основи на проекта. София, Проджекта, 2004, Пенчев, Р. Управление на проекти, НБУ, София, 2003, Project Cycle Management. Training Handbook, ITAD, 1999, ISFOL, Benni, V., Puel, M., Project Cycle Management, Intervento a "Percorso formativo sul Project Cycle Management.", 2006. Isfol OA: http://isfoloa.isfol.it/handle/123456789/59.

Причините за започване (инициране) на бизнес проект могат да бъдат две. Това са или идентифицирана (разпозната) благоприятна възможност във външната среда, или констатиран проблем в бизнес-организацията, който може да бъде решен чрез осъществяването на проект. Едно от задължителните предварителни условия, които трябва да бъдат изпълнени преди стартирането на всеки проект, е осигуряването на необходимото финансиране. Търсенето на възможности за финансиране на бизнес проекти може да се дефинира като процес на проучване и събиране на информация за организации, предоставящи безвъзмездна финансова помощ, идентифициране на подходящи програми и отворени покани за набиране на проектни предложения.

При търсенето на възможности за финансиране на бизнес проекти могат да се използват два различни подхода.

Първият подход предполага, че бизнес-организацията работи в определен сектор, познава добре проблемите и има идеи за тяхното решаване. Това означава, че има конкретно предложение за проект и само е необходимо намирането на финансиране за неговото осъществяване. В този случай трябва да се потърсят възможните източници, да се набере информация за съществуващите програми на Европейския съюз както и за тези, чиито териториален обхват е в рамките на България. Такава информация може да се получи от сървъра „Европа" на ЕС (http://europa.eu.int), от Делегацията на Европейската комисия в България, от посолствата на държавите-членки, от печатни информационни източници, от институциите, които отговарят за осъществяването на програмите и др.

Вторият подход предполага, че бизнес-организацията следи програмите и поканите за набиране на проектни предложения, които се отварят за България. След проучване на подходяща за дейността на организация програма и в съответствие с нейните приоритетни области, може да се започне с формулирането на конкретен проект. Информация за всички отворени покани за набиране на проектни предложения по оперативните програми се публикува на Единния информационен портал на Структурните фондове на ЕС в България (http://eufunds.bg/bg/page/58), както и на интернет страницата на съответния Управляващ орган.

И двата подхода имат положителни и отрицателни страни. При първия има опасност да не се намери подходящо финансиране, в случай че проектът не се вписва в приоритетите на съществуващите

програми, което би наложило неговата преработка. От друга страна, при този подход обикновено проектите са добре обмислени, напълно съвпадат с дейността на организацията и желанията на всички заинтересовани лица (целеви групи, изпълнители партньори и т.н.). При втория подход се спестяват усилия за предварително разработване на проектно предложение, което не се вписва в съществуващите програми. Разработването на проектно предложение след публикуването на конкретна покана дава възможност да се отчетат всички приоритети на програмата и има много по-голяма вероятност да бъде одобрено за финансиране. Отрицателна страна на този подход е, че при него често тези приоритетите не съвпадат напълно с приоритетите, възможностите и потребностите на бизнес-организацията, в резултат на което се правят значителни компромиси.

След като се получили информация за подходяща програма и покана, в рамките на която бизнес-организацията може да кандидатства за финансиране на проект, е необходимо да се набавят всички информационни материали за програмата или конкретната покана за набиране на проектни предложения. Това обикновено са така наречените Насоки за кандидатстване, Формуляри за кандидатстване (попълване) и Документи за информация. Много често те са оформени в един общ информационен пакет.

Стандартното съдържание на Насоки за кандидатстване по обявени покани за набиране на проектни предложения и предоставяне на безвъзмездна помощ в рамките на оперативните програми, в т.ч. и на ОП „Конкурентоспособност" и ОП „Развитие на човешките ресурси" е представено на фиг. 1.

Пакетът документи „Формуляри за кандидатстване" съдържа в зависимост от спецификата на конкретната покана задължителни бланки като Апликационна форма, Бюджет, Технически спецификации, Количествено-стойностни сметки, образец на автобиография, различни Декларации и др.

Преди да се пристъпи към разработването на проектно предложение е необходимо внимателно да се проучат Насоките за кандидатстване като се обърне специално внимание на:

- критериите за допустимост - за участниците, допустими дейности и допустими разходи;
- необходимост от партньори - в повечето от програмите на ЕС се изисква партньорство с организации от държави-членки на ЕС;

- приоритетите и целите на програмата;
- максималните размери на финансирането и интензитетът на помощта;
- сроковете за представяне на проектните предложения.

Фиг. 1. Структура на Насоки за кандидатстване[6]

При разработването на предложението за проект следва да се има предвид, че то е основно средство за комуникация между бизнес-организацията и финансиращата организация, което дава информация какво, защо, как и кога трябва да се направи, какви средства ще са необходими и какви са очакваните резултати от дейността. Финансиращата организация оценява подаденото предложение по предварително разработени критерии и взема решение дали да отпусне средства за неговото осъществяване.

Процесът на оценка на проектните предложения от финансиращите организации е важна част от третата фаза на проектния цикъл

[6] Фигурата онагледява изискванията на чл. 14, ал. 1 от ПМС № 121 от 31.05.2007 за определяне на реда за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ по оперативните програми, съфинансирани от Структурните фондове и Кохезионния фонд на Европейския съюз (Обн., ДВ, бр. 45 от 8.06.2007 г., в сила от 8.06.2007 г.с посл. изм. и доп.) относно минималния обхват и съдържанието на Насоките за кандидатстване и утвърдилата се през периода на прилагане на постановлението практиката на Управляващите органи.

и представлява критичен анализ на формулирания проект по отношение на неговата оправданост, изпълнимост и потенциална ефективност.

Оценката на бизнес проектите по оперативните програми се извършва въз основа на предварително определени от финансиращата организация критерии. Тези критерии се обявяват в информационния пакет за кандидатстване и са част от Насоките за кандидатстване.

Оценката и подборът на проектни предложения по оперативните програми е процес, който се състой от няколко етапа:

1. Административна проверка.
2. Оценка на допустимостта.
3. Техническа и финансова оценка (оценка на качеството).
4. Класиране на проектните предложения.
5. Решение за финансиране.

Административната проверка трябва да установи дали проектните предложения отговарят на формалните изисквания на финансиращата организация. Неизпълнението дори на едно от тези изисквания води до отхвърлянето на проекта и недопускането му до следващ етап на оценката. В определени случаи се допуска на този етап оценителите да се свържат с кандидатите, чиито проектни предложения съдържат неточности или неправилно попълнени части, за да им посочат каква допълнителна информация трябва да предоставят и в какъв срок. Процедурата за внасяне на корекции и подаване на допълнителна изискуема информация трябва се дефинирана предварително от финансиращата организация, за да може крайният срок и правилата за внасянето на корекции да бъдат идентичен за всички кандидати.

Оценката на допустимостта по същество е проверка за правото на кандидатстване и финансиране. В общия случай следните критерии подлежат на оценка за всички проекти:

- право на участие на организацията - да отговаря на изискванията за юридически статут, годишен оборот, предмет на дейност, време на съществуване и др.;
- продължителност на изпълнение на проекта - да не надвишава максимално посочения срок;
- допустимост на дейностите - да включва само допустими такива;
- допустимост на разходите - да включва разходи, които са до-

пустими за финансиране.

На въпросите за допустимост винаги се отговаря с „да” или „не”. Ако се установи, че проектът няма право на финансиране, той няма да бъде подложен на оценка на качеството. В случай, че определени елементи от разходите на проекта не подлежат на финансиране, те няма да се взимат предвид при калкулирането на безвъзмездната помощ, която ще бъде отпусната.

На всички проектни предложения, които отговарят на изискванията за допустимост се извършва техническа и финансова оценка. Аспектите на тази оценка се различават в зависимост от спецификата на програмата и конкретната покана за набиране на проектни предложения.

Специфичните критерии за селекция на проекти са много детайлни и се посочват в Насоките за кандидатстване, но всички проектни предложения подлежат на оценка в няколко направения:

- финансов, технически и административен капацитет на кандидата и партньорите;
- съответствие и обосновка на проектното предложение с приоритетите и целите на програмата;
- методика и организация на изпълнението на проекта;
- устойчивост на резултатите;
- бюджет и ефективност на разходите.

За оценяването на проектите се използва определена система, където проектното предложение получава определен брой точки за всеки отделен критерии. Отделните критерии имат различна тежест в крайната оценка, а тя е сбор от оценките по различните критерии.

В края на процедурата по оценка на проектните предложения оценителите съставят списък с проектите, подредени съгласно получените точки, заедно с обосновка за оценката на всеки един проект. Оценителите не вземат решение за финансиране. Окончателното решение за финансиране се взема от ръководителя на финансиращата организация.

Третата фаза на проектния цикъл приключва с подписването на Договорите за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ на одобрените проектни предложения, с което се поставя и началото на следващата фаза „Изпълнение и мониторинг”.

За настоящия програмен период бизнес-организациите имат достъп до Европейския социален фонд чрез ОП „Развитие на човеш-

ките ресурси" и до Европейския фонд за регионално развитие чрез ОП „Конкурентоспособност".

На практика, българските бизнес-организациите, които са се възползвали успешно от възможностите за финансиране на проекти със средства от Структурните фондове на ЕС са близо 3 500[7]. Към 16 октомври 2013 г., финансираните проекти са над 4 000 с общ бюджет над 3,5 млрд. лв.[8]

През следващия програмен период бизнес-организациите отново ще имат достъп до значителен финансов ресурс. Определените на национално ниво приоритети предвиждат инвестиции в рамките на единайсет тематични цели, като тематична цел 3 е изцяло фокусирана върху повишаване на конкурентоспособността на малките и средни предприятия. За нейното постигане според индикативното разпределение на помощта от ЕС са предвидени 16.56% от Европейския фонд за регионално развитие, 15,6% от Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони и 50% от Европейския фонд за морско дело и рибарство[9].

Следователно, натрупаният към настоящия момент опит от бизнес-организациите ще може да се мултиплицира през следващите години като уменията, придобити при търсенето и осигуряването на безвъзмездно финансиране за изпълнение на проектите ще даде възможност на екипите да реализират успешно подобни и друг род проекти.

Очертаните основните стъпки, през които бизнес-организациите преминават при търсене и осигуряване на финансиране на своите проекти, позволяват да бъдат отправени няколко препоръки към тях:

1. Бизнес-организациите следва да насочат вниманието си към онези програми, чиито цели и приоритети са фокусирани към ускоряване на развитието на българската икономика, и при които те са идентифицирани като потенциални кандидати.

2. Познаване на възможностите на Единния информационен портал на Структурните фондове на ЕС в България (http://eufunds.

---

[7] Информационна система за наблюдение и управление на структурните инструменти на ЕС в България, http://umispublic.minfin.bg.

[8] В сумата на общия бюджет включва, освен безвъзмездно предоставената помощ от Структурните фондове, и националното съфинансиране.

[9] Проект на Споразумение за партньорство на Република България, очертаващо помощта от Европейските структурни инвестиционни фондове за периода 2014-2020 (версия 3.0, 21 август 2013 г.), http://eufunds.bg/bg/page/970.

bg), който предоставя актуална информация за всички отворени покани за набиране на проектни предложения.

3. Задълбочено познаване на всички документи, които са част от Информационния пакет на всяка покана за набиране на проектни предложения.

4. Активно изграждане и укрепване на административен капацитет в бизнес-организациите за осигуряване на финансиране на проектите, при необходимост и с помощта на консултанти.

Съобразяването на всяко едно изискване на финансиращата организация ще допринесе за повишаване на качеството на подготвените проектни предложения, което ще доведе до повишаване степента на успех при осигуряването на безвъзмездно финансиране на бизнес проектите със средства от Структурните фондове на ЕС.

FUNDING OPTIONS FOR BUSINESS PROJECTS WITH EUROPEAN STRUCTURAL FUNDS

Chief Assist. Prof Sevdalina Hristova, Ph.D.
University of Economics – Varna

Abstract: In the paper is studied some practical aspects of the third phase of the project management cycle (phase Appraisal). Based upon this, it outlines the stages that business organizations have to go in searching and providing funding for their projects. Some recommendations are made to business organizations how to construct successful grants from the EU Structural Funds.

Keywords: Structural funds, Operative programmes, projects, business project funding.

ОПТИМИЗИРАНЕ РАЗПРЕДЕЛЕНИЕТО НА СТРОИТЕЛНА МЕХАНИЗАЦИЯ ПО ОБЕКТИ

Гл. ас. д-р Танка Милкова
Икономически университет – Варна

Ключови думи: оптимизиране, строителна механизация, разпределителна задача.

Съвременната икономическа действителност поставя пред всички стопански субекти предизвикателството да функционират, оцеляват и търсят всякакви конкурентни предимства и възможности за утвърждаване на своите пазарни позиции в условия на динамично променяща се и несигурна среда. Това обосновава необходимостта активните и рационално действащи организации да се позовават на различни научнообосновани подходи при вземане на управленски решения, касаещи всички дейности, особено тези от тях, които са свързани с ангажиране на значителни по обем ресурси. Такива дейности при осъществяването на предприемаческия и строителен процес са например свързаните именно с разпределението на строителна механизация по различни обекти, на които се осъществява дейността. Търсенето на оптимални управленски решения се свързва с необходимостта от някакво множество на възможни варианти за действие да се избере този от тях, който осигурява най-добри резултати съобразно някакъв предварително определен критерий за оптималност и в съответствие с наложени ограничителни условия. Едни от най-ефективните научнообосновани подходи за вземане на оптимални управленски решения се свързват с приложението на методите на икономико-математическото моделиране. Това провокира научноизследователския интерес на автора в настоящата разработка да бъде насочен към предлагане на възможност за оптимално разпределение на строителна механизация по обекти с помощта на приложението на методите на икономико-математическото моделиране.

Основната цел, която си поставя авторът в това изследване, е да предложи математически модел за оптимизиране разпределението на строителна механизация, както и възможности за неговата реализация.

За постигане на така поставената цел са решени следните основ-

ни задачи:

1) Представена е постановката на проблема за оптимално разпределение на строителна механизация по обекти, конструиран е икономико-математически модел, чието решение определя разпределение, осигуряващо най-голяма ефективност от дейността и е предложен метод за намиране на решение на този модел;

2) С оглед на това да бъде демонстриран икономическият ефект от приложението на предложения икономико-математически модел е представена негова апробация на основата на числов пример.

Постановка на задачата за разпределение на строителна механизация по обекти, представяне на икономико-математическия модел и метода за неговото решаване

В специализираната литература за такива цели обикновено се използва известната „задача за назначенията"[1], или т.нар. „обща разпределителна задача"[2]. В една своя разработка[3] Б. Атанасов също предлага математически модел за оптимизиране разпределението на строителна механизация както по обекти, така и по видове дейности. Предлаганият модел е трииндексен, което автоматично води до чувствително увеличаване на променливите величини и всяко едно допълнение към него води до усложняване на самата изчислителна процедура за намиране на оптимално решение. Поради тези причини в посочената статия авторът е намерил и изградил подходящ метод (с достатъчно облекчени изчисления) за разрешаване на този трииндексен модел.

В настоящото изследване се разграничаваме от изложените подобни модели, като усилията ни са насочени към тяхното разширяване и адаптиране за целите на практиката. Самата икономическа постановка на задачата се изразява в следното. Предполага се, че строителна фирма има на разположение b_j вида механизация (за по-кратко в следващото изложение се употребява механизми) за изпълнение на

---

[1] Бонев, К. Икономико-математически модели и методи за управление на материални ресурси. Варна: Книгоиздателство „Г. Бакалов", 1978, с. 37 – 45.

[2] Атанасов, Б. Модели и методи за оптимално разпределение и използване на ресурси. Библиотека „Стопански свят", издание на СА „Д. А. Ценов", Свищов, 2000, с. 31.

[3] Атанасов, Б. Оптимизиране разпределението на строителна механизация по видове дейности и обекти. // Сп. „Известия" – кн. 2 от 2012 г., Варна: Наука и икономика, 2012, с. 9 – 20.

строително-моитажни работи в n обекта. Известно е също така, че всеки от механизмите може да бъде разпределен за даден иериод от време само на един от обектите, но на даден обект в зависнмост от сиецификата на строителио-моитажните работи може да се разпределят новече от един вид механизация, напрнмер в j-тия обект b_j механизми. Показателите, измерващи ефективиостта от разпределеиието на съответните механизми ио строителни обекти са иредставени посредством матрица от вида

$$C = \begin{Vmatrix} c_{11} & c_{12} & \dots & c_{1j} & \dots & c_{1n} \\ c_{21} & c_{22} & \dots & c_{2j} & \dots & c_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ c_{i1} & c_{i2} & \dots & c_{ij} & \dots & c_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ c_{m1} & c_{m2} & \dots & c_{mj} & \dots & c_{mn} \end{Vmatrix}.$$

Елементите c_{ij} на матрицата C представляват евентуално производителност или печалба и се разглеждат като предварително известни величини. Целта е така да бъдат разпределени механизмите, че всеки строителен обект да бъде подсигурен с необходимия брой от тези механизми и това разпределение да осигурява максимална ефективност.

