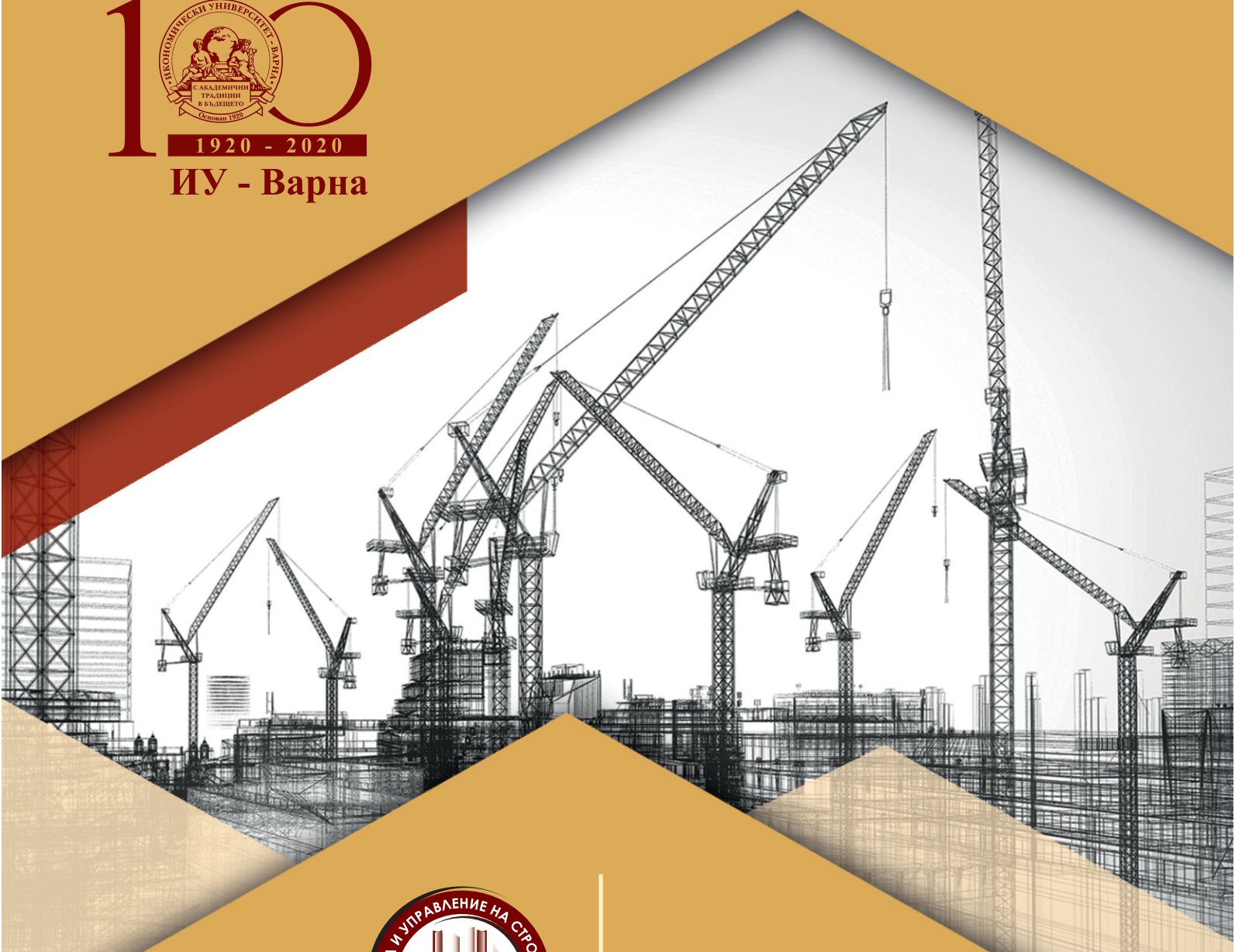




ИУ - Варна



Катедра  
"Икономика и управление  
на строителството"

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ  
ВАРНА

## СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ

Сборник с доклади  
от 35-та международна  
научно-практическа конференция -  
ноември 2020



Издателство "Наука и икономика"  
Икономически университет - Варна

**СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО  
И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ**

**Сборник с доклади от 35<sup>-та</sup> международна  
научно-практическа конференция – ноември 2020 г.,  
посветена на 15 години от създаването  
на специалност „Недвижими имоти и инвестиции“**

**CONSTRUCTION ENTREPRENEURSHIP  
AND REAL PROPERTY**

**Proceedings of the 35<sup>th</sup> International  
Scientific and Practical Conference in November 2020,  
dedicated to the 15 year anniversary  
of the establishment of “Real estate and investments”**

2020

Издателство „Наука и икономика“  
Икономически университет – Варна

Сборникът с доклади е индексирани в следните бази данни: **CEEOL**, **Google Scholar** и **RePEc**.  
Публикуваните доклади не са редактирани и коригирани. Авторите им носят пълна отговорност за съдържанието, оригиналността и за грешки, допуснати по тяхна вина.

ISSN 2683-0280

**Редакционна колегия:**

**Председател:**

**Доц. д-р Тодор РАЙЧЕВ**

*Икономически университет – Варна, България*

**Членове:**

**Проф. д-р Пламен ИЛИЕВ**

*Икономически университет – Варна, България*

**Проф. д-р Стоян СТОЯНОВ**

*Икономически университет – Варна, България*

**Проф. д-р Румен КАЛЧЕВ**

*Икономически университет – Варна, България*

**Проф. д-р Йорданка ЙОВКОВА**

*Университет за национално и световно стопанство, България*

**Проф. д-р ик. н. Сергей МАКСИМОВ**

*Санкт-Петербургски държавен университет, Русия*

**Проф. д-р ик. н. Марина ЮДЕНКО**

*Санкт-Петербургски държавен икономически университет, Русия*

**Доц. д-р Божидар ЧАПАРОВ**

*Икономически университет – Варна, България*

**Доц. д-р Георги ЗАБУНОВ**

*Университет за национално и световно стопанство, България*

**Доц. д-р Иван ЖЕЛЕВ**

*Икономически университет – Варна, България*

**Доц. д-р Иван ЙОВЧЕВ**

*Икономически университет – Варна, България*

**Доц. д-р Катя АНТОНОВА**

*Икономически университет – Варна, България*

**Доц. д-р Славомир ПАЛИЦКИ**

*Университет по икономика и бизнес – Познан, Полша*

**Гл. ас. д-р Иво КОСТОВ**

*Икономически университет – Варна, България*

**Гл. ас. д-р Анна ГОСПОДИНОВА**

*Икономически университет – Варна, България*

**Гл. ас. д-р Севдалина ХРИСТОВА**

*Икономически университет – Варна, България*

**Гл. ас. д-р Милена ИВАНОВА**

*Икономически университет – Варна, България*

**Гл. ас. д-р Ваня АНТОНОВА**

*Икономически университет – Варна, България*

**Старши преподавател, д-р Изабела РАЦКА**

*Висше професионално държавно училище на президент Станислав Вайцяховски - Калиш, Полша*