За съставяне на математическия модел на така поставената задача въвеждаме променливите x_{ij}, такива, че $x_{ij} = 1$, ако i-тия механизъм се разиределя на j-тия обект и $x_{ij} = 0$ – в противен случай. При така въведените променливи величиии x_{ij} математическнят модел ще има вида:

$$\max : Z = \sum_{i=1}^{m} \sum_{j=1}^{n} c_{ij} x_{ij} \tag{1}$$

при ограничения

$$\sum_{j=1}^{n} x_{ij} = 1, \ (i = 1 \div m), \tag{2}$$

$$\sum_{i=1}^{m} x_{ij} = b_j, \ (j = 1 \div n), \tag{3}$$

$$x_{ij}^2 = x_{ij}, \ (i = 1 \div m, \ j = 1 \div n), \tag{4}$$

$$\sum_{j=1}^{n} b_j = n. \qquad (5)$$

За решаване на модела (1) – (5) е достатъчно да се намери такава правоъгълна матрица X, всеки ред на която съдържа точно една единица, а останалите елементи са равни на нула и съответно в j-тия стълб има b_j ($j = 1 \div n$) единици, а останалите елементи са също нули, по такъв начин, че сумата от съответстващите на тези единици елементи от матрицата C да бъде възможно най-голяма. Като възможност за намиране на оптимален план на модела (1) – (5) може да се използват методите на дискретното оптимиране[4]. Но при по-голяма размерност на модела прилагането на тези методи значително се затруднява, а закръглянето до единици на получените нецелочислени оптимални стойности на променливите може да доведе до нецелесъобразно разпределение на механизмите по строителни обекти. В следващото изложение се прави опит за намиране на подходящ метод, посредством който самата изчислителна процедура се намалява и значително се опростява. При този метод, по подобие на алгоритъма за решаване на задачата за пазаренията, изчислителиата ироцедура се извършва по елементите на матрицата C.

Възможно е елементът c_{ij} да се нарича „α-максимален", ако неравенството $c_{ij} + \alpha_j \geq c_{is}\alpha_s$, за всяко $s \neq j$, където α е n-мерен вектор с компоненти $\alpha_1, \alpha_2, ..., \alpha_n$, подлежащ на определяне. Тогава разрешаването на модела (1) – (5) се свежда до иамиране на n на брой „ α -максимални" елементи $c_{1j_{(1)}}, c_{2j_{(2)}}, ..., c_{nj_{(n)}}$ от матрицата C точно по един във всеки ред и b_j ($j = 1 \div n$) във всеки стълб. Единиците, съответстващи на тези „α -максималнн" елементи определят съответното разпределение на механизмите по строителни обекти. Предлаганата изчислителна процедура за определяне на оптималното разпределение на механизми по строителни обекти включва не повече от m на брой итерации.

В началния стадий от процедурата по прилагане на метода е целесъобразно в качеството на вектора α да бъде избран нулевият, т.е. $\alpha = (0,0,...,0)$. Това значително улеснява намирането на „α -максималните" елементи, тъй като същите се определят от равенството

$$\max_i \{\alpha_{ij}\} = c_{ij_{(i)}}, \ (i = 1 \div m, \ j = 1 \div n). \qquad (6)$$

[4] Вж. например: Атанасов, Б. и др. Моделиране и оптимиране. Варна: Наука и икономика, 2008, с. 150.

Определените посредством равенството (6) „α -максимални" елементи формират начален базис: $x_{1j_{(1)}} = x_{2j_{(2)}} = \ldots = x_{mj_{(m)}} = 1$, $j = 1 \div n$. Въвеждаме коефициент на съответствие β_j, който се дава посредством равенството

$$\beta_j = n_j - b_j, \; j = 1 \div n,$$

където n_j е броят на променливите $x_{ij_{(i)}}$ ($i = 1 \div m$) от началния базис. Всяка итерация от изчислителната процедура се състои от преобразуване на компонентите на вектора α и изменения на съответния базис, така че коефициентът β_j на съответствие да стане равен на нула, т.е. осигурява изпълнението на ограничение (3).

Нека предположим, че е проведена s-тата итерация и в резултат от това е получен междинен базис $x_{1j_{(1)}} = x_{2j_{(2)}} = \ldots = x_{mj_{(m)}} = 1$ и съответен на него вектор $\alpha = (\alpha_1, \alpha_2, \ldots, \alpha_n)$. Ако всички коефициенти β_j на съответствие са равни на нула, то изчислителната процедура приключва. В противен случай следва да се направи преход към ($s+1$)-ва итерация. Всяка итерация включва не повече от m на брой стъпки. За целите на самата изчислителна процедура и нейното по-добро описание в следващото изложение ще използваме още следните означения: $K = (k_1, k_2, \ldots)$ множеството от номерата на стълбовете, които ще бъдат маркирани в процеса на провеждане на отделните итерации; Q – множеството от номерата на редовете, не съдържащи базисни променливи в стълбовете, принадлежащи на множеството K.

Първа процедура. Първоначално предполагаме, че множествата K и Q са празни множества. Маркираме стълб, на който съответства $\min_j \beta_j$ ($\beta_j < 0$) (най-чувствително отклонение по отношение на ограничение (3)) и нека, например неговият номер да е k_1. По подобие на модифицирания метод за решаване задачата за назначенията[5] при осъществяване на различните преходи се използва величината

$$w = \min_{i \in Q} \{c_{ij_{(i)}} + \alpha_{j_{(i)}} - \delta_i\}, \tag{7}$$

където δ е i-тата компонента на вектора δ, получена от съответното значение на $c_{ij_{(i)}}$ от маркирания стълб (в случая стълба k_1) и компонентата на вектора α, т.е.

$$\delta_i = c_{ik_1} + \alpha_{k_1}, \; i \in Q. \tag{8}$$

Определяме новия вектор α, като за целта α_{k_1} се увеличава с

[5] Егорова, Н. В., Б. П. Паткин, Р. И.Словодчихова. Модифицированной алгоритм решения задачи о назначении. Экономика и математические методы, вып. 3, с. 782 – 784.

намереното с помощта на (7) w, като при това всички съответстващи на последващите базпсн параметрн $c_{ij_{(i)}}$ стават като „α -максимални" елементи. Следва да се отбележи, че ако за някакъв индекс i е изпълнено равенството

$$c_{ij_{(i)}} + \alpha_{j_{(i)}} = c_{ik_1} + \alpha_{k_1},$$

то елементът c_{ik_1} - също следва да се причисли към „α -оптималните" елементи. Тогава променливата x_{ik_1}, съответстваща на елемента c_{ik_1}, формира алтернативен базис, а променливата $x_{ij_{(i)}}$, съответстваща на $c_{ij_{(i)}}$ причисляваме към обособен базис. Стълбът на променливата от обособения базис $j_{(i)}$ се маркира с номер k_2, т.е. $j_{(i)} = k_2$. Ако коефициеитът иа съответствие за стълба k_2 е отрнцателен или равен на нула се извършва преход към втората процедура на итерацията.

Втора процедура. В резултат от осъществяването на първата процедура се формира множеството $K = \{k_1, k_2\}$ и следва да се определи съответстващото на него множество Q. На втората и следващите процедури компонентите на вектора δ' се получават от равенството

$$\delta' = \max_{i \in Q}\{c_{ik_s} + \alpha_{k_s}, \delta_i + w\},$$

където δ_i са компонентите на вектора δ, получени от равенство (8), а k_s – номерът на първия маркиран (в случая k_2). По формула (7) се определя новата стойност на w и k_1 и k_2 се увеличават с намереното w. Намира се променливата от алтернативния базис, отбелязва се съответната на нея и се маркира стълбът, съдържащ променливата от обособения базис. Наново се разглежда коефициентът на съответствие за маркирания стълб.

Изчислителната процедура продължава до тогава, докато не бъде маркиран стълб с положителен коефициент на съответствие.

В последния маркиран стълб обособеният базис престава да бъде такъв, а намиращата се в този ред променлива от алтернативна става основна базисна променлива. По-нататък изменението на набора от базиси се осъществява по същата схема: в стълба, в който се появява нова базисна променлива, обособената се анулира, а съответстващата и алтернативна става основна и т. н. до появата на нова в стълб с номер k_1. В резултат от итерацията коефициентът на съответствие в стълба с номер k_1 се увеличава с единица.

Приложение на конструирания модел за оптимално разпределение на строителна механизация по обекти с помощта на числов пример

Изложеният метод ще бъде апробиран с помощта на числов пример, данните относно елементите на матрицата C на който са представени в табл. 1. Необходимо е да се намери такава съвкупност от „α -оптимални" елементи точно по един във всеки ред и по b_j ($b_1 = 1$, $b_2 = 2$, $b_3 = 2$) във всеки стълб, че тяхната сума да бъде максимална.

Таблица 1

j \ i	1	2	3
1	3,5	2,9	3,4
2	4,6	3,0	3,9
3	4,1	4,2	3,6
4	3,5	3,1	2,9
5	3,6	3,5	3,7

Математическият модел на примера ще има вида:

$$\max: Z = 3{,}5x_{11} + 2{,}9x_{12} + 3{,}4x_{13} + 4{,}6x_{21} + 3{,}0x_{22} + 3{,}9x_{23} +$$
$$+ 4{,}1x_{31} + 4{,}2x_{32} + 4{,}6x_{33} + 3{,}5x_{41} + 3{,}1x_{42} + 2{,}9x_{43} +$$
$$+ 3{,}6x_{51} + 3{,}5x_{52} + 3{,}7x_{53}$$

при ограничения

$$x_{11} + x_{12} + x_{13} = 1$$
$$x_{21} + x_{22} + x_{23} = 1$$
$$x_{31} + x_{32} + x_{33} = 1$$
$$x_{41} + x_{42} + x_{43} = 1$$
$$x_{51} + x_{52} + x_{53} = 1$$
$$x_{11} + x_{21} + x_{31} + x_{41} + x_{51} = 1$$
$$x_{12} + x_{22} + x_{32} + x_{42} + x_{52} = 2$$
$$x_{13} + x_{23} + x_{33} + x_{43} + x_{53} = 2$$
$$x_{ij}^2 = x_{ij},\ i = 1 \div 5,\ j = 1 \div 3.$$

Итерация 1. Първа стъпка. Съгласно изчислителната процедура се избират максималните елемеити по редове на C ($c_{11} = 3{,}5$; $c_{21} = 4{,}6$; $c_{32} = 4{,}2$; $c_{41} = 3{,}5$ и $c_{53} = 3{,}7$), определя се векторът $\alpha = (0{,}0{,}0)$ и се формира началният базис. Определя се броят на базисиите променливи във всеки стълб: $n_1 = 3$, $n_2 = 1$, $n_3 = 1$. Изчислява се коефициентът на съответствие за всеки стълб: $\beta_1 = 2$, $\beta_2 = -1$, $\beta_3 = -1$.

Определят се стълбът с отрицателен коефициент на съответствие ($k_1 = 2$), множествата K и Q, както и компонентите на вектора δ:

$$K = \{2\},\ Q = \{1,2,4,5\},\ \delta_i = c_{i_2},\ i \in Q.$$

Намират се стойностите на w по формула (7)

$$w = \min\{c_{11} - \delta_1 = 0{,}6;\ c_{21} - \delta_2 = 1{,}6;\ c_{41} - \delta_4 = 0{,}4;\ c_{53} - \delta_5 = 0{,}2\} = 0{,}2.$$

Увеличава се α_2 с намереното $w = 0{,}2$. По този начин в ред с номер $i = 5$ се достига до равенство: $c_{53} = c_{52} + \alpha_2$. Оттук ироменлива x_{52} се определя като алтернативна базисна, а базисната x_{53} – обособена при $\alpha = (0;\ 0{,}2;\ 0)$. В следствие на това, че коефициентът на съответствие за маркирания стълб ($k_2 = 3$) е отрицателен, следва да се премине към следваща стъпка.

Втора стъпка. Маркирани са два стълба с номера $k_1 = 2$ и $k_3 = 3$:

$$K = \{2,3\},\ Q = \{1,2,4\},\ \delta_i' = \max\{c_{i3}, c_{i2} + w\},\ i \in Q.$$

Определя се w по формула (7):

$$w = \min\{c_{11} - c_{13};\ c_{21} - c_{23};\ c_{41} - (c_{42} + \alpha_2)\} = \min\{0{,}1;\ 0{,}7;\ 0{,}2\} = 0{,}1.$$

Следователно x_{13} се явява алтернативна базисна променлива при $\alpha = (0;\ 0{,}3;\ 0{,}1)$ за обособената базисна променлива x_{11}. За новия маркиран стълб ($k_3 = 1$) коефициентът на съответствие ($\beta_1 = 2$) е положителен.

Трета стъпка. Осъществява се промяна в базиса. Последната обособена базисна променлива x_{11} се изключва, а x_{13} става основна базисна променлива. Обособената базисна променлива x_{53} на третия стълб преустановява да бъде основна, алтернативна е x_{52}, а маркираната в първия стълб става основна базисна. В резултат се достига до нов базис: $x_{15}, x_{21}, x_{32}, x_{41}, x_{52}$ и съответен на него вектор $\alpha = (0;\ 0{,}3;\ 0{,}1)$. Стойностите на коефициента на съответствие са съответно: $\beta_1 = 1$, $\beta_2 = 0$, $\beta_3 = -1$.

Итерация 2. Първа стъпка. $K = \{3\}$, $Q = \{2,3,4,5\}$, $\delta_i = \{c_{i3}\}$, $i \in Q$, $w = 0$, x_{53} – алтернативна базисна променлива, x_{52} – обособена при $\alpha = (0;\ 0{,}3;\ 0{,}2)$ и коефициент на съответствие $\beta_2 = 0$.

Втора стъпка. $K = \{2,3\}$, $Q = \{2,3,4\}$, $\delta_i' = \max\{c_{i2}, c_{i3} + w\}$, $i \in Q$, $w = 0{,}1$, x_{42} – алтернативна базисна променлива (съответстваща на c_{42}), x_{41} – променлива от обособения базис (съответна на c_{41}) при $\alpha = (0;\ 0{,}4;\ 0{,}2)$, $\beta_2 = 0$.

Коефициентът на съответствие за обособения стълб ($k_3 = 1$) е положителен.

Трета стъпка. Образува се нов базис x_{13}, x_{21}, x_{32}, x_{42}, x_{53}, $\alpha = (0;\ 0{,}4;\ 0{,}2)$. За този базис коефициентът на съответствие $\beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = 0$, т.е. и за трите стълба се достига до нулев коефициент на съответствие.

Следователно определеният базис е оптимален, т.е.

$$x_{13}^* = x_{21}^* = x_{32}^* = x_{42}^* = x_{53}^* = 1,\ Z_{\max} = 3{,}4 + 4{,}6 + 4{,}2 + 3{,}1 + 3{,}7 = 19.$$

Така полученото оптимално решение показва, че е необходимо първият механизъм да бъде разпределен към третия обект, вторият механизъм – към първия обект, третият механизъм – към втория обект, четвъртият механизъм – към втория обект и петият механизъм – към третия обект. При това положение потребностите на обектите от съответния вид механизация са удовлетворени и се осигурява максимална сумарна ефективност от дейността в размер на 19 единици.

Представеният пример до голяма степен потвърждава хипотезата на автора, че предложената изчислителна процедура може реално да бъде използвана в практиката за разпределение на строителни механизми по обекти и още веднъж подчертава ефекта от приложението на апарата на икономико-математическото моделиране за вземане на оптимални управленски решения.

OPTIMIZING THE ALLOCATION OF CONSTRUCTION MECHANIZATION ON OBJECTS

Chief Assist. Prof Tanka Milkova, Ph.D.
University of Economics – Varna

Abstract: In the present paper one of the basic construction stages is investigated, namely the opportunity for optimal allocation of construction mechanization on objects. An economic-mathematical model is constructed, whose solution determines an allocation, guarantying the best efficiency. A method for solving the model is proposed, as well as a real example for putting it into practice.

Keywords: optimization, construction mechanization, task allocation.

ПРОБЛЕМЫ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

К.э.н. Кирилл Николихин
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Ключевые слова: жилищный фонд, сырье, инженерная инфраструктура, деловая активность.

Жилищный фонд – это крупная часть хозяйства любого города, без которого невозможно его нормальное функционирование. Сохранение и преумножение основных фондов жилищного хозяйства является необходимым условием для развития мегаполиса.

Несмотря на многочисленные проблемы в мировой экономики, объемы ввода в эксплуатацию нового и реконструкции старого жилищного фонда продолжают расти. Так, по данным федеральной службы государственной статистики, в 2012 году на территории Российской Федерации было возведено 65741,5 тыс. кв. м жилых домов, что на 3476,9 тыс. кв. м больше, чем в 2011 году.

На территории Российской Федерации самыми крупными городами по количеству жителей являются Москва и Санкт-Петербург. Эти два мегаполиса динамично развиваются и имеют ряд общих проблем.

В 2007 году Москва ввела максимальный объем жилых домов, который составил 4824, 6 тыс. кв. м. И столкнулась с рядом проблем. Самая главная из которых – нехватка земель для нового жилищного строительства. Поэтому, начиная с 2008 года основная часть застройщиков переориентировалась на Московскую область.

С такими же проблемами сталкивается и Санкт-Петербург. В 2011 году было построено 3211,6 тыс. кв. м нового жилья, после чего началось падение объемов. Которое было связано не только с экономическими причинами. Прежде всего, не хватало новых территорий для строительства. Поэтому часть застройщиков как и в Москве, переместилось в Ленинградскую область, в те ее районы, которые граничат с городом.

На сегодняшний день в строительстве существует ряд факторов, которые ограничивают деловую активность строительных организа-

ций. К ним относят: высокую стоимость материалов, конструкций, изделий и их недостаточное количество; недостаток квалифицированных рабочих; конкуренцию со стороны других организаций.

Если последний фактор является благом для потребителя, потому что способствует повышению качества конечной продукции и снижению ее стоимости, то остальные два негативно сказываются как на потребители, так и на производителе.

Проблему высокой стоимости материалов, конструкций, изделий и их недостаточного количества постепенно можно решить, увеличив конкуренцию на рынке. Так, например, поступили с цементом.

За последние несколько лет на рынке сложилась ситуация дефицита такого ценного сырья как цемент. Это позволило производителям постоянно поднимать цены. Решение данной проблемы было найдено: Правительство РФ снизило ввозные пошлины на цемент. Это привело к повышению конкуренции и частичному насыщению рынка. В свою очередь это вынудило ряд отечественных производителей снизить отпускные цены на товар и задуматься над снижением производственных издержек.

Проблему недостатка квалифицированных кадров в краткосрочной и даже в среднесрочной перспективе не решить. Для подготовки специалистов необходимы специальные профессиональные учебные заведения. Т.е. немногие, что остались, не могут обеспечить необходимого количества (иногда даже качества) выпускников. А трудовые мигранты, которые наполняют наши рынки, в большинстве не являются профессиональными рабочими.

Таким образом, проблему нехватки квалифицированных кадров можно решить только на правительственном уровне, путем создания новых профессиональных учебных заведений с соответствующей технической и практической базой.

Решив две большие проблемы – это не означает оградить себя от других, которые могут возникнуть в будущем. Но необходимо постоянно двигаться вперед, а не оставаться на достигнутом уровне развития.

Кроме факторов, которые ограничивают деловую активность предприятий, также существуют проблемы внутри мегаполисов. Они, в свою очередь, задерживают процессы расширенного воспроизводства жилищного фонда. К ним относят: нехватка земель с подготовленной инженерной инфраструктурой; монопольно высокие

цены на подключение к распределяющим сетям и некоторые другие.

Решение этих проблем напрямую зависит от администрации конкретного мегаполиса. Например, в Санкт-Петербурге с проблемой дефицита инженерно подготовленных земель решили бороться следующим способом - комплексным освоением микрорайонов. Новый микрорайон разбивается на лоты для строительных компаний. Лоты покупаются на праве собственности или аренды. А город, со своей стороны, проводит комплексную инженерную подготовку под данный земельный участок. Это позволяет точно подсчитать необходимую суммарную мощность всех инженерных коммуникаций, получить экономию от масштаба, и в итоге сократить сроки введения в эксплуатацию объектов. Кроме того, это позволяет рассчитать необходимую социальную инфраструктуру микрорайона: детские сады, школы, поликлиники, магазины и т.д.

Кроме вышеизложенного круга проблем, возникает целый комплекс проблем связанный как с изменением требований к качеству жизни в мегаполисе, так и с изменением структуры населения мегаполиса в перспективе.

Наибольшим спросом сейчас пользуется недорогое жилье эконом класса. Основываясь на показателях прогноза социально-экономического развития рост доходов населения, будет стимулировать резкое изменение стандартов качества жизни. Т.е. спрос с наиболее дешевого сегмента жилья должен переместиться в более дорогие.

При строительстве жилищного фонда существует множество проблем: экономических, социальных, экологических и др. Но всех их можно решить. Для этого необходим диалог между властью, организациями и населением, определенная политическая воля и соблюдение действующего законодательства.

Количество и качество жилищного фонда в любом поселении напрямую влияет на его жителей. Создание благоприятных условий проживания для населения является важнейшей задачей власти.

HOUSE CONSTRUCTION PROBLEMS IN ST. PETERSBURG

Kirill Nikolikhin, Ph.D.
Saint-Petersburg State University of Economics, Russia

Abstract: The article discusses the main key house construction problems in big megalopolises of Russia. There is given their appraisal and some important solutions of the formulated problems are also determined.

Keywords: housing resources, raw materials, engineering infrastructure, economic activity.

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ИЗПОЛЗУВАНЕ НА МЕТОДА НА МРЕЖОВОТО ПЛАНИРАНЕ ПРИ ОПТИМИЗИРАНЕ НА РАЗХОДИТЕ В СТРОИТЕЛСТВОТО

Ас. д-р Деян Михайлов
Икономически университет – Варна

Ключови думи: мрежово планиране, оптимизация, разходи.

Мрежовият график е инструмент за определянето на общото време за изпълнение на големи проекти и за съставяне на календарен план и се използува при планиране и управление на строителството[1]. Използуването на мрежови графици при инвестиционни проекти с публични средства (особено при финансиране от Европейския съюз) е задължително[2]. За съжаление възможностите на мрежовите графици за по-добро управление на ресурсите в посока намаляване на разходите на практика почти не се прилагат[3].

Целта на настоящия доклад е на основата на известни идеи за оптимизация на мрежови графици по критерий „разходи" да се предложи набор от техники за реализация на големи инвестиционни проекти при запазване на минимално общо време за изпълнение и намаляване на необходимите разходи.

За постигане на поставената цел се решават следните основни задачи:

1. Предлага се метод, позволяващ да се определи зависимостта между продължителността на отделната работа, необходимостта от привличане на ресурси за изпълнението й и себестойността.

2. Допълва се съществуващ метод за намаляване на разходите при запазване на продължителността на реализация на проекта.

Нека приемем, че за изпълнение на дадена работа са необходими A човекодни или машиносмени. При зададена продължителност на

---

[1] Тодоров, Константин П. и др. „Строителен наръчник" София, ДИ „Техника", 1983, с. 481-482.

[2] Приложение № 3 към Методически указания за подготовка и изпълнение на инвестиционни проекти № УСЕС-1/09.08.2007 г. на МФ.

[3] Георгиев, Георги. „Мрежов график в управление на проекти – малко история, повече настояще и вероятни перспективи" Строително предприемачество и недвижима собственост. Сборник материали от научна конференция с международно участие. Изд. Наука и икономика, Варна, 2009, с. 111-117.

работата B дни е необходимо да се определи броят m на необходимите изпълнители (работници, единици техника и др.), които да се привлекат.

Нека величините A, B и m са целочислени и неотрицателни и $A \geq B$. Тъй като в общия случай A и B не се делят без остатък, работата се разделя на етапи. За изпълнение на всеки етап се привличат различен брой изпълнители. Възможно най-простото разделяне е на два етапа с продължителност съответно B_1 и B_2, като броят на изпълнителите през различните етапи се различава с единица, т.е. ако през първия етап се предвижда да работят m, през втория ще работят $m+1$ изпълнители. При това

$$mB_1 + mB_2 = A.$$

Като се вземе предвид,че $B_1 + B_2 = B$ и приемем че $m = \left\lceil \frac{A}{B} \right\rceil$,

$$B_1 = B(m+1) - A$$

$$B_2 = A - Bm$$

В табл. 1 е представен разчет за работа, за извършването на която са необходими 20 човекодни/машиносмени и различна продължителност за изпълнението (от 2 до 10 дни).

Таблица 1

Разделяне на работа на етапи и брой изпълнители

Обща продължителност на работата в дни (*B*)		**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
Етап 1	**Брой изпълнители (*m*)**	9	6	4	3	3	2	2	2	2
	Продължителност на етапа в дни (B_1)	0	1	0	0	4	1	4	7	10
Етап 2	**Брой изпълнители (*m*)**	10	7	5	4	4	3	3	3	3
	Продължителност на етапа в дни (B_2)	2	2	4	5	3	6	4	2	0

Освен изпълнители, за извършването на всяка работа е необходимо и обслужващо звено, осигуряващо подвоз на суровини, всички видове текущо обслужване и евентуален ремонт на инструменти и технически средства. Функциите на звеното са да изпълнява съответни заявки от изпълнителите. Заявките и времето за изпълнението им не могат да бъдат детерминирани по време, така че при анализа е удачно да се използват методите на теорията на масовото обслужване.

Изпълнителите и обслужващото звено могат да се разглеждат като затворена система за масово обслужване с m източника на заявки със средна плътност λ, и с един обслужващ канал с интензивност на обслужване μ. Разделянето на работата на етапи с различен брой изпълнители изисква всеки етап да се анализира отделно.

Маршрутите за снабдяване са тясно свързани с работата на обслужващото звено. Тъй като в условията на една строителна площадка броят им е ограничен, ограничени са и възможностите за добавяне на второ и следващи обслужващи звена със същата производителност. Ако, например, с цел ускоряване на изпълнението на работата удвоим броя на изпълнителите, създаването на второ обслужващо звено няма да доведе до изпълнение на заявките със същата производителност. От друга страна не трябва да се допуска увеличение на времето за престой на изпълнителите над предварително зададена допустима норма, следователно трябва да се повиши интензивността на обслужване (производителността) на съществуващото обслужващо звено. За постигане на тази цел е необходима допълнителна инвестиция, която може да повлияе върху себестойността на работата.

Нека да допуснем, че времето между две заявки и времето за обслужване на всяка заявка се подчиняват на показателния закон. Прилагаме математическия модел на едноканална затворена система за масово обслужване с m източника на заявки[4] при следните условия:

- Плътността на потока от заявки λ не се променя;
- Коефициентът за престой на заявките $K_{пз}$ за различните стойности на m не надминава предварително зададена стойност;

За изпълнение на горното променяме интензивността на обслужване на заявките μ, т.е. моделираме внасянето на допълнителна инвестиция в обслужващото звено. За частния случай $m = 1$ приемаме, че $\mu = \frac{\lambda}{K_{пз}}$.

Примерен разчет на необходимата производителност на такава система (интензивност на обслужване на заявките) при брой на изпълнителите от 1 до 10 и при $\lambda = 0,1$ за различни допустими коефициенти на престой на заявките е показан в табл. 2.

[4] Атанасов, Бойко, Р. Николаев, Р. Мирянов. „Количествени методи в управлението" Варна, изд. „Наука и икономика", с. 327-331

Таблица 2

Примерен разчет за необходимата интензивност на обслужване

Плътност на потока от заявки $\lambda = 0,1$

Допустим коефициент на престой на заявките	Брой изпълнители									
	10	**9**	**8**	**7**	**6**	**5**	**4**	**3**	**2**	**1**
0,05	1,585	1,458	1,327	1,191	1,049	0,899	0,736	0,555	0,336	0,095
0,10	1,157	1,055	0,951	0,843	0,732	0,616	0,493	0,358	0,200	0,091
0,15	0,950	0,863	0,772	0,678	0,582	0,483	0,379	0,267	0,139	0,087
0,20	0,815	0,738	0,657	0,573	0,487	0,399	0,308	0,210	0,100	0,083
0,25	0,712	0,645	0,572	0,495	0,417	0,338	0,256	0,169	0,074	0,080

Нека да оценим средната стойност на интензивността на обслужване в зависимост от необходимата продължителност на работата. За всяка зададена продължителност B в зависимост от изчислените стойности на продължителността на етапите B_1 и B_2 тя ще се определя по формулата

$$\mu_{\text{ср}} = \frac{\mu_m B_1 + \mu_{m+1} B_2}{B},$$

като μ_m и μ_{m+1} са необходимите стойности на интензивностите за осигуряване на обслужването на m и $m+1$ изпълнители.

Приемаме, че разходите за интензификация $C_{\text{инт}}$ на обслужващото звено са правопропорционални на произведението от $\mu_{\text{ср}}$ и B, т.е.

$$C_{\text{инт}} = (\mu_{\text{ср}} B) K = (\mu_m B_1 + \mu_{m+1} B_2) K,$$

като K е коефициент, специфичен за всяка отделна дейност. Разходите за ускоряване на изпълнението на работите ще зависят от допустимия коефициент на престой и от обема на работите. В таблица 3 са представени два примерни варианти на разпределение на ресурсите при различни зададени показатели и при K=1. В общия случай всяка работа е ограничена по време. Долната граница зависи от възможния брой на привличаните изпълнители, а горната – от разумните срокове за изпълнение на проекта.

Таблица 3

Варианти за разпределение на ресурсите и за необходимите инвестиции при различни показатели на работите

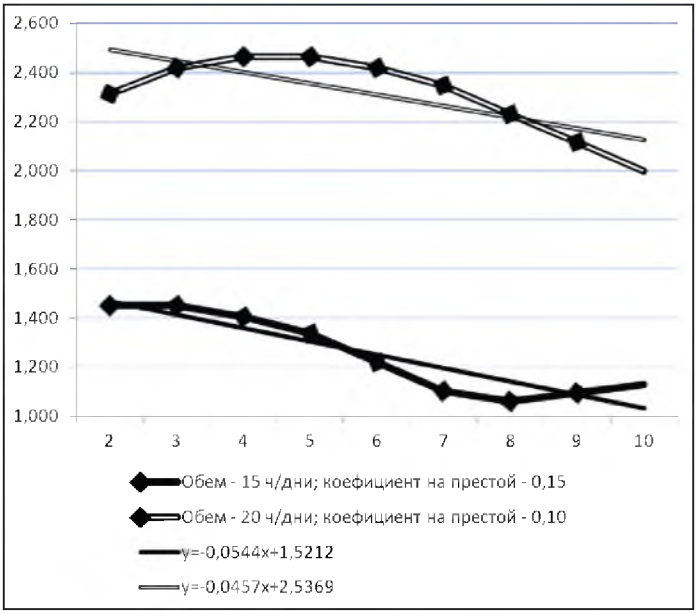
А) *Необходимо работно време – 15 ч/дни*
Допустим коефициент на престой – 0,15

Обща продължителност на работата в дни (*B*)	Етап 1			Етап 2			$\mu_{ср}$	$\mu_{ср}B$
	m	μ_m	B_1	*m*+1	μ_{m+1}	B_2		
2	7	0,678	1	8	0,772	1	0,725	1,450
3	4	0,379	0	5	0,483	3	0,483	1,449
4	3	0,267	1	4	0,379	3	0,351	1,404
5	2	0,139	0	3	0,267	5	0,267	1,335
6	2	0,139	3	3	0,267	3	0,203	1,218
7	2	0,139	6	3	0,267	1	0,157	1,101
8	1	0,087	1	2	0,139	7	0,132	1,060
9	1	0,087	3	2	0,139	6	0,122	1,095
10	1	0,087	5	2	0,139	5	0,113	1,130

Б) *Необходимо работно време – 20 ч/дни*
Допустим коефициент на престой – 0,10

Обща продължителност на работата в дни (*B*)	Етап 1			Етап 2			$\mu_{ср}$	$\mu_{ср}B$
	m	μ_m	B_1	*m*+1	μ_{m+1}	B_2		
2	9	1,055	0	10	1,157	2	1,157	2,314
3	6	0,732	1	7	0,843	2	0,806	2,418
4	4	0,493	0	5	0,616	4	0,616	2,464
5	3	0,358	0	4	0,493	5	0,493	2,465
6	3	0,358	4	4	0,493	2	0,403	2,418
7	2	0,200	1	3	0,358	6	0,335	2,348
8	2	0,200	4	3	0,358	4	0,279	2,232
9	2	0,200	7	3	0,358	2	0,235	2,116
10	1	0,091	0	2	0,2	10	0,200	2,000

На фиг. 1 са изобразени графиките на зависимостите между желаната продължителност на работите и необходимите инвестиции в обслужващото звено, и линейната им апроксимация.



Фиг. 1. Зависимост между ускорението на работите и необходимите инвестиции

Можем да разглеждаме разходите за изпълнение на всяка работа като сума от:

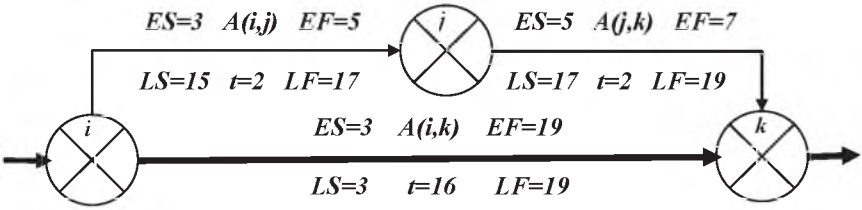
- разходи за суровини (материали) и енергия;
- разходи за заплащане на труда на изпълнителите (вкл. осигуровки, данъци и др.);
- разходи за осигуряване на дейността на обслужващото звено.

Първите два компонента са постоянни величини. Третият, както беше показано, е функция от времето за изпълнение на работата.

Ако за даден проект е съставен мрежов график, в който всички работи са зададени с минималната си възможна продължителност, критичният път ще има минимална стойност, но проектът ще се оскъпи. За да се намали общата стойност на проекта се предлага удължаване на част от работите. Тъй като строителният обект започва да

връща вложените инвестиции едва след окончателното му завършване, не е оправдано коригиране на работите, влизащи в критичния път.

На фиг. 2 е представена част от мрежов график. Работата $A(i,k)$ лежи на критичния път, а работите $A(i,j)$ и $A(j,k)$ са извън критичния път. Нека работата $A(i,j)$ е с обем 15 ч/дни и допустим коефициент на престой 0,15 (табл. 3.А), а работата $A(j,k)$ е с обем 20 ч/дни и допустим коефициент на престой 0,10 (табл. 3.Б). И за двете работи приемаме, че минималната продължителност е 2 дни, а максималната – 8. От структурата на мрежовия график и от изложените съображения следва, че оптимизацията трябва да се търси в удължаване на изпълнението на работите $A(i,j)$ и $A(j,k)$, като сумата от времената за изпълнение на двете работи не може да надвишава продължителността на работата $A(i,k)$.