## **Editorial Board**

### **Chairman:**

**Assoc. Prof. Todor RAYCHEV, PhD**

*University of Economics – Varna, Bulgaria*

### **Members:**

**Professor Plamen ILIEV, PhD**

*University of Economics – Varna, Bulgaria*

**Professor Stoyan STOYANOV, PhD**

*University of Economics – Varna, Bulgaria*

**Professor Rumen KALCHEV, PhD**

*University of Economics – Varna, Bulgaria*

**Professor Jordanka JOVKOVA, PhD**

*University of National and World Economy, Bulgaria*

**Professor, Doctor of Economic Sciences Sergey MAXIMOV**

*Saint Petersburg State University, Russia*

**Professor, Doctor of Economic Sciences Marina YUDENKO**

*Saint Petersburg State University of Economics, Russia*

**Assoc. Prof. Bozhidar CHAPAROV, PhD**

*University of Economics – Varna, Bulgaria*

**Assoc. Prof. Georgi ZABUNOV, PhD**

*University of National and World Economy, Bulgaria*

**Assoc. Prof. Ivan ZHELEV, PhD**

*University of Economics – Varna, Bulgaria*

**Assoc. Prof. Ivan YOVCHEV, PhD**

*University of Economics – Varna, Bulgaria*

**Assoc. Prof. Katya ANTONOVA, PhD**

*University of Economics – Varna, Bulgaria*

**Assoc. Prof. Slawomir PALICKI, PhD**

*Poznań University of Economics and Business, Poland*

**Chief Assist. Prof. Ivo KOSTOV, PhD**

*University of Economics – Varna, Bulgaria*

**Chief Assist. Prof. Anna GOSPODINOVA, PhD**

*University of Economics – Varna, Bulgaria*

**Chief Assist. Prof. Sevdalina HRISTOVA, PhD**

*University of Economics – Varna, Bulgaria*

**Chief Assist. Prof. Milena D. IVANOVA, PhD**

*University of Economics – Varna, Bulgaria*

**Chief Assist. Prof. Vanya ANTONOVA, PhD**

*University of Economics – Varna, Bulgaria*

**Senior Lecturer Izabela RACKA, PhD**

*The President Stanisław Wojciechowski State University of Applied Sciences in Kalisz, Poland*

## **Организационен комитет**

### **Председател:**

Доц. д-р Тодор РАЙЧЕВ

### **Членове:**

Проф. д-р Пламен ИЛИЕВ

Проф. д-р Стоян СТОЯНОВ

Проф. д-р Румен КАЛЧЕВ

Доц. д-р Иван ЖЕЛЕВ

Доц. д-р Божидар ЧАПАРОВ

Доц. д-р Иван ЙОВЧЕВ

Доц. д-р Катя АНТОНОВА

Гл. ас. д-р Иво КОСТОВ

Гл. ас. д-р Анна ГОСПОДИНОВА

Гл. ас. д-р Севдалина ХРИСТОВА

Гл. ас. д-р Милена ИВАНОВА

Гл. ас. д-р Ваня АНТОНОВА

Докт. Добромир ГАНЕВ

Докт. Цветелина АТАНАСОВА

## **Organizing Committee**

### **Chairman:**

Assoc. Prof. Todor RAYCHEV, PhD

### **Members:**

Professor Plamen ILIEV, PhD

Professor Stoyan STOYANOV, PhD

Professor Rumen KALCHEV, PhD

Assoc. Prof. Bozhidar CHAPAROV, PhD

Assoc. Prof. Ivan ZHELEV, PhD

Assoc. Prof. Ivan YOVCHEV, PhD

Assoc. Prof. Katya ANTONOVA, PhD

Chief Assist. Prof. Ivo KOSTOV, PhD

Chief Assist. Prof. Anna GOSPODINOVA, PhD

Chief Assist. Prof. Sevdalina HRISTOVA, PhD

Chief Assist. Prof. Milena IVANOVA, PhD

Chief Assist. Prof. Vanya ANTONOVA, PhD

PhD student Dobromir GANEV

PhD student Cvetelina ATANASOVA

## СЪДЪРЖАНИЕ

|   |    |
|---|----|
| Предговор .....   | 11 |
| 1. <i>Акад. Ячко Иванов</i><br>Next Generation EU и задачите на строителния сектор .....  | 13 |
| 2. <i>Проф., д.э.н. Марина Юденко</i><br><i>Доц., к.э.н. Евгений Юденко</i><br>Проблемы социальной инфраструктуры в крупных мегаполисах<br>на примере Санкт-Петербурга .....  | 18 |
| 3. <i>Проф., д.э.н Николай Чепаченко</i><br><i>Доц., к.э.н. Светлана Николихина</i><br><i>Доц., к.э.н. Надежда Половникова</i><br><i>Доц., к.э.н. Григорий Ураев</i><br>Развитие альтернативных методов измерения и оценки результатов<br>строительной деятельности ..... | 25 |
| 4. <i>Проф., д.э.н. Ольга Коль,</i><br><i>Доц., к.э.н. Ольга Ковалевская</i><br>Проблемы управления цепями поставок при проведении<br>капитального ремонта жилой недвижимости .....   | 33 |
| 5. <i>Проф. д-р Росен Николаев</i><br><i>Доц. д-р Танка Милкова</i><br>Един модел за оптимално разпределяне на строителни материали<br>от доставчици до потребители .....   | 40 |
| 6. <i>Assoc. Prof. Waldemar W. Budner, PhD</i><br><i>Kinga Pawlicka, PhD</i><br>Location as a Factor Shaping the Market Position of Logistic Centres .....  | 47 |
| 7. <i>Доц. д-р Бисерка Маринова</i><br>Правен анализ при разпоредителни сделки с вещи права .....   | 52 |
| 8. <i>Доц. д-р Драгомир Стефанов</i><br><i>Ас. д-р Мария Димитрова</i><br>Развитие на строителната активност в България<br>в периода 2010-2019 година .....   | 60 |
| 9. <i>Гл. ас. д-р Иво Костов</i><br>Особености на закона за независимите оценители .....  | 69 |
| 10. <i>Гл. ас. д-р Милена Иванова</i><br>Състояние на недвижимото културно наследство на град Варна .....   | 76 |