Фиг. 2. Част от мрежов график

ES – ранно начало на работата; EF – ранен край на работата; LS – късно начало на работата; LF – късен край на работата; t – продължителност на работата, Пълен резерв от време – 12 дни

В литературата се предлага метод, при който функцията на разходите за ускорение на работата спрямо времето за изпълнение се апроксимира в линейна. След това се удължава до възможно допустимото тази работа, функцията на която намалява най-бързо. Ако резервът от време не е изчерпан, се преминава към работа, на която отговаря функция със следващо по големина намаляване и така, докато некритичните работи се превърнат в критични[5]. Ще покажем, че такъв подход може да доведе до грешка.

При линейната апроксимация в разглеждания пример функцията на стойността на работата $A(i,j)$ намалява по-бързо от тази на $A(j,k)$. Съгласно описания подход първо следва да се удължи $A(i,j)$

[5] Напр. Бакърджиева, Милка. Количествени методи в управлението. Свищов АИ „Ценов" 2005, с. 136-139.

до максимално възможното (8 дни). До изчерпване на пълния резерв от време на пътя остават 4 дни, с които ще удължим работата $A(j,k)$. При новите стойности общата стойност на двете работи ще се намали от 3,764 на 3,548 условни единици.

Нека сега да приложим метода на динамичното оптимиране[6]. За разглеждания пример функционалното уравнение ще има вида

$$F(t_{i,j}, t_{j,k}) = min\left[f_{i,j}(t_{i,j}) + f_{j,k}(t_{j,k})\right]$$

при ограничаващи условия

$$t_{i,j} + t_{j,k} \leq 16$$
$$2 \leq t_{i,j} \leq 8$$
$$2 \leq t_{j,k} \leq 8$$

Схемата за решаване на задачата е показана в таблица 4. Оптималната стойност е:

$$min\left[F(t_{i,j}, t_{j,k})\right] = min\left[f_{i,j}(6) + f_{j,k}(10)\right] = 3,218$$

Видно е, че при прилагане на метода на динамичното оптимиране, разходите могат да бъдат допълнително снижени. За дадения пример икономията възлиза на още 0.33 условни единици.

Таблица 4

Схема за решаване на задачата на динамичното оптимиране

t	$f_{i,j}(t)$	$F_{i,j}(t)$	$f_{j,k}(t_{j,k})$	$F_{j,k}(t)$	$t_{j,k\ opt}$
0	∞	∞	∞	∞	
1	∞	∞	∞	∞	
2	1,450	1,450	2,314	∞	
3	1,449	1,449	2,418	∞	
4	1,404	1,404	2,464	3,764	2
5	1,335	1,335	2,465	3,763	2
6	1,218	1,218	2,418	3,718	2
7	1,101	1,101	2,348	3,649	2
8	1,060	1,060	2,232	3,532	2

[6] Атанасов, Бойко, Р. Николаев, Р. Мирянов. „Количествени методи в управлението" Варна, изд. „Наука и икономика", с. 251-256.

9	1,095	1,095	2,116	3,415	2
10	1,130	1,130	2	3,374	2
11	∞	∞	∞	3,374	2
12	∞	∞	∞	3,374	2
13	∞	∞	∞	3,374	2
14	∞	∞	∞	3,374	2
15	∞	∞	∞	3,334	9
16	∞	∞	∞	3,218	10

При оптимизиране на мрежовия график по критерий разходи, предлаганият подход, обединяващ модел от теорията на масовото обслужване и метода на динамичното оптимиране, дава в общия случай по-добри резултати от описаното в проучената литература прилагане на линейно апроксимирани функции. Независимо от по-голямата сложност на числената схема за определяне на оптималното решение, той може да се прилага успешно с помощта на съвременна изчислителна техника.

Интерес от научна и приложна гледна точка би представлявало и едно разширяване на обхвата на изследването за случаите, когато времето между отделните заявки и времето за изпълнението им са с разпределение, различно от показателното.

POSSIBILITIES FOR USING THE P.E.R.T METHOD ON OPTIMIZATION OF THE COSTS IN CONSTRUCTION

Assist. Prof. Deyan Mihaylov, Ph.D.
University of.Economics – Varna

Abstract: A way to reduce the expenditure in construction, using PERT method, is suggested in this paper. The combining of the Queueing Theory and the Dynamic Optimization allows decrement the costs more than existing linear models.

Keywords: PERT, optimization, expenditure.

СТРОИТЕЛСТВОТО КАТО ЕЛЕМЕНТ НА ПРОДАЖБАТА НА ОБЕКТИ В НЕЗАВЪРШЕНА СГРАДА

Адв. д-р Бисерка Маринова
Софийска адвокатска колегия
Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: продажба, строителство, предварителен договор, право на строеж.

В съществуващата пазарна практика под понятието „ново строителство" обикновено се разбира новопостроена или строяща се сграда, която все още не е пусната в експлоатация.

С предварителен договор могат да се уредят бъдещите отношения между страните както по повод съществуващ обект /например сграда/, така и за бъдеща вещ, т.е. след като тя бъде построена. Това определя изключително широкото приложение на т.н. „продажби на зелено" при т.н. „ново строителство".

В изследването под „незавършена сграда" се разбира такава, която дори и да е достигнала етап „груб строеж"[1], няма издадено Разрешение за ползване или Акт № 15, т.е. не е пусната в експлоатация.

За да се стигне до самостоятелно правно съществуване на постройка, не е достатъчно тя да може да се индивидуализира чрез физическите/пространствени граници; същото се отнася и до самостоятелните обекти[2] в нея.

Следва да се има предвид, че преди достигане на етап „груб строеж" не съществува самостоятелен обект на правото[3]. Това правило създава усложнения в няколко насоки:

1. Преди етап „груб строеж" е възможна единствено продажбата на право на строеж, което изисква договаряне на строителството.

---

[1] Терминът „груб строеж" според § 5, т. 46 от ЗУТ означава „сграда или постройка, на която са изпълнени ограждашите стени и покривът, без или със различна степен на изпълнени довършителни работи".

[2] Терминът „самостоятелен обект в сграда" има легална дефиниция в § 5, т. 1. от ЗУТ, според която под него се разбира етаж или част етаж съгласно глава четвърта от Закона за собствеността.

[3] Тълкувателно решение № 1 от 04.05.2012 г. по тълк.дело № 1/2011 г. на ОСГК на ВКС.

2. При желана от страните сделка за продажба на самостоятелен обект те могат да оформят това само чрез сключване на предварителен договор за продажба, който да бъде последван от нотариален акт за продажба.

3. Продажбата на обект в сграда, която вече е на „груб строеж", но все още не е въведена в експлоатация, изисква договарянето на довършителните работи.

Поставя се въпросът за качеството на субекта на продавача, който освен прехвърлянето на вещни права, има и задължения, свързани със строителството. Във всички разглеждани случаи по необходимост присъства правната фигура на строителя, независимо дали той има преки договорни отношения с крайния собственик или не.

В чл. 163, ал. 1 ЗУТ не се въвежда изискването строителят да бъде търговец, а само се посочва, че такъв може да е физическо или юридическо лице, включващо в състава си физически лица, притежаващи необходимата техническа правоспособност, съобразно придобитата им специалност и образователно-квалификационна степен, което по писмен договор с възложителя изпълнява строежа в съответствие с издадените строителни книжа.

Търговската сделка по смисъла на чл. 286, ал. 1 от ТЗ въвежда оборимата презумпция, че всяка сделка, сключена от търговец, е такава, свързана с неговото занятие и спада в регулаторното поле на търговското право. Към тази група договорни отношения се причисляват и всички сделки, посочени като търговски в чл. 1, ал. 1 от ТЗ, независимо от правното качество на лицето, което ги извършва - чл. 286, ал. 2 от ТЗ. Сред изрично изброените като търговски сделки спадат: покупка, строеж или обзавеждане на недвижими имоти с цел продажба (чл. 1, ал. 1, т. 14).

Задължително условие за извършване на строителна дейност от продавача- строител е вписването му в Централния професионален регистър на строителя,[4] а чл. 3, ал. 1 от Закона за Камарата на строителите поставя изискване към заявителя за регистрация като строител вписването му като търговец. Вписването в ЦПРС е условие за допустимост на извършване на строителната дейност, а също

[4] Категориите строежи се определят в чл. 137, ал. 1 ЗУТ (най-често това ще са строежи от четвърта или пета категория), регистрация се изисква и за извършване на отделни видове строителни и монтажни работи, посочени в Националната класификация на икономическите дейности, позиция „Строителство".

и предпоставка за откриване на строителна площадка и определяне на строителна линия и ниво, както и за заверка на заповедната книга /чл. 157, ал. 2 от ЗУТ/.

Тези аргументи подкрепят тезата, че строителят следва да има качеството търговец.

Трябва да се подчертае какво значение има правното качество на строителя „търговец" в отношенията с купувача на недвижим имот.

Достатъчно е една от страните да бъде търговец или спрямо нея да са изпълнени изискванията за търговска сделка, за да се третира договорът като търговски в отношенията между двете страни по него /чл. 287 от ТЗ/. Това дава отражение на целия правен режим на отношенията при продажбата и строителството на недвижими имоти.

Предмет на изследването е правната същност на договора за строителството и неговата обвързаност с останалите елементи в отношенията между страните – предварителният договор и продажбата на вещни права.

Съществува вече създадена трайно установена съдебна практика на ВКС, че когато в договора страните са уговорили построяване на имот и бъдещо прехвърляне на собствеността върху построения обект в полза на възложителя, е налице договор със смесен характер - за изработка и предварителен договор за продажба на недвижим имот; в някои от съдебните актове се посочват две отделни правоотношения, обединени в един договор със смесен характер – за изработка и предварителен договор за продажба.

Необходимо е да се направи разграничение в правното действие на включените в предварителен договор клаузи за прехвърляне на право на собственост и тези, свързани със строителството. Относно вещноправното задължение предварителният договор представлява облигационно задължение да се сключи нотариален акт. Различно е обаче, правното значение на инкорпорираните в предварителния договор уговорки за извършване на строителството. Договорът за строителство не може да бъде по своя характер предварителен, а поражда непосредствено права и задължения за страните. Поради това той е окончателен, а не е „обещание" за бъдеща сделка.[5]

[5] Конов, Тр. свързва приложимостта на предварителните договори с нотариалната форма за действителност на сделките и изключва от приложното поле на чл. 19 от ЗЗД облигационните договори, за сключването на които е достатъчна и писмената форма – „Някои критични разсъждения върху българската доктрина на предварителния договор", сп. "Търговско право", бр. 6/2003 г.

Ако договорът е наименован „договор за изработка" на самостоятелен обект и е видно от съдържанието му, че строителят се задължава да построи със свои материали обекта по одобрен проект, който трябва след приключването на строителството да го предаде на другата страна, при липса на съчетаване на договора за изработка с предварителен такъв за покупко-продажба липсва правен механизъм за присъждане собствеността върху имота нито с иск по чл. 108 ЗС, който да се основава на разбирането, че с изработването на вещта по силата на договора е възникнало правото на собственост, нито с облигационният иск за реално изпълнение по чл. 258 и сл. ЗЗД. Строителят, построявайки сградата и обектите в нея, става техен собственик /като носител на правото на собственост или на правото на строеж върху земята/ при цена за изработката, заплатена от поръчващия. Договорът за изработка в случая би имал основание за придобиване на право на собственост единствено, ако ищецът е собственик на правото на строеж. В този случай той би бил суперфициарен собственик, а задължение на изпълнителя да прехвърли осъществения трудов резултат би означавало реално да предаде държането, но не и собствеността върху него. Договорът за изработка би довел до целения резултат, само ако е съчетан с предварителен договор за покупко-продажба. Предмет на изработката е вещ, за прехвърляне на собствеността върху която е необходима нотариална форма, т. е. претендираното реално изпълнение в най-благоприятния случай би имало за последица предаване държането върху вещта, но не и прехвърляне на правото на собственост при евентуалното уважаване на иск с правно основание чл. 79, ал. 1 ЗЗД. Не може по съдебен ред (и няма такава правна конструкция) да бъде задължен ответникът по иска да прехвърли право на собственост.[6]

Практическото значение на тези правни изводи се изразяват в невъзможността да се използва иск за реално изпълнение на задължението да се прехвърли изработената вещ – построен самостоятелен обект, извън случаите, когато между страните има сключен наред с договора за строителство, също и предварителен договор за продаж-

[6] Решение № 2029 от 07.12.2001 г. по гр.д. № 664/2001 г., V Г. О. на ВКС.

ба.[7]

По своята природа договорът за строителство е разновидност на договор за изработка /чл. 258-чл. 269 от ЗЗД/. Въпреки сходствата, особености спрямо договора за изработка се наблюдават в някои съществени насоки:

1. За разлика от изработката, договорът за строителство е формален и се сключва задължително в писмена форма /чл. 160, ал. 2 и чл. 163, ал. 1 от ЗУТ/.
2. Сроковете за изпълнение при договорът за строителство по необходимост са дълги с оглед технологичния процес при цялостно изграждане и въвеждане в експлоатация на сграда.
3. Съществува нормативно изискване изпълнителят при повечето видове СМР и категории строежи да бъде търговец, вписан в ЦПРС.
4. При недостатъци на строителството има специално създаден механизъм за отговорност за некачествено изпълнение, според който:
   - нормативно са определени различни срокове /по принцип 6 месеца при договора за изработка и 5 години при строителни работи съгласно чл. 265 от ЗЗД/; гаранционната отговорност на строителя, която се основава на чл. 163, ал. 3 от ЗУТ и Наредба № 2 от 31.07.2003 г. за въвеждане в експлоатация на строежите в Република България и минималните гаранционни срокове на строежите за изпълнени строителни и монтажни работи съоръжения и строителни обекти;
   - при договора за изработка, за разлика от договора за строителство, е изключено отговорност да се търси не само от поръчващия, но и от трето лице, което не е в договорни отношения с изпълнителя.

Важно е да се формулират прецизно различните срокове, в които строителят следва да изпълни както вещноправните, така и облига-

[7] Вж. мотивите на решение № 1574 от 07.01.2004 г. на ВКС по гражд. д. № 361/2003 г. ВКС, цитирани по Василев, Л. Договор за строителство на бъдещ имот, сп. Собственост и право, бр. 4/2008 г.: „Докато при изработката изпълнителят на свой риск изработва нещо срещу възнаграждение, то при покупко-продажбата продавачът се задължава да прехвърли собствеността върху една вещ. Ако вещта е индивидуално определена, поръчвашият може да иска не само изработването й, но и прехвърляне на собствеността. Налице е "трансформиране на договора за изработка в договор за покупко-продажба."

ционните си задължения.

Предварителните договори, които масово съпътстват покупко-продажбата на обекти в новостроящи се сгради, обикновено са с продължителен срок, налагащ се от необходимото технологично време за строителство и за приемане на строежа, съответно получаване на разрешение за ползването му.

Обичайно е страните да договорят кога следва да бъде приключено строителството. Съдебната практика приема, че когато такава клауза липсва и според разпоредбата на чл. 20 ЗЗД действителната обща воля на страните е продажбата на обекти в недовършена сграда, задължение на строителя е завършване и въвеждане в експлоатация на цялата сграда в необходимия технологичен срок, за да е възможно те да се ползват по предназначението си. Този срок е определяем чрез техническа експертиза и от него започва неизпълнението на строителя.

Не е достатъчно да бъде посочен краен срок, в който да е готова сградата.

В някои предварителни договори се съдържат различни клаузи, които на практика могат да удължат значително времето за предаване на обекта. Често се използват неясни формулировки, с които под предлог, че се обяснява какво е форсмажор, всъщност се разширяват възможностите на строителя да удължи срока по причини, за които той би трябвало да отговаря /спиране на строителството от компетентни органи, неполучаване своевременно на съгласувания и разрешения, неосигуряване на присъединяване към снабдителните дружества за ток, вода, канализация и др./. Също така лошото време през зимния период, което не позволява извършване на определени СМР, както и какво е технологичното време например за втвърдяване на бетон през различните месеци, следва да бъдат съобразени от строителя при започване на строителството, а не да служат като оправдание за неспазване на крайния срок. Неоправдано е и отлагането на получаване на разрешение за ползване на сградата, без което не може да се направи въвод във владение на собствениците, за срок по-голям от два месеца /обикновено процедурата отнема един месец/.

Много важно е да се уговори, че купувачът има право да развали договора не само при неспазване на крайния срок на изпълнение, но и при неспазване на междинните срокове.

При определяне на тези срокове следва да се имат разпоредбите

на чл. 153, ал. 2 от ЗУТ, според които разрешението за строеж губи действие, ако в продължение на 3 години от влизането му в сила не е започнало строителството или когато в продължение на 5 години от влизането му в сила не е завършен грубият строеж, а когато не е направена презаверка в едногодишен срок, целият одобрен проект губи действието си.