|     |   |     |
|-----|---|-----|
| 11. | <i>Гл. ас. д-р Велина Йорданова</i><br>Обобщен икономико-математически модел на производствената програма<br>на строителното предприятие .....                            | 82  |
| 12. | <i>Гл. ас. д-р Силвия Господинова</i><br>Динамика и структура на основни икономически показатели<br>за сектор „Строителство“ в България за периода 2000-2019 година ..... | 88  |
| 13. | <i>Гл. ас. д-р Яна Стоенчева</i><br>Влияние на епидемиологичната обстановка през 2020<br>върху цените на жилищните имоти в град Варна .....                               | 97  |
| 14. | <i>Ас. д-р Мирослав Кръстев</i><br><i>Доц. д-р Стоян Тагарев</i><br>Опазване на културното наследство на градовете<br>от терористични действия .....                      | 105 |
| 15. | <i>Ас. д-р Константин Бобчев</i><br>Организиране на дейностите по фасилити мениджмънт<br>в комплексите с контролиран достъп .....   | 114 |
| 16. | <i>Докт. Добромир Ганев</i><br>Несъвършенства на пазара на посреднически (брокерски) услуги<br>в сектор операции с недвижими имоти в България .....                       | 124 |
| 17. | <i>Докт. Петър Иванов</i><br>Сравнение между дългосрочното изменение на жилищните цени и наеми<br>в България спрямо други държави от ЕС .....                             | 129 |
| 18. | <i>Докт. Наталия Силичева</i><br>Формирование инновационных туристических кластеров<br>как конкурентного преимущества регионального развития .....                        | 137 |



## CONTENTS

|   |    |
|---|----|
| Preface .....   | 11 |
| 1. <i>Prof. Yatchko Ivanov, DSc, Eng.</i><br>Next Generation EU and the Tasks of Construction Sector .....  | 13 |
| 2. <i>Prof. Marina Yudenko, DSc</i><br><i>Assoc. Prof. Evgeniy Yudenko, PhD</i><br>Problems of Social Infrastructure in Large Cities Using St. Petersburg<br>as an Example .....  | 18 |
| 3. <i>Prof. Nicolay Chepachenko, DSc</i><br><i>Assoc. Prof. Svetlana Nikolihina, PhD</i><br><i>Assoc. Prof. Nadezhda Polovnikova, PhD</i><br><i>Assoc. Prof. Grigorii Uraev, PhD</i><br>Development of Alternative Methods for Measuring<br>and Evaluating the Results of Construction Activities ..... | 25 |
| 4. <i>Prof. Olga Kol, DScs</i><br><i>Assoc. Prof. Olga Kovalevskaya, PhD</i><br>Problems of Supply Chain Management During Major Repairs<br>of Residential Real Estate .....  | 33 |
| 5. <i>Prof. Rosen Nikolaev, PhD</i><br><i>Assoc. Prof. Tanka Milkova, PhD</i><br>One Model for Optimal Distribution of Construction Materials<br>from Suppliers to Consumers .....  | 40 |
| 6. <i>Assoc. Prof. Waldemar W. Budner, PhD</i><br><i>Kinga Pawlicka, PhD</i><br>Location as a Factor Shaping the Market Position of Logistic Centres .....  | 47 |
| 7. <i>Assoc. Prof. Bisserka Marinova, PhD</i><br>Legal Analysis in Transactions with Property Rights .....  | 52 |
| 8. <i>Assoc. Prof. Dragomir Stefanov, PhD</i><br><i>Assist. Prof. Maria Dimitrova, PhD</i><br>Development of the Construction Activity in Bulgaria in 2010-2019 Period .....  | 60 |
| 9. <i>Chief Assist. Prof. Ivo Kostov, PhD</i><br>Features of the Independent Valuers Act .....  | 69 |
| 10. <i>Chief Assist. Prof. Milena Ivanova, PhD</i><br>State of the Immovable Cultural Heritage of City of Varna .....   | 76 |