Позицията на купувача ще бъде по-добре защитена, ако при сключване на предварителния договор се обвърже плащането на вноски като части от цената, с достигането на определени етапи от строителството, примерно:

1. начало на строителството;
2. груб строеж ;
3. начало на довършителни работи;
4. край на всички останали строителни и довършителни работи, предаване и приемане на сградата с акт обр. 15;
5. срок за издаване на разрешение за ползване;
6. въвод във владение.

Практическо значение има правната сила на съставените актове по строителството. Съобразно правната си характеристика те съставляват частни свидетелстващи документи и съдържанието им подлежи на оспорване, т. е. те нямат абсолютна доказателствена стойност по отношение на отразените в тях като извършени СМР и действителния обем, естество и стойност подлежи на доказване, включително и чрез съдебна техническа експертиза.[8] Когато обаче е налице двустранно подписване между строителя и носителя на вещното право за самостоятелния обект на протоколите обр. 19 и неоспорването им, това е доказателство за приемането на изработеното от страна на възложителя по смисъла на чл. 264 ЗЗД. Що се отнася до издаденото Разрешение за ползване на обекта, като официален свидетелстващ документ, издадено от длъжностно лице в кръга на предоставената му от закона компетентност, обвързва съда както с формална, така и с материална доказателствена сила и удостоверява по безспорен начин изпълнението на обекта, предмет на договора за строителство.[9]

Препоръчително е вноските, на които обичайно се разпределя продажната цена при незавършено строителство, да бъдат съобразени с достигане на определен етап. Би могло да се договори някоя от

[8] Решение № 566 от 18.11.2008 г. на ВКС по т. д. № 300/2008 г., ТК.

[9] Решение № 293 от 08.11.2012 г. по т. д. № 382/2012 г. на Апелативен съд – Варна.

вноските да се направи при изграждане на етажа, на който е съответния обект, предмет на предварителния договор, защото са по-големи правата на купувача в случай на реално съществуващ изграден обект в случай на недовършване на сградата. За съжаление, в пазарната практика масово продавачът изисква плащане в пълен размер на крайната цена при прехвърляне на вещни права, т.е. при сключване на нотариалната сделка за право на строеж или за продажба на имота при съобразяване с правилото на чл. 181 от ЗУТ.

Има и сериозни строители, които се съгласяват при подписан нотариален акт за продажба на „груб строеж" да оставят известна част от цената /между 5 и 10 % по договаряне/ за изплащане при предаване на ползването.

На практика в тези случаи ще е налице продажба на изплащане. Според чл. 206, ал. 1 ЗЗД неплащането на вноски, които не надвишават 1/5 част от цената на веща, не дава основание за разваляне на договора, т. е. неизпълнение на парично задължение по договор под 1/5 част може да се приеме за явно незначителна. Този текст може да се приложи по аналогия и при продажбата на недвижим имот.[10] При търговските продажби изрично в чл.335, ал. 2 ТЗ се посочва, че неплащането на част от цената, която не надвишава 1/5 от нея, не е основание за разваляне на сделката.

Нормално е строителят - изпълнител, когато е продавач, да поеме ангажимент за цялостния процес, през който преминава задължително създаването на строителна продукция до фаза годност за експлоатация: проучване и проектиране; самото извършване на СМР; строителен надзор и инвеститорски контрол; изготвяне на необходимите строителни книжа и тяхното одобрение/съгласуване с компетентните държавни и общински органи. В случай, че строителят ползва подизпълнители, единствено той остава отговорен за поетите към купувача-възложител задължения.

Трябва да се подчертае, че при договора за строителство възложителят има редица задължения извън плащането на цената, без които изпълнителят не може да извърши договорените работи. При строителството като елемент на продажбата на самостоятелен обект се различават два вида СМР: такива в общи части на сградата и в отделния обект. Когато сградата не е завършена, но вече са прехвърлени вещните права на купувача по нотариален ред, той следва да

[10] Решение № 996 от 23.12.2009 г. по гр.д. № 295/2009 г., Г. К., III Г. О. на ВКС

вземе участие при съставяне на необходимите актове по приемане на строителството.

Както е известно, за да не бъде нищожен поради липса на предмет предварителния договор, той следва да бъде индивидуализиран.

Голям брой от съдебните спорове в разглежданата област са във връзка с отклонения от това, което е договорено съгласно предварителния договор между страните, включващ задължение да се построи и предаде конкретен обект в съответната степен на завършеност на довършителните работи.

В предварителен договор обектите са индивидуализирани, когато са описани чрез препратка към строителни книжа с посочване номера на обекта, защото той позволява идентификацията им.

В хода на строителния процес се наблюдават често изменения в проектната документация – т.н. „екзекутиви", които водят до промени както в общите части, така и в продавания недвижимия имот.

Изисква се даване на съгласие при изменение в общите части, когато отклоненията са съществени такива по чл.154 ал.2 т.5, 6 и 7 от ЗУТ и касаят освен промяна в строителната конструкция и вида на конструктивните елементи и промяна предназначението на обекти, като се отнемат и /или се изменят съществено общите части на строежа.

Съгласно чл. 154 от ЗУТ при промяна на инвестиционните намерения след издаване на разрешението за строеж се допускат само несъществени отклонения от одобрения инвестиционен проект. За да бъдат допуснати съществени изменения, е необходимо искане на възложителя, придружено от нотариално заверено съгласие по чл. 149, ал. 2 от ЗУТ на заинтересуваните лица по чл. 149, ал. 2, т. от ЗУТ, въз основа на одобрен инвестиционен проект към издаденото разрешение за строеж. Тези изменения се отразяват със забележка в издаденото разрешение за строеж и се допускат преди реализирането им. На заинтересованата страна /в случая – купувачът на самостоятелен обект/ съгласно чл.149 ал.1 от ЗУТ следва да бъде съобщена вписаната забележка към Разрешение за строеж и предвид нормата на чл.156 от ЗУТ, тя има право да оспорва забележката.

Правните последици при отклонение от проектите или при изменение на проектите, вкл. номерацията на обектите са различни в зависимост от това, доколко отклонението, респ. изменението се отразява на първоначалната воля на страните да договарят по отно-

шение именно на тези обекти. Ако отклонението може да бъде преценено като незначителна неизпълнена част по смисъла на чл. 87, ал. 4 ЗЗД от уговореното по предварителния договор, то искът по чл. 19, ал. 3 ЗЗД ще бъде основателен. При договор за изработка чрез строителство отклонението ще е незначително, ако не създава пречка да бъдат удовлетворени нуждите на кредитора.[11] Ако изменението е дотолкова съществено, че не могат да се удовлетворят нуждите на кредитора или обектът е негоден за ползване в резултат на неотстранимо отклонение, следва да се приеме, че това води до промяна волята на страните и те нямат интерес от сключване на окончателен договор.

Съществува специална нормативна уредба в случай на отклонение в квадратурата на продавания обект. Съгласно разпоредбата на чл. 210, ал. 2 ЗЗД, вр. чл. 210, ал. 1 ЗЗД когато при продажба на недвижим имот цената е определена общо за целия имот, ако пространството на имота е посочено в договора и то се окаже по-голямо с повече от 1/10 продавачът има право да иска увеличение на цената, но в такъв случай купувачът може да се откаже от договора. Според чл. 211, ал. 1 ЗЗД искът трябва да бъде предявен в срок от една година от предаването на имота.

Наред с това, усложнения могат да произтекат при хипотезите, когато носителят на право на строеж или на право на собственост върху самостоятелен обект, който има договорни отношения със строителя, прехвърли вещните си права на трето лице.

На следващо място, купувачите на обекти в незавършено строителство следва да имат предвид, че правата им могат да бъдат силно застрашени, когато върху терена е учредена само суперфиция за построяване на сградата. Правото на строеж се погасява по давност в полза на собственика на земята с неупражняването му в петгодишен срок съгласно чл. 67 от Закона за собствеността, а даденото разрешение за строеж има правна сила само една година от издаването му. Само купувачите, които имат вписана нотариална сделка за покупка на имота, запазват правата си при разваляне на учреденото право на строеж съгласно чл. 88, ал. 2 от ЗЗД.

Не на последно място, сериозни затруднения ще понесат собствениците в сграда-етажна собственост, каквато възниква с факта на построяване на сградата на етап „груб строеж", когато строителят не е изпълнил задълженията си във връзка с довършване на общи-

[11] В този смисъл е и ППВС № 3/29.03.1973 г.

те части и пускане на сградата в експлоатация. Преодоляването им ще изисква съвместното действие, съответно – набиране на суми, от страна на всички носители на вещни права в сградата.

В крайна сметка, купувачът при неизпълнение на задълженията за строителство не само, че ще търпи вреди от невъзможността да ползва обекта, но може да се окаже и в особено неблагоприятно положение, ако фактически започне екслоатацията му. Съгласно разпоредбата на чл. 178, ал. 1 ЗУТ и Наредба № 2 от 31.07.2003 г. за въвеждане в експлоатация на строежите в РБългария и минимални гаранционни срокове за изпълнение строителни и монтажни работи, съоръжения и строителни обекти, съществува законова забрана да се ползват строежи или части от строежи преди да е издадено разрешение за ползването им по чл. 177 ЗУТ, а съгласно чл. 178, ал. 5 ЗУТ при констатирани нарушения /ползване на строежи или части от строежи без издадено разрешение за ползване/ началникът на ДНСК забранява ползването на строежите с мотивирана заповед, а лицата нарушили забраната заплащат съответни глоби /чл. 233, вр. чл. 177, ал. 7 ЗУТ/. Тоест, ползването на самостоятелни обекти от собственика /лично или чрез наемател/ без издадено разрешение за ползване би означавало нарушаване на законова забрана и извършване на административно нарушение.[12]

Изложените съображения подчертават рисковия характер на договарянето покупката на обект преди получаване на разрешение за ползване на сградата. Купувачите на обекти в незавършена сграда би трябвало да поставят като приоритет в отношенията си с продавача, който най-често е и строителя, сигурността, която получават срещу инвестираната сума. Много често при сключен предварителен договор „на зелено" бъдещите собственици биват изкушени да приемат предложението на строителя за изповядване на нотариалната сделка на по-ранен етап преди окончателно завършване на строежа и официалното удостоверяване на годността му да бъде въведен в експлоатация. Основните аргументи, които мотивират купувача в тази насока, са:

- съществуващата правна несигурност за бъдещото придобиване на вещни права от него с оглед невъзможността предварителният договор да бъде вписан;

[12] Решение № 308 от 07.04.2010 г по гр.д. № 86/2010 г., ГО, I с-в на Апелативен съд - София

- по-ниските разходи по сделката[13], когато за основа се поставя данъчната оценка на правото на строеж или на изградена сграда до „груб строеж", включително и от гледна точка на начисляванияДДС.

Като противовес на това обаче, следва да се предвидят рисковете сградата изобщо да не бъде довършена или да се изпълни със сериозни недостатъци, за което реалните възможности да се ангажира отговорността на продавача-строител определено са „стопени", след като той получи цената.

Още по-сериозни могат да бъдат тези рискове, когато продавачът е различен от строителя и последният има задължения за строителството единствено спрямо носителя на вещните права при вторична продажба на самостоятелен обект, придобит от продавача в предходен момент. Такива отношения могат да възникнат и при учредена суперфиция срещу построяване на готови обекти като обезщетение и продажбата им от собственика на земята.

CONSTRUCTION AS ASPECT OF THE SALE OF UNITS IN UNFINISHED BUILDINGS

Attorney Bisserka Marinova, Ph.D.
Sofia Bar Association
University of National and World Economy – Sofia

Abstract: The report examines the construction as part of the relationship between the buyer and the seller / builder in the sale of property in a building without a permission for use. Distinguished is the relationship according the contract law and the property law between the parties arising from three different contracts: preliminary, notary deed for the sale and the construction contract.

Keywords: sales, construction, preliminary contract, right of building.

[13] Това е особено видно, ако е договорена отделна цена за прехвърлянето на вещното право и на строителството.

АНАЛИЗ НА ОСНОВНИ ПОКАЗАТЕЛИ, ХАРАКТЕРИЗИРАЩИ СЪСТОЯНИЕТО НА ИНОВАЦИОННАТА ДЕЙНОСТ В СЕКТОР „СТРОИТЕЛСТВО”

Ас. Милена Иванова
Икономически университет – Варна

Ключови думи: иновации, показатели за оценка на състоянието на иновационната дейност в строителните предприятия, тенденции на иновационната дейност.

В съвременните условия на глобализация и силна конкуренция между стопанските субекти процесите по внедряване на иновации придобиват особена актуалност. Това виждане е възприето от държавите в Европейския съюз, което е заложено в Стратегия „Европа 2020”, основана на интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж[1] и разработената от екип на Световната банка концепция „Икономика на знанието”[2], в която са посочени четири основни стълба, от които четвъртият е Национална иновационна система способна да реализира продукти с високо съдържание на знания.

Значимостта на сектор „Строителство” в национален и световен мащаб обуславя и значимостта на иновациите в строителството. По данни на Камарата на строителите в България[3] секторът формира 5% от Брутния вътрешен продукт на България и 9,6% от Брутния вътрешен продукт на Европейския съюз.

Целта, която си поставя авторът на доклада е да изследва състоянието на внедряването на иновации в сектор „Строителство” и на тази основа да се изведат основните тенденции и перспективите на развитие.

С оглед поставена цел авторът на изследването насочва своето внимание към следните показатели:

1. Брой и вид на предприятията в сектор „Строителство”.

---

[1] Вж. на: http://europa.eu – официален сайт на Европейския съюз.

[2] Стефанов, Р. Икономика на знанието - нов измерител на просперитета, достъпно на http://www.csd.bg/artShowbg.php?id=2756.

[3] http://www.ksb.bg/images/stories/analizi/godishen_analiz_2012.pdf - Строителна индустрия. Годишен анализ 2012.

2. Заявки за изобретения и издадени патенти за изобретения от предприятия в сектор „Строителство”.
3. Разходи за научноизследователска и развойна дейност.
4. Разходи за дълготрайни материални активи.
5. Произведена продукция от строителните предприятия.
6. Оборот на строителните предприятия.
7. Поток на преките чуждестранни инвестиции.

Съдържанието и характерните тенденции на отделните показатели за оценка на иновационната дейност на строителните предпирятия са следните:

1. Брой и вид на предприятията в сектор „Строителство”

Основен фактор, който оказва влияние на конкурентната среда в сектора, е броят и размерът на участниците на съответните пазари.

Таблица 1

Брой и групи предприятия според заетите лица в сектор „Строителство”

Година	Общо	Групи предприятия според броя на заетите лица			
		до 9	10 - 49	50 - 249	250 +
1	2	3	4	5	6
2012	-	-	-	-	-
2011	20 418	17 465	2 392	507	54
2010	22 081	18 771	2 685	567	58
2009	24 323	19 928	3 539	775	81
2008	22 628	17 696	3 911	924	97

***Източник**: НСИ*

Забележка: „-” - няма данни

От представените данни може да се обобщи, че в сектор „Строителство” преобладават малките предприятия. В сектора не се наблюдава процес на интензивна консолидация между предприятията, водещи до икономии от обхвата. В Иновационната стратегия на Република България е посочено, че малките и средни предприятия „не извършват самостоятелна изследователска и развойна дейност, но имат потенциал за развитие и внедряване на иновативни реше-

ния. Тези предприятия не са лидери в технологично отношение, а по-скоро последователи, които използват технологии и иновации, разработени другаде." Според нас тези изводи важат в пълна сила и за сектор „Строителство". Поради тази причина считаме за удачно прилагането на клъстерния подход при малките и средни предприятия в строителния сектор с цел повишаване тяхната конкурентоспособност или внедряване на готови иновационни решения (технологичен трансфер).

2. Заявки за изобретения и издадени патенти за изобретения от предприятия в сектор „Строителство"

Вторични данни, които се отнасят за иновационната дейност на сектор „Строителство" са предоставени от Патентното ведомство на Република България (вж. табл. 2).

Таблица 2

Заявки за изобретения и издадени патенти за изобретения от предприятия в сектор „Строителство"

N	Година	Заявки за изобретения	Издадени патенти за изобретения
1	**2**	**3**	**4**
1	2012	3	4
2	2011	4	1
3	2010	10	6
4	2009	12	7
5	2008	5	6

Източник: *Патентно ведомство на Р. България*

Данните в таблица 2 свидетелстват за намаление на заявките за изобретения и издадени патенти в областта на строителството през последните две години в сравнение с времето на строителния пик. Резултатите позвояват да бъде направен основният извод за ниска активност на строителните предприятия по отношение на защита на интелектуалната собственост. Според нас, това са пропуснати възможности за генериране на допълнителни доходи от продажба на патенти.

3. Разходи за научноизследователска и развойна дейност

Този показател обхваща в всички текущи разходи и разходите за придобиване на дълготрайни материални активи, предназначени за научноизследователска и развойна дейност (НИРД). Текущите разходи включват разходите за персонал, материали, външни услуги и другите текущи разходи (без амортизации), свързани с осъществяване на научноизследователската и развойна дейност. Разходите за придобиване на дълготрайни материални активи, предназначени за НИРД, включват разходите за закупуване на земя, за строеж и покупка на сгради, за основен ремонт, както и разходите за придобиване на машини и оборудване (вж. Табл. 3).

Таблица 3

Разходи за научноизследователска и развойна дейност на предприятията от сектор „Строителство"

N:	Година	Разходи (хил. лв)
	1	2
1	2012	-
2	2011	176
3	2010	„
4	2009	1335
5	2008	-

Източник: *НСИ*

Забележка: „.."- кофинденциални данни; „-" - няма случаи

Данните от таблицата свидетелстват за неблагоприятния факт, че съществуват периоди, в които не е извършвана научноизследователска и развойна дейност в българските строителни предприятия. Конфиденциалността на данните за някои периоди не позволява да се направят достатъчно обосновани изводи за тенденциите при инвестициите в наука. Въпреки това, ограничените данни свидетелстват за силно намаляването на разходите за научноизследователска и развойна дейност на предприятията от сектор „Строителсто" през последните години.

4. Разходи за дълготрайни материални активи

Разходите за придобиване на дълготрайни материални активи на предприятията от сектор „Строителство" могат да бъдат разглеждани като показател за инвестициите в нова техника и технологии (вж. табл. 4):

Таблица 4

Разходи за придобиване на дълготрайни материални активи на предприятията от сектор „Строителство" за периода 2008-2012 г.

N	Година	Разходи за придобиване на дълготрайни материални активи (хил.лв)
	1	2
1	2012	1088 641
2	2011	1147 210
3	2010	1369 398
4	2009	217 4458
5	2008	392 1707

***Източник**: НСИ*

Най-голям размер на разходите за дълготрайни материални активи е достигнат през 2008 г., което се обяснява с високите норми на печалба в сектора през този период. След настъпилата криза през 2008 статистическите данни свидетелстват за тенденция към намаляване на инвестициите на строителните предприятия в нова техника и технологии. От представените данни можем да обобщим, че в условията на икономическа криза строителните предприятия насочват своите ресурси към оцеляване и пренебрегват ролята на иновациите като средство за повишаване на тяхната конкурентоспособност.

5. Произведена продукция от строителните предприятия

Произведената от строителните предприятия продукция може да бъде показател за равнището на внедряване на иновации. Когато строителните предприятия използват висококачествени машини и нови технологии те са в състояние да произведат повече и по-висококачествена продукция (вж. табл. 5).

Таблица 5

Произведена продукция от строителните предприятия за периода 2008-2012 г.

N:	Година	Произведена продукция (хил лв)
	1	2
1	2012	12 704 765
2	2011	12 818 200
3	2010	13 250 164
4	2009	19 296 182
5	2008	21 581 606

Източник: *НСИ*

През последната 2012 година произведената продукция достига своя минимум за разглеждания период. Данните в таблица 5 отчитат почти двойно намаляване на произведената продукция спрямо нивата от 2008 г. Данните ни позволяват да обобщим, че възможностите на строителните предприятия да инвестират в нова техника и технологии са намалели. Това налага да се търсят други източници за технологично обновление - банкови кредити, финансиране чрез „бизнес-ангели" и др.

6. Оборот на строителните предприятия

Връзката между оборота и внедряването на иновации от предприятиятията е двустранна. От една страна, аналогично на предходния показател, когато строителните предприятия произвеждат по-висококачествена продукция и използват по модерни машини и нови технологии те реализират по-високи обороти. От друга страна по-високите обороти позволяват на строителните предприятия да инвестират повече средства в нова техника и технологии (вж табл.6).

Данните от таблица 6 показват незначително нарастване на оборота на строителните предприятия през 2012 спрямо 2011. Нивата, достиганати през 2008 г., все още остават недостижими.

Таблица 6

Оборот на строителните предприятия за периода 2008-2012 г.

N:	Година	Произведена продукция (хил лв)
	1	2
1	2012	13 838 532
2	2011	13 690 806
3	2010	13 667 866
4	2009	19 190 753
5	2008	20 220 076

***Източник**: НСИ*

7. Поток на преките чуждестранни инвестиции

Чуждестранните инвестиции в сектора оказват силно влияние върху внедряването на иновации тъй като допринасят за технологичното обновление в сектора. Интерес за нас представляват не само чуждестранните инвестиции в сектора, но и в страната като цяло, тъй като вложенията в останалите сектори е свързано с изграждането на необходимите фондове и инфраструктура. През последните години се наблюдава тенденцията за намаляване на чуждестранните инвестиции в страната ни. Тази тенденция е характерна и за сектор „Строителство" (вж. табл. 7).

Таблица 7

Поток на преките чуждестранни инвестиции за периода 2008-2012 г.

N:	Година	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
1	2	3	4	5	6	7
1	Общо (млн. евро)	19185002.9	20441581.2	22114446.3	21644918.0	-
2	Строителство	1121436.9	1234384.6	1291520.0	778 273.7	-

***Източник:** НСИ*

Данните от таблицата показват значителен спад на преките чуждестранни инвестиции в сектор „Строителство" и общо за страната,

което оказва негативно въздействие за внедряването на иновации в сектора. Намалението на преките чуждестранни инвестиции в сектора през 2011 е почти двукратно в сравнение с 2009 г. Това ни позволява да обобщим, че се необходимо да се предприемат мерки за привличане на чуждестранни инвестиции като ключово значение тук имат икономическата и политическата стабилност на страната.

Изложеното ни позволява да направим следните обобщаващи изводи и препоръки:

В сектор „Строителство" преобладават малките и средни предприятия, които не разполагат с необходимите човешки финансови и други ресурси за внедряване на значими иновации. Това налага кооперираме между предприятията и активна подкрепа от страна на държавата и останалите отговорни институции при разработвянето и внедряването на иновации.

Значимостта на технологичното обновление и внедряването на иновации все още се пренебрегва от страна на малките и средни строителни предприятия. Внедряването на иновации ще помогне на строителните предприятия да преодолеят негативните последици от неблагоприятните икономически явления през последните години.

Недостигът на средства за инвестиции в нова техника и технологии налага необходимостта от търсене на алтернативни източници за финансиране на иновации – финансиране по европейски програми, чрез банкови кредити, чрез бизнес-ангели и др.

ANALYSIS OF MAIN INDICATORS CHARACTERIZING THE INNOVATION ACTIVITE IN THE CONSTRUCTION SECTOR

Assist. Prof. Milena Ivanova
University of.Economics – Varna

Abstract: The report is based on statistical information and presents main indicators which characterize the innovation activity in the construction sector. The purpose of the author of this report is to examine the status of implementation of innovations in construction sector and on this basis to identify the main trends and prospects of development.

Keywords: construction sector, innovations.

ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ОЦЕНКА ИЗПЪЛНЕНИЕТО НА ИНВЕСТИЦИОННИТЕ ПРОЕКТИ

Ас. Ваня Антонова
Икономически университет – Варна

Ключови думи: инвестиционни проекти, търговски центрове, молове, проектен успех, показатели за оценка.

Съществен елемент от процеса на вземане на решения, както и от цялостния процес по подготовка и изпълнение на един инвестиционен проект, е оценяването. ***Оценяването*** в проекта е обективно необходим процес за обосноваване на инвестиционните решения. Обхваща определена последователност от дейности, които най-общо могат да се сведат до следните: определяне на обекта на оценка; определяне на целите на оценката; избор на критерии и показатели за оценка; избор на методи за оценка; набиране на информация за състоянието на обекта; анализ и оценка. Според *предназначението на оценката*, могат да бъдат разграничени: оценка за изпълнимост на проекта; оценка за ефективност, ефикасност, икономичност и иновативност на проектните решения; оценка за пълнота, комплексност и ефективност на плановата документация; оценка за оптималност на ценовите предложения; оценка на изпълнението на проекта и други, намиращи приложение на различни етапи от изпълнението на инвестиционния проект. За разлика от оценката за изпълнимост например, ***оценката на изпълнението на инвестиционния проект*** се извършва след приключване на работите и предаване на готовия строителен продукт, и има за цел да *оцени неговия успех* въз основа на *предварително определени критерии и индикатори*.

Целта на автора в настоящия доклад е да изследва изпълнението на инвестиционен проект *Mall Galleria - Varna* и на тази основа да предложи система от показатели за оценка на проектния успех.

Но кога един проект може да бъде определен като успешен – в специализираната литература все още липсва категоричен отговор. Често се твърди, че проектът е успешен, ако са удовлетворени изискванията за качество, време и разходи.[1] Други автори разглеждат успешния проект от гл.т. на финансиращите и от гл.т. на реализиращи-

[1] Попчев, И. и др. Мениджмънт и лидерство. София: НБУ, 2008, с. 70.

те. За финансиращите добър е проектът, който спомага за постигане на техните (определените от тях) цели и отговаря на възприеманите от тях (и често дефинирани от тях) нужди и проблеми; създава проверимо и доказуемо въздействие; отговаря на изискванията за мониторинг, финансов контрол и оценка. За разработващите и изпълняващите добър е проектът, който носи най-големи ползи, задоволява важни (приоритетни) нужди на местната общност и е получил необходимите за постигането на целите средства.[2] Българската асоциация по управление на проекти (БАУП), като се позовава на Международната асоциация по управление на проекти (IPMA), дефинира проектния успех по-общо като „приемане на резултата от проекта от различните заинтересовани страни". Тази дефиниция, както е допълнено, е попредизвикателна от „да се създадат продуктите на проекта в рамките на времето и бюджета", което е само част от посоченото.[3]

Очевидно е, че определена промяна има стойност, ако е навременна, в рамките на предвидения бюджет и съобразно изискванията за качество, ако удовлетворява приоритетни нужди и потребности, ако води до осезаеми резултати. Но оценката на проектния успех е твърде сложна и обхватна и следва да се основава на задълбочен комплексен анализ, включващ най-малко следните основни задачи:

1. Да се оцени оправдаността и въздействието на проекта от гл.т. на постигнатите резултати – доколко са постигнати предварително определените цели и в каква степен реализацията на проекта допринася за намаляване или премахване на проблема, за който е инициран.
2. Да се оцени ефикасността на проекта от гл.т. на вложените ресурси (време, хора, пари) – биха ли могли резултатите да се постигнат с по-малко ресурси, рационално ли са трансформирани ресурсите на проекта в резултати, извършени ли са дейностите навреме и своевременно, по вид и обем, с необходимото качество.
3. Да се оцени ефективността на проекта – постигнат ли е планираният финансов ефект от инвестицията.
4. Да се извлекат поуки за бъдещи проекти – какво може и как следва да се приложи при други подобни проекти.

[2] www.ksmzm.medfac-sofia.eu/aktualno/Prezentatio_Project.ppt - Методика за разработване на проекти, П. Салчев.

[3] Национални изисквания за компетентност по управление на проекти. София: БАУП, 2006, с. 16.

Следователно, ***изходна база за оценка изпълнението на проекта трябва да бъде оценката на основните му параметри (цел, обхват, време, разходи, качество и риск) – на техните изменения и съответното им отражение върху ефективността на инвестицията като цяло***, а изборът на конкретни индикатори (измерители на съответните промени и резултати от проекта), да е подчинен на изискванията за директност, обективност, практичност, адекватност и сравнимост.[4] При построяване на анализа за целите на настоящото изследване авторът се придържа изцяло към структурния подход.[5]

1. Основна цел и подцели на проекта

Всеки проект се инициира за удовлетворяване на определена ***потребност***, породена от констатиран проблем в организацията или ***идентифицирана благоприятна възможност*** в околната среда.

Водещ мотив на компанията *Globe Trade Centre S.A. (GTC)*[6] да насочи своите инвестиции към българския пазар е, че в страната показателят „търговски площи на глава от населението" беше един от най-ниските в региона. Със скорошното присъединяване на България към ЕС (в началото на 2007) се очакваше стимулиране развитието на търговията, като търсенето на модерни „*шопинг молове*" следваше да се увеличава заедно с растящия разполагаем доход на местните жители, подкрепяно от покупателната сила на чуждестранните туристи. Стабилизирането на националната икономика и подобряването на общата бизнес среда от началото на миналото десетилетие допълнително благоприятстваха подобен клас инвестиции.

---

[4] Апостолов, А. Основи на проекта. София: Проджекта, 2004, с. 32-34.

[5] Същността на структурирането (декомпозирането) се свежда до разбиване на проекта и системата на неговото управление на подсистеми и компоненти, които могат ефективно да се управляват. Авторът разглежда тази проблематика в друго свое изследване, вж. Антонова, В. Основни подходи при изследване управлението на инвестиционни проекти. Сборник с доклади от 26-та научна конференция с международно участие „Строително предприемачество и недвижима собственост". Варна: Наука и икономика, 2011.

[6] Globe Trade Centre S.A. е полска инвестиционна компания, една от водещите в Централна и Източна Европа. Основана през 1994, днес GTC осъществява активна дейност в десет страни – Полша, Унгария, Чешка република, Румъния, Сърбия, Хърватия, Словакия, Украйна и Русия, а от 2006 – и в България. GTC навлиза на българския пазар с четири проекта в Стара Загора, Варна, Бургас и Русе. Те са част от веригата търговски центрове GALLERIA, изградени и управлявани в съответствие с международните стандарти. По-подробна информация за компанията е достъпна на www.gtc.com.pl.

Обща дефиниция за ***предназначението*** на проекта и ***ползите*** от неговата реализация се съдържат в мисията на компанията и веригата търговски центрове като цяло, а именно: да се промени разбирането за *mall* в големите български градове. Идеята е тези центрове да се превърнат в оживени средища на социален живот - любимо място за шопинг, срещи и забавление.[7]

Конкретни ***ползи*** от реализацията на проекта за непосредствените ***заинтересовани страни*** са:

- за инвеститорите, респ. собствениците на обекта – навлизане на нови пазари, увеличаване на пазарния дял, активите и печалбата на предприятието;
- за обществеността – подобряване на търговската инфраструктура и естетиката на градската среда, откриване на нови работни места и др.

2. Обхват

Чрез формулирането на основната цел, подцелите, ограниченията и структурата на задачите се очертава обхвата на инвестиционния проект, а именно - съвкупността от всички работи, които е необходимо да бъдат изпълнени за постигане целите на проекта.

Декомпозицията на целта до задачи (тук приоритетно ще ограничим анализа до етап строителство) е организирана по функционално обособени части на обекта - подобекти (общи части, паркинг, вертикална планировка), основни видове работи и нива (където е приложимо) и/или подвидове работи. Водещ критерий е физическата единица – ниво, блок, атриум и пр., в съответствие със спецификите на изграждания обект, като по този начин се постига относителна самостоятелност на обособените структурни единици, равномерност в натоварването, хомогенност в отговорностите и/или отговорните лица. Прилага се схема на процентно изпълнение на работите, за отчитането на които се съставят месечни *Сведения за напредъка*. ***Приемането*** на изпълнените работи се извършва също месечно (или на друг договориран период), като за целта се съставя *Доклад за процентно изпълнение* и *Сертификат за междинно плащане на изпълнените СМР*. Управлението на проектния обхват и ***контрол*** по

[7] www.gtc.bg/Новини/2/ - Инвеститорът GTC: проектите ни в България за молове от международната верига за търговски комплекси Galleria вървят по план, 31/03/2010.

неговите изменения се осъществява от представител на проект мениджърската компания – *„Вектор Мениджмънт България" ЕООД.*

3. Време

От гледна точка управлението на инвестиционни проекти за изграждане на търговски центрове, времето има изключително важно значение, както по отношение определяне на икономически най-ефективния момент за осъществяване на инвестицията, така и при определяне на общата продължителност на проекта.

Въпреки че *GTC* успешно развива проекти в региона на Централна и Източна Европа, можем да твърдим, че компанията „закъснява" с идването си в България - след като вече намалялото потребление беше притиснало веригите и те отложиха или спряха отварянето на нови обекти. Основен проблем е липсата на силни ключови наематели, което се потвърждава и от данните за заетостта на площите, която не надвишава 30 % (през 2009), а понастоящем е не повече от 10 %. Това налага собствениците да преосмислят първоначалната си концепция. „Ако тепърва ще се открива нов комплекс, трябва да е нещо иновативно, различно", коментират специалисти.[8]

При ***изчисляване общата продължителност*** (времетраенето) на проекта се прилагат общоприети технически норми, информация от предходни обекти и експертни оценки. За управление на времето се използва ***мрежов график с линейни диаграми***, показващ зависимостите (технологични и организационни) между работите по проекта. Разработва се главен график за изпълнението на проекта, както и допълнителни – по отчетни периоди, като всички се подлагат периодично на актуализация в съответствие с настъпилите изменения.

Изпълнението на проекта стартира през м. април 2007 с учредяване на *„Галерия Варна" ЕООД.* През м. април 2008 е поставено началото на строителните работи, а през м. юли е избран гл. изпълнител. Първоначално планираната дата за приключване на проекта е Q2/2009. Но освен общото забавяне на изпълнението на проекта, през м. август 2011 строителните работи са преустановени – проектът е замразен при степен на завършеност 85 %. Планираната дата за възобновяване на работите е м. май 2014, а за завършването на проекта - Q4/2014.

---

[8] www.pressadaily.bg/publication/2563 - Молове удавници. Варна иронично бе прекръстен от „морска" на „молска" столица. Хр. Николов, Преса daily, 28/08/2012.

Спирането или забавянето на един обект неминуемо водят до оскъпяването на проекта. Но понякога спирането, респ. забавянето на обекта при разумна преценка е икономически обосновано и целесъобразно („по-малката злина") пред финансова задлъжнялост и забава на плащанията.

4. Бюджет

Под „бюджет" на инвестиционния проект в общия случай се разбира предварителната (прогнозна) стойност на проекта и включва всички планирани разходи по отделни видове работи, необходими за реализацията на инвестиционната инициатива.