|     |  |     |
|-----|--|-----|
| 11. | <i>Chief Assist. Prof. Velina Yordanova, PhD</i><br>Global Economic-Mathematical Model<br>of the Construction Enterprise Production Program .....                                  | 82  |
| 12. | <i>Chief Assist. Prof. Silvia Gospodinova, PhD</i><br>Dynamics and Structure of Main Economic Indicators<br>for the Construction Sector in Bulgaria for the Period 2000-2019 ..... | 88  |
| 13. | <i>Chief Assist. Yana Stoencheva, PhD</i><br>Influence of the Epidemiological Situation in 2020<br>on the Prices of Residential Real Estate Properties in the City of Varna .....  | 97  |
| 14. | <i>Assist. Prof. Miroslav Krastev, PhD</i><br><i>Assoc. Prof. Stoyan Tagarev, PhD</i><br>Protecting the Cultural Heritage of Cities from Terrorist Actions .....                   | 105 |
| 15. | <i>Assist. Prof. Konstantin Bobchev, PhD</i><br>Organization of Facility Management Activities in Gated Communities .....  | 114 |
| 16. | <i>Dobromir Ganev, PhD student</i><br>Imperfections in the Market of Intermediary (Brokerage) Services<br>in the Real Estate Sector in Bulgaria .....                              | 124 |
| 17. | <i>Petar Ivanov, PhD student</i><br>Comparison between Long-term Change of Housing Prices and Rentals<br>in Bulgaria Compared to Other EU Countries .....                          | 129 |
| 18. | <i>Nataliia Silicheva, PhD student</i><br>Formation of Innovation Touristic Clusters as a Competitive Advantage<br>of Regional Development .....                                   | 137 |



## ПРЕДГОВОР

*Тридесет и петата международна научно-практическа конференция на катедра „Икономика и управление на строителството“ (ИУС) е посветена на 15 години от създаването на специалност „Недвижими имоти и инвестиции“, която е правопреемник на специалност „Икономика на недвижимата собственост“.*

*Със своята 67-годишна история катедра ИУС винаги е успявала да улови пулса на модерното стопанско развитие и свързаните с него потребности и специфични изисквания на пазара на труда. В началото на третото хилядолетие академичният състав на катедрата за пореден път действа креативно, изправен пред предизвикателството да намери подобаващ отговор на новопоявилата се пазарна ниша в стопанската практика и респективно на пазара на труда в страната. Бързият, но добре обмислен, отговор не закъснява. На образователния пазар в България се появява първата в академичното пространство у нас нова икономическа специалност. Тя е приета със завиден позитивизъм и задоволство както от страна на бизнеса и публичната администрация, така и от страна на останалите заинтересовани страни.*

*През учебната 2005/2006 г. в ИУ – Варна са приети първите студенти в ОКС „бакалавър“ и ОКС „магистър“ в специалност „Икономика на недвижимата собственост“, която за учебната 2015/2016 г. е преименувана на „Недвижими имоти и инвестиции“. Поради големия интерес сред кандидат-студентите и рационалния подход на академичното ръководство броят на административните групи в ОКС „бакалавър“ бързо нарастват до 4 на годишна база през първите няколко години от създаването на специалността.*

*Катедра ИУС, проучвайки търсенето на образователни услуги в областта на недвижимите имоти, констатира, че има потребности за разкриване на дистанционна форма на обучение за ОКС „бакалавър“ за учебната 2015/2016 г.*

*За периода от създаването на специалност „Недвижими имоти и инвестиции“ преди 15 години до настоящия момент броят на успешно дипломиралите се студенти възлиза на 741 бакалаври и 344 магистри или общо на 1085. През този период своевременно е акредитирана и програма за обучение на докторанти към катедрата. Успешно защитените докторски дисертации към катедрата в сферата на недвижимата собственост са 4, а още петима докторанти са отчислени с право на защита за срок от 5 години.*