В предварителните разчети по проекта инвестицията е оценена на 77 млн.евро, която стойност е ревизирана във времето, на база обща стойност на очакваните инвестиционни разходи в края на всеки отчетен период (финансова година). Общото изменение през 2011 достига 18,5 % (91,3 млн.евро). Тук следва да отбележим, че по правило, предварителните бюджетни разчети се характеризират със значително отклонение от окончателните такива, което се предопределя от наличната към момента на разработване на бюджета информация и целите, които изпълнява. В този смисъл някои автори[9] разглеждат максималните нива на отклонение по видове бюджет в зависимост от стадия на проекта и предназначението на самия бюджет. Максималните отклонения (25 – 40 %) намират място на етапа на прединвестиционните проучвания при т.нар. бюджетни очаквания, което се обуславя от недостатъчната пълнота и достоверност на наличната информация за условията за реализация на проекта, както и условията за неговото финансиране на последващите етапи.

За ***финансиране на проекта*** приоритетно се използват външни източници – краткосрочни и дългосрочни банкови заеми (от национални и чуждестранни кредитни институции), заеми и задължения към свързани лица (предприятия от групата), търговски и други задължения. Паричните постъпления от дългосрочните източници на финансиране в значителна степен предопределят интензивността на изпълнение на проекта, като временният недостиг се компенсира от краткосрочни заеми и задължения.

Падежната структура на задълженията, свързани с реализацията на проекта към 31/12/2012 е представена в таблица 1.

[9] Мазур, И. и др. Управление проектами. Москва: Омега-Л, 2011, с. 832.

Таблица 1

Падежна структура на задълженията

Финансово задължение	Отчетна стойност към 31/12/2012	Договорен лихвен процент	Падеж
Задължения към финансови предприятия, хил. лв.	45 889	EURIBOR + 4 %	на 3-мес. пер. до 09/2029
Задължения към предприятия от групата, хил. лв.	101 810	3-мес. EURIBOR + 3,25 %	-
Задължения към доставчици, хил. лв.	756	-	до 1 год.
Други задължения, хил. лв.	51	-	до 1 год.

Източник: *Разработена от автора по данни от ГФО на „Галерия Варна" ЕООД и Kardan N.V.*

Поради забава реализацията на проекта, е затруднено изпълнението на поетите ангажименти към финансиращите институции, което налага предоговаряне на предварителните условия. Освен забавяне, респ. замразяването на обекта се отчита обезценка на актива, което налага преоценка на проекта и разходите по неговата реализация на 32 % от стойността. Това пряко се отразява върху ефективността на инвестициите и резултатите от дейността на инвестиращите компании. Така например, загубите от дейността на *„Галерия Варна" ЕООД* през 2012 достигат 100 211 хил. лв.

5. Качество

Една от ключовите подсистеми в проектния мениджмънт, наред с такива като управление на стойността и времето, се явява управлението на качеството в проекта. Качеството най-общо може да се определи като съвкупността от свойства и характеристики на обекта, отнасящи се до неговата способност да удовлетворява установени или предполагаеми потребности.

Към тръжната документация на подобни проекти обикновено се прилагат конкретни изисквания за влаганите материали и/или техните производители, което в значителна степен предопределя и избора на технология за монтаж. Тук ролята на проектанта е изключително

важна - той трябва максимално добре да познава произвежданите у нас, в Европа, а и в световен мащаб строителни материали и прилагани технологии, да е уточнил предварително желанията на инвеститора и надлежно да ги е отразил в проектната документация. Окончателното становище за вложените материали също е в правомощията на проектанта. Реално той контролира входа и изхода на строителния процес, което гарантира, че строителят е постигнал изискванията на проекта.[10]

В проектната документация на *Mall Galleria - Varna* се съдържат конкретни ***изисквания и стандарти за качество***, на които следва да отговарят влаганите материали и използвани технологии. Важно условие е да бъдат покрити определените стандарти, като не се поставят допълнителни изисквания по отношение на техните производители.

За ***обезпечаване на качеството*** в проекта е разработена процедура на одобрение, включваща няколко етапа:

- *първоначално одобрение* на база сертификати за качество и декларации за произход, а при необходимост – и на мостри от конкретни материали;
- *входящ контрол* на доставяните материали за съответствието им на одобрените такива, включително и на съпътстващата ги документация;
- *периодични инспекции и контрол* в хода на изпълнение на проекта за спазване на технологичните изисквания;
- *контрол по качеството на изпълнените работи* при приемането им от инвеститора, съгласно графика на обекта.

Функциите по ***контрол*** се осъществяват от комисия, включваща представители на възложителя, проектанта, строителя и консултанта (проект мениджърската компания), на основата на добри партньорски взаимоотношения и постоянна комуникация.

6. Риск

Основните фактори, които директно или индиректно оказват, респ. могат да окажат влияние върху проекта, и потенциалните рискове, произтичащи от тях, могат условно да бъдат разграничени в

[10] www.stroitelstvo.info/show.php?storyid=970937 - Успешната рецепта: Гарантирано финансиране, проектна готовност и доказан изпълнител, инж. Христо Димитров, управител на "Планекс" ООД, в. Строителство градът – **бр. 37** от 04/10/2010.

три групи – рискове на общата макросреда; рискове, свързани със сектора и специфични рискове.

Рисковете на общата макросреда не оказват пряко влияние върху проекта, но определят общата пазарна конюнктура и инвестиционен климат. Тук се отнасят: световна икономическа криза; инвестиции в развиващите се пазари; правна и регулаторна система в страната; данъчно облагане; колебания в лихвените проценти, валутните курсове и инфлацията.

Рисковете, свързани със сектора оказват влияние върху ефективността на инвестициите на всички компании, опериращи в сектора, като например: колебания в търсенето и предлагането на пазара на недвижими имоти; засилване на конкуренцията в сектора; финансова (не)стабилност на наемателите; ангажименти по отношение на имоти, в процес на изграждане или предстоящи проекти; увеличаване на разходите за строителство; достъпност и цена на източниците на финансиране; финансова (не)стабилност на подизпълнителите; административно забавяне; нарушаване на финансовите споразумения.

Специфичните рискове са свързани с реализацията на проекта и оказват непосредствено влияние върху неговите резултати. Като основни рискове по проекта можем да посочим: затруднения при реализация на търговските площи; нарушаване на финансовите споразумения; риск от промяна на валутните курсове; риск от промяна на лихвените проценти; грешки и неточности при определяне справедливата стойност на имота. По преценка на автора по-прецизен анализ и оценка на риска са разработени по отношение на четири променливи на параметрите на проекта (инвестиционни разходи, средна наемна цена, заетост на площите и норма на капитализация), измененията на които оказват най-голямо влияние върху общия ефект на инвестицията и доходността.

Резултатите от анализа на основните параметри на проекта, тяхното изменение и отражението им върху ефективността са обобщени в таблица 2.

Таблица 2

Оценка изпълнението на инвестиционен проект Mall Gallera - Varna[11]

Показатели	Mall Galleria - Varna
Цел и предназначение на проекта – оценка на постигнатите цели и ползи за организацията и заинтересованите лица	
• Навлизане на нови пазари (национален, регионален, секторен)	България, Варна, пазар на наемни търговски площи
• Увеличаване относителния пазарен дял на компанията (от пазара на наемни търговски площи)	+ 5 % (България) + 22 % (Варна)
• Абсолютно и относително увеличаване на търговските имоти на предприятието – в стойност	24,2 млн. евро[12] + 3 %
• Абсолютно и относително увеличаване на търговските имоти на предприятието – във физически обем	38 243 кв.м[13] + 10 %
• Очаквани годишни доходи от наем (млн. евро)	9,5 (по план) 4,6 (с отчитане на измененията)
• Увеличаване на търговските площи в района при наемни цени под, на или над средните за подобни обекти	+ 38 243 кв.м. отдаваема площ при наемни цени на и под средните
• Брой открити нови работни места (експертна оценка)[14]	~750 - по време на строителството; над 1900 - след въвеждане на обекта в експл.
• Предлагани продукти и услуги	Първоначална концепция - над 130 магазина, зона за развлечения, хипермаркет - подлежи на изменение.
• Благоустрояване на прилежащия терен, вкл. изграждане на нова инфраструктура	Теренът е напълно благоустроен, като за осигуряване на достъп до обекта е изградена необходимата за целта инфраструктура.

[11] Данните, представени в Таблица 1, са изчислени от автора на база информация от годишните финансови отчети на: Kardan N.V. - Netherlands, Globe Trade Centre S.A. – Poland и Галерия Варна ЕООД. Поради факта, че проектът е в процес на реализация данните имат прогностичен характер.

[12] Справедлива стойност на актива към 31/12/2012. Собственост на GTC – 65 % (15,7 млн. евро).

[13] БОП на актива. Собственост на GTC – 65 % (24 858 кв.м).

[14] След въвеждане на обектите в експлоатация, моловете стават важен източник на работни места, като предвиждат обикновено 20 кв.м пространството на един работник. Вж. по-подробно: www.ifc.org/wps/wcm/connect/ - The Case for Shopping Centers as an Engine of Development, International Finance Corporation (IFC), 2008.

• Експертна оценка за общия ефект на инвестицията – икономически, социален и екологичен.	Проектът постига заложените в плана физически характеристики, но не и желания икономически ефект. След въвеждане в експлоатация, обектът има потенциал да изпълни своето предназначение в социален и екологичен аспект.
Обхват – оценка на извършените изменения в обхвата на проекта и тяхното отражение върху ефективността	
• Абсолютна стойност на изменения-та в обхвата	Няма данни за изменения в обхвата.
• Оценка на икономическия ефект от измененията	
Време – оценка на извършените изменения в графика за изпълнение на проекта и тяхното отражение върху ефективността	
• Абсолютна стойност на изменения-та във времетраенето на проекта	+ 5,5 години
• Оценка на икономическия ефект от измененията	Оскъпяване на проекта (8,7 %), удължаване срока на възвръщаемост на инвестициите (с прибл. 8,5 г.).
Разходи - оценка на извършените изменения в размера на инвестиционните разходи и тяхното отражение върху ефективността	
• Абсолютна стойност на изменения-та в размера на инвестиционните разходи	+ 7,3 млн. евро (на база предварителен бюджет)
• Оценка на икономическия ефект от измененията	При равни други условия – намаляване на NPV със 74 % и удължаване срока на възвръ-щаемост на инвестицията с прибл. 10 м.
Качество - оценка на постигнатите изисквания за качество в съответствие с нормативните изисквания	
• Оценка на постигнатите нива на качество на строителния продукт	Обектът е изграден при стриктно съблюдаване на нормативните изисквания в областта на проектирането и строителството.
Риск – оценка на вероятността за изменение на общия (икономически) ефект на инвестицията и доходността	
• от изменение на средната наемна цена	38,8 % 20,5 %
• от изменение на заетостта	9,4 % 8,7 %
• от изменение на инвестиционните разходи	1,7 % 0,7 %

• Оценка на вероятността за изменение нормата на доходност на инвестициите в търговски центрове	24 % (общо за сектора)
Ефективност – оценка на ефективността на инвестицията и нейното отклонение от планираната	
• Нетна настояща стойност, млн. евро	8,8 (по план) - 30,4 (с отчитане на измененията)
• Вътрешна норма на възвръщаемост, %	10,6 (по план) 5,6 (с отчитане на измененията)
• Период на възвръщаемост, години	9,4 (по план) 17,9 (с отчитане на измененията)

Както се вижда от представените данни, при инициирането на проекта *NPV* е положителна величина, а срокът на възвръщаемост на инвестициите е приблизително девет години и половина. Вътрешната норма на възвръщаемост (процентът на собствена възвръщаемост на проекта) е 10,6 % при средна доходност от подобен клас инвестиции - 7,5 %. Настъпилите изменения в различни елементи на параметрите на проекта (удължаване срока на изпълнение на проекта, намаляване на наемната цена, увеличаване на инвестиционните разходи и риска по отношение на очакваните доходи) оказват пряко негативно влияние върху резултатите на проекта и ефективността. Стойността на *NPV* намалява до -30,4, а срокът на възвръщаемост на инвестициите нараства с приблизително осем години и половина.

Към така посочените показатели за оценка изпълнението на инвестиционните проекти можем да добавим и други, като: увеличаване печалбата на предприятието, оценка на вероятността за изменение на планираните парични потоци (положителни, отрицателни, нетни) от експлоатацията на обекта, експертна оценка за работата на проектния екип и др. Но следва да се има предвид, както е и изрично посочено в Методическите указания на Министерството на финансите, че „не съществува единна методика, която унифицирано да формулира цялата последователност на изчисление на икономическия ефект за всички инвестиционни проекти от различните сфери и отрасли".[15] Всеки проект е специфичен и винаги с нещо по-различен от останалите.

[15] Методически указания за подготовка и изпълнение на инвестиционни проекти. Министерство на финансите, 2007.

Предложената система от показатели съдържа основните, които според нас трябва да се отчетат при оценка изпълнението на инвестиционни проекти за изграждане на търговски центрове и при измерване на техния успех. Но не трябва да се забравя доказаната истина, че „сборът от оптималните решения на отделните подмножества е полош от оптимума, намиран за цялата съвкупност".[16] Приложена към инвестиционните проекти означава, че единствено постигнатият баланс между основните конкуриращи се проектни изисквания (параметрите на проекта) е гаранция за получаване на оптимален резултат.

INDICATORS FOR EVALUATION THE PERFORMANCE OF THE INVESTMENT PROJECTS

Assist. Prof. Vanya Antonova
University of.Economics – Varna

Abstract: The report presents a study the performance of an investment project Mall Galleria – Varna, in relation of the basic project parameters (purpose, scope, time, cost, quality and risk) - their variation and respective impact on the effectiveness and on this basis suggests a system of indicators for evaluation of the project success.

Keywords: investment projects, shopping centers, malls, project success, indicators for evaluation.

[16] Панайотов, Д. Конвенционални методи за проектно управление. Свищов: СА Ценов, 2003, с. 64.

СТРОИТЕЛНИЯТ КЛЪСТЕР КАТО ФОРМА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА СТРОИТЕЛНОТО ПРЕДПРИЯТИЕ

Ас. Велина Йорданова
Икономически университет – Варна

Ключови думи: клъстер, конкурентоспособност, строително предприятие.

В условията на реално членство на България в Европейския съюз всеки един производител се изправя едновременно както пред сериозните предизвикателства и конкурентния натиск на европейските пазари, така и пред шанса да се възползва от новите възможности за реализация на своята продукция и услуги. Както показва практиката в страните с развита пазарна икономика, държавата не може директно да създава конкурентни производства. В най-общ план нейните ангажименти се свързват със създаването на благоприятна макро- и микроикономическа среда. В този смисъл българските предприемачи трябва да се насочат към постигането на печеливши фирмени стратегии, които да ги направят конкурентноспособни. Именно в тази връзка през последните няколко години се говори за клъстерите като ефективна форма на организиране на предприятията, чрез която се повишава тяхната производителност, иновативност и конкурентни предимства. В тази връзка целта, която си поставя авторът е да се разгледа клъстерната организация, която дава възможност за повишаване на конкурентоспособността на предприятията, включени в нея.

Основаваща се на идеите на Алфред Маршал[1] от края на XIX век, теорията за клъстерите започва своето динамично развитие с разработките на Майкъл Портър[2] от началото на 90-те години на миналия век. Интересът към нея от страна на учени, изследователи и предприемачи нараства и постепенно се превръща в нов подход за икономическо развитие. Той е фокусиран върху повишаването на регионалната и държавната конкурентоспособност чрез развитието на

[1] Marshall, A. Principles of Economics: An Introductory Volume. Ninth (Variorum) Edition (1st Edition 1890), London: Macmillan, 1962.

[2] Porter, M. The Competitive Advantage of Nations, Macmillan, London and Basingstoke, 1990.

клъстери, състоящи се от географски концентрирани конкурентоспособни предприятия от даден сектор, техните доставчици, предприятия от подпомагащите ги и осигуряващи им услуги отрасли, както и различни свързани с тях организации, които едновременно се конкурират, но и кооперират[3].

Според М. Вайтс[4] три основни сили поставят нови предизвикателства пред икономиките и изискват промяната чрез въвеждане на клъстерния подход за икономическо развитие, а именно:

• глобализацията, която засилва конкуренцията между предприятията. Това изисква промяна на досегашните стратегии за управление на предприятията и въвеждане на нов подход, който да създава подходящи условия за осигуряване на необходимите конкурентни предимства;

• технологичното развитие, което води до ускорено създаване на нови продукти, нови методи и средства за производството им. Непрекъснатите иновации и усъвършенстване стават условие за повишаване на конкурентоспособността на предприятията и за тяхната успешна производствено-стопанска дейност. Ето защо осигуряването на необходимите условия за ускорена иновация, посредством организирането на съвременна научно-изследователска дейност, осигуряване на висококвалифицирана работна ръка и подходяща бизнес инфраструктура, може да се постигне висока конкурентоспособност и бързо развитие. Именно клъстерният подход дава възможност за осигуряване на тези условия;

• промените в стандарта на живот, които непрекъснато нарастват. Новият подход за развитие, стимулиращ частния сектор чрез обединяване в клъстери и осигуряващ необходимото образование и специализация на хората, е в основата на създаването на по-високоплатени работни места и повишаване на стандарта на живот.

В основата на клъстерния подход е разбирането, че именно клъстерите представляващи географски локализирани вериги от независими организации, имащи интензивни вертикални (по линия на веригата на доставките) и хоризонтални (по линия на конкурирането, координирането и кооперирането) връзки по между си, са носители

[3] Велев, Мл. Клъстерен подход за повишаване на конкурентоспосбността. София: Софттрейд, 2007, с. 5.

[4] Waits, M. The Added Value of the Industry Cluster Approach to Economic Analysis, Strategy Development, and Service Delivery, Arizona State University, Economic Development Quarterly, Vol. 14, № 1, 2000, p. 35-50.

на конкурентоспособност и растеж. Те осигуряват синергичен ефект, т.е. постигат по-високи резултати от сумата от резултатите на съставящите ги предприятия. Следователно участвайки в клъстери, предприятията постигат по-висока конкурентоспособност, отколкото ако работят самостоятелно.

Клъстерният подход помага да се реши един от парадоксите на съвременното развитие, а именно, че едновременно с глобализацията нараства и значението на географското локализиране. От една страна глобализацията води до нарастване на „отвореността" и взаимосвързаността на стопанствата по целия свят, предприятията „прекрачват" националните граници и се конкурират глобално. От друга страна, географската близост остава една от ключовите характеристики на съвременното развитие. Наличието на необходимите местни условия за бизнес, разположените в близост специализирани доставчици, предприятия за услуги, образователни и други организации, наличието на специализирана работна ръка водят не само до намаляване на редица производствени и търговски разходи, но и до координиране на усилията, сътрудничество и „здравословна" конкуренция. На тази основа се засилва потребността от иновации и непрекъснато обновяване, ускорява се обмена на знания и опит. Крайният резултат е повишаването на конкурентоспособността на предприятията.

В специализираната литература се разглеждат различни аспекти на положителното влияние на клъстерите върху развитието и конкурентоспособността на предприятията. Акцентира се на ефектите от географската близост между предприятията в клъстерите[5], но най-голямо внимание се отделя на протичащите процеси на обмен и разпространение на знания и на ускоряването на иновациите[6]. В най-обобщен вид ползите от формиране на клъстери се посочват от М. Портър, според който те са: повишаване на производителността на съставящите ги предприятия; повишаване на иновационния ка-

[5] Gibbs, R., Jr. Bernat. Rural Industry clusters raise local earnings. Rural Development Perspectives, 1997, 12(3), p. 18-25; Krugman, P. Development, Geography and Economic Theory, Cambridge, MA: MIT Press, 1995; Rosenfeld, S. Bringing business clusters into mainstream of economic development, European Planning Studies, 1997, 5(1), p. 3-23.

[6] Porter, M. On Competition. Boston, Harvard Business Review Books, 1998; Cooke, Ph. Knowledge Economics: Clusters, Learning and Co-Operative Advantage, London: Routledge, 2001; Malmberg, A. P. Maskell. The elusive concept of localization economies- Toward of knowledge based theory spatial clustering, Environment and Planning, 2002, 34(3).

пацитет на предприятията; стимулиране на предприемачеството и улеснаване започването на нов бизнес. Всички тези предимства по наше виждане са основа за постигането на рационално и ефективно организиране на производствено-стопанската дейност, която се характеризира с висока конкурентоспособност.

Основен и важен фактор, който определя по-високата конкурентоспособност на строителните предприятия, членуващи в клъстери, е тяхната иновативност. В тази връзка голям брой емпирични проучвания показват, че фирмите в клъстерите генерират повече иновации отколкото несвързаните в клъстери фирми[7]. Чрез улесняване и ускоряване на фирмените процеси на непрекъснато обновяване и усъвършенстване, те влияят положително върху всички останали характеристики на предприятията, от които зависи конкурентоспособността им.

Като се има предвид, че участниците в клъстера могат да бъдат и конкуренти на пазара, важна особеност на извършваната иновационната дейност в клъстера е, че тя не трябва да предоставя на никой от участниците конкурентни предимства[8]. Нито едно от предприятията не бива да получава предимство пред останалите предприятия в клъстера, но получава предимства по отношение на конкуренти извън мрежата. Тук е редно да отбележим, че от съществено значение е предварителното съгласуване и договореност между предприятията по всички проблеми, свързани с интелектуалната собственост върху продукта и начините за неговото разпространение по мрежата на общото регионално икономическо пространство.

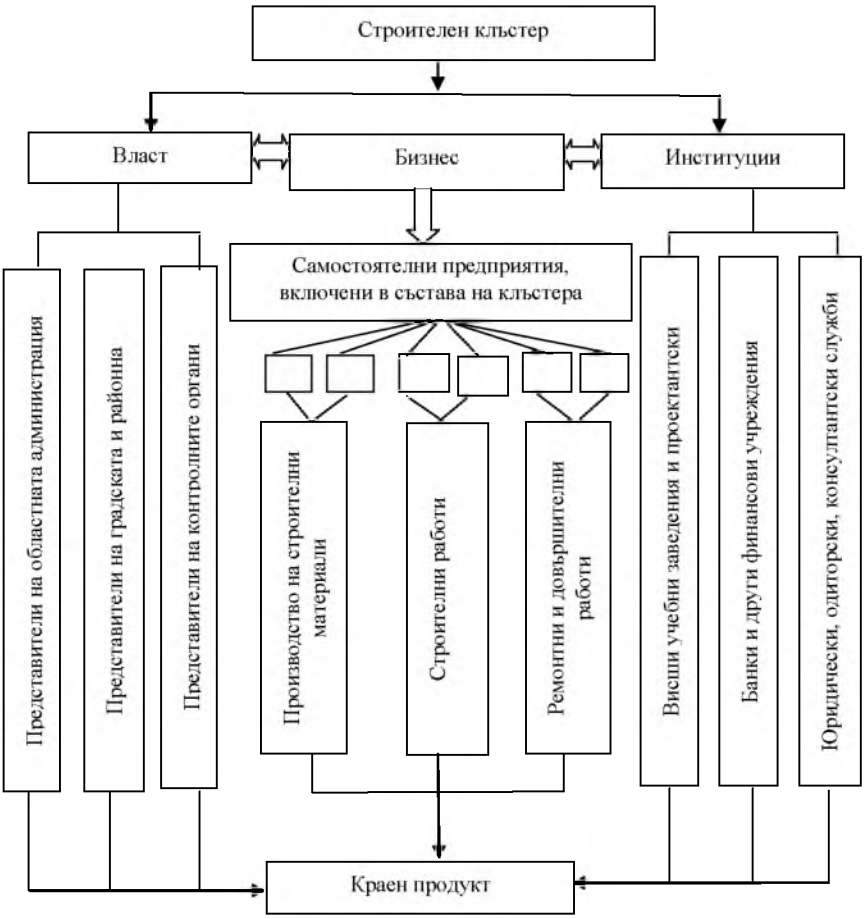
По наше виждане, за да бъде един строителен клъстер ефективно функциониращ е необходимо той да бъде добре структуриран, както и да бъдат ясно определени връзките и зависимостите между отделните елементи включени в него. По отношение на структурата би следвало в състава на клъстера да се включат не само различни предприятия, но и други организации като научни и обществени, както и органи на местната власт с цел да се повиши конкурентоспособността на произвежданата продукция, на предлаганите услуги и раз-

---

[7] Jaffe, A., M. Trajtenberg, R. Henderson. Geographical Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citations, Quarterly Journal of Economics 63, 1993, p. 577-598.

[8] Агов, А., А. Джермини и др. Иновациите: европейски, национални и регионални политики. Фондация "приложни изследвания и комуникации", ARC FUND, 2008, с. 323.

витие на икономиката в региона като цяло. В тази връзка предлагаме модел на строителен клъстер, който е представен на фиг. 1.



Фиг. 1. Модел на строителен клъстер

Източник: *Соленко, С. И. Производсвенные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Укр. Контекст.- Киев: Логос, 2002.*

От представения модел може да посочим, че строителният клъстер се отличава от другите видове обединения по това, че има по-широко членство и по-мащабни цели. Той обединява всички компоненти на производствения процес, от доставчиците на суровини до потребителите на крайния продукт, включително сферата на обслуж-

ването и специализираната инфраструктура.

За да осигурят висока конкурентоспособност и ефективно функциониране, строителните клъстери трябва да се основават на следните основни принципи[9]:

• Формиране на единно информационно пространство, където чрез взаимодействие на главната организация с останалите участници се набира нова информация, която е движеща сила за бизнес дейността. Това се постига чрез: генериране и обмен на нова информация; единство на финансовото пространство; единство на технологичното и строително пространство; единство на правното пространство.

• Подобряване на строително-монтажните процеси. Взети поотделно строителните предприятия зависят от ресурсите, които се контролират от други организации. След като бъдат включени в мрежата, те получават достъп до: въвеждането на ефективни строителни технологии; въвеждането на нови архитектурни решения; използването на нови видове строителни машини и оборудване.

• Формиране на обща търговска политика и политика за външноикономическа дейност, включващи: участие в инвестиционни проекти; външноикономически дейности.

• Повишаване на професионалната компетентност на персонала. Тук, освен повишаването на квалификацията на ръководния персонал и работниците, се включва и тяхното насърчаване и социална защита.

Необходимо е да посочим, че в България все още няма създаден строителен клъстер и по наше виждане усилията на предприемачите от строителния сектор трябва да бъдат насочени именно в тази насока. Тази форма на организиране на предприятията е ефективен способ за придобиване на стабилни пазарни позиции и възможност за ограничаване на риска, който съпътства тяхната производствено-стопанска дейност.

По наше виждане популяризирането на клъстерите в строителния сектор може да се осъществи чрез предприемане на мерки в следните насоки:

• Включване на държавата чрез прилагане на политика за подкрепа на специфичните нужди на отделни клъстери. Това се свързва с

---

[9] Асаул, А. Строительный кластер - новая региональная производственная система. Экономика строительства.,М., 2004, № 6, с. 22-24.

активното участие и насърчаване на публично частните партньорства и реализиране на съвместни проекти чрез структурните фондове на ЕС.

• Осъществяване на обучение и консултации с цел информиране на строителните предприемачи за възможностите, които им предоставя организирането в групи.

• Постигане на усъвършенствания в няколко области, свързани с подобряване качеството на продукцията и оптимизиране на производствения процес.

В контекста на направеното изложение бихме могли да обобщим, че клъстерът е сравнително нова форма на мрежова организация на междуфирменото взаимодействие, която позволява бързо адаптиране на вътрешните структури и външните отношения в динамично променящата се външна среда. Той способства за постигането на конкретен икономически ефект и увеличава конкурентните предимства на предприятията, включени в него. Съчетавайки едновременно конкуренция и сътрудничество, клъстерът има значителни преимущества в конкурентната борба.

CONSTRUCTION CLUSTER AS A FORM OF COMPETITIVE FOR CONSTRUCTION COMPANY

Assist. Prof. Velina Yordanova
University of.Economics – Varna

Abstract: The present report offers the opportunities for using the cluster as a form of organization that allows the construction companies to improve their competitiveness. This organizational form provides great opportunities for businesses, but it is little known and used by Bulgarian entrepreneurs.

Keywords: cluster, competitiveness, construction company.

ПРОБЛЕМА АКТУАЛИЗАЦИИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Асп. Юлия Николихина
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Ключевые слова: нормативно-правовая база, модернизация, эксплуатация, энергоэффективность.

По данным Росстата за первое полугодие 2013 года в Российской Федерации (РФ) было введено в эксплуатацию около 97 тыс. объектов жилого и нежилого назначения общей площадью 37,2 млн. кв. м, из них 3,32 млн. кв. м площадей в Москве, наибольшая доля по отношению к другим регионам. Объем ввода жилья в столице составил почти 1,2 млн. кв. м, далее Московская область с показателем 3,2 млн. кв. м, включая жилье в объемах 2,27 млн. кв. м, на третьем месте Краснодарский край, с вводом в эксплуатацию за первое полугодие 2,4 млн. кв. м зданий жилого и нежилого назначения, ввод жилья – 1,7 млн. кв. м. В Санкт-Петербурге за период с января по июнь 2013 года было введено 1,68 млн. кв. м, совокупные данные по объектам жилой и нежилой недвижимости.

Ведущей задачей Госстроя является разработка норм технического регулирования, направленных на обеспечение безопасности граждан при строительстве и эксплуатации возводимых жилых, общественных и промышленных объектов.

Проанализировав нормативно-правовую базу жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) РФ, следует отметить, что с 1992 года в этой сфере было принято 3124 правовых акта, из них – 158 законов. Различны уровни власти, уполномоченные нести ответственность за те или иные документы, временной отрезок и ряд прочих факторов, оказывающих непосредственное влияние на качество законов и подзаконных актов, а также на их практическое применение и значимость. В результате чего возникает острая проблема актуализации нормативно-правовой базы ЖКХ РФ, вследствие противоречивости существующих нормативных документов, стоит задача ее структурирования и совершенствования.

Необходимо обеспечить выполнение мероприятий, способствующих достижению ряда целевых показателей: во-первых, качественное преобразование к 2020 году коммунальной инфраструктуры до нормативного уровня износа основных фондов; во-вторых, к 2016 году предприятия государственной и муниципальной собственности, чье управление будет признано не соответствующим требованиям, будут переданы частным операторам на базе концессионных соглашений; в-третьих, к 2017 году аварии и чрезвычайные ситуации при производстве, транспортировке и распределении коммунальных ресурсов должны быть снижены не менее, чем в 1,5 раза, причем эта позиция является ключевой и одной из наиболее важных в процессе модернизации ЖКХ, а также сокращение к 2018 году до нормативного уровня технологических потерь коммунальных ресурсов при передаче по сетям.

Важным аспектом является создание автоматизированной информационно-поисковой системы нормативно-правовых актов в сфере ЖКХ и улучшение ее состояния путем создания ряда новых правовых актов. Подлежат ликвидации устаревшие и неэффективные нормы. Конечный продукт должен отвечать принципам доступности и удобства с целью дополнительного снижения социальной напряженности, связанной с проблематикой ЖКХ.

В конце 2012 года сделан шаг в вопросе переоборудования объектов жилого фонда для проживания инвалидов и семей, имеющих детей-инвалидов, разработаны проектные типовые решения, а также 15 сводов правил по обеспечению доступности зданий и сооружений для инвалидов и других маломобильных групп населения, программа РФ «Доступная среда» утверждена на период 2011-2015 годы. Примеры типовых проектных решений предусматривают варианты адаптации многоквартирных жилых домов без изменения существующих несущих и ограждающих конструкций с целью обеспечения доступа маломобильных групп населения, а также работы по переустройству и переоборудованию помещений квартир, мест общего пользования.

В проекте технического регламента «О безопасности зданий и сооружений, строительных материалов и изделий» предусмотрена возможность применения зарубежных нормативных документов и национальных документов государств-членов Таможенного союза.

Принятие технического регламента позволит реализовать на практике систему использования европейских и международных

стандартов в сфере строительства и промышленности строительных материалов.

Программа в области технического регулирования на 2013 год включает в себя участие в завершающем этапе подготовки технического регламента Таможенного союза «О безопасности зданий и сооружений, строительных материалов и изделий», подготовку изменений в 15 сводов правил, разработку порядка 50 новых сводов правил, разработку 11 межгосударственных строительных норм и завершение актуализации Перечня обязательных стандартов и сводов правил.

В части энергоэффективной модернизации многоквартирных домов уже инициированы:

- подготовка рекомендаций по выполнению отдельных видов работ по энергоэффективной модернизации в рамках деятельности региональных систем капитального ремонта (по утеплению фасада, установке приборов учета, узлов управления и др.;
- разработка методики оценки эффективности мероприятий по модернизации многоквартирных домов (калькулятор). Поддерживается инициатива Международной финансовой корпорации, которая разрабатывает такого рода калькулятор;
- формирование базы лучших практик по модернизации многоквартирных домов.

Совершенствуется система классификации энергетической эффективности многоквартирных домов с ориентацией на опыт европейских стран.

Современные технологии строительства и оборудование современных объектов недвижимости демонстрируют улучшенные показатели и более высокий уровень энергоэффективности по отношению к проектным параметрам и ранним постройкам.

Обобщая вышесказанное: потенциал повышения энергоэффективности огромен, достижение построек нового уровня неоспоримо возможно, хотя все это требует немалых усилий и объемов финансирования, но при этом крайне существенным является устранение противоречий в законодательной сфере.

PROBLEM OF ACTUALIZATION OF THE LEGAL FRAMEWORK OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES OF THE RUSSIAN FEDERATION

Post-graduate student Yulia Nikolikhina
Saint-Petersburg State University of Economics, Russia

Abstract: The article discusses the necessity of actualization and modernization of the legal framework of housing and communal services of the Russian Federation with the main goal to low accidents and emergencies in the production, transportation and distribution of public resources, improve energy efficiency of the real estate objects and to make better their management.

Keywords: legal framework, modernization, maintenance, energy efficiency.

СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО
И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ

Сборник с доклади от 28-ма научно-практическа конференция
с международно участие – ноември 2013 г.

Дадена за печат XI.2013 г. Излязла от печат XI.2013 г.
Печатни коли 34,63 Издателски коли 32,9
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

60 години

Катедра

ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА СТРОИТЕЛСТВОТО