*С 35-та по ред научна конференция катедра ИУС продължава да е съпричастна към изградената през годините традиция за нейното ежегодно провеждане. В конференцията са представени доклади, разглеждащи актуални проблеми в сферите на строителството, недвижимата собственост и оценителската практика от представители на академичната общност от Икономически университет – Варна, Институт по механика – Българска академия на науките, Университет за национално и световно стопанство – София, Университет по архитектура, строителство и геодезия – София, Санкт-Петербургски държавен икономически университет – Русия, Петербургски държавен университет по пътища и съобщения „Император Александър I“ – Русия, Университет по икономика и бизнес – Познан, Полша.*

*Организаторите на конференцията са уверени, че представените доклади и проведените дискусии ще формират надграждане на съществуващото знание в сферата на строителството и недвижимата собственост с новаторски идеи,*

*рационални методи за анализ, важни изводи, съществени обобщения и прагматични препоръки, които ще бъдат полезни както за науката и практиката, така и при обучението на бъдещите икономисти, предприемачи и мениджъри в тези стопански области.*

*В годината на стогодишния юбилей на ИУ – Варна катедра ИУС организира и провежда своята тридесет и пета конференция на тема „Строително предприемачество и недвижима собственост“ като преподавателите от нейния академичен състав изразяват своята дълбока признателност и уважение към създателите на университета и катедрата.*

*Ноември, 2020*

*Доц. д-р Тодор Райчев*

## NEXT GENERATION EU AND THE TASKS OF CONSTRUCTION SECTOR

*Prof. Yachko Ivanov, DSc, Eng.  
Institute of Mechanics – BAS, Bulgaria*

**Abstract:** *The construction sector is one of the largest consumers of natural products and producers of carbon. Before it, Next Generation EU poses a number of important tasks: from producer of carbon to becoming a consumer; reduce the consumption of natural resources; contribute to reducing energy poverty; work in the conditions of circular economy and make use of digital technologies. The implementation of these tasks will allow to the sector to become one of the main drivers for building a healthier and more environmentally friendly society in Bulgaria.*

**Key words:** *Next Generation EU; Natural resources; Carbon; Ecology; Circular economy.*

**JEL code:** *L74*

## NEXT GENERATION EU И ЗАДАЧИТЕ НА СТРОИТЕЛНИЯ СЕКТОР

*акад. Ячко Иванов  
Институт по механика – БАН, България*

### 1. ВЪВЕДЕНИЕ

В речта си на 16.08.2020 г. в Брюксел г-жа Урсула Фон дер Лайен (2020) след като анализира състоянието на Съюза в условията на пандемията COVID–19 отбеляза, че това е глобална криза и следва да има и глобални уроци. Тъй като страните–членки се справяха с пандемията COVID–19 неорганизирано тя призовава създаването на Европейски здравен съюз и да се гарантира, че новата програма „ЕС за здравеопазване” ще устоя на изпитанията на времето. Тя анонсира също, създаването на Европейска агенция за съвременни биомедицински изследвания и разработки, както и подсилване на Европейската агенция по лекарствата и Европейския център за превенция и контрол на болестите. Следващ акцент в нейното слово бе зелената политика на Съюза. Тук от нея бе отправен призив за гарантиране в ЕС на по–големи съкращения на въглеродните емисии (55% намаление до 2030 г. вместо поставената до сега цел – 40%), което да гарантира нулева емисия 2050 г. В тази връзка тя посочи, че нашите сгради генерират 40% от въглеродните емисии и това следва да се промени. Те трябва да разхищават по–малко ресурси както и да станат по–евтини и по–устойчиви. Изразена бе увереност, че строителния сектор може да се превърне от източник на CO<sub>2</sub> в негов погълтител, ако бъдат използвани органични строителни материали, дървесината, интелигентни технологии и ИТ. Анонсирана бе обсъждана идея за създаване на Европейско Bauhaus – пространство за съвместна съзидателна дейност, в което архитекти, хора на изкуството студенти, инженери и проектантите да работят в посока на изграждането на Next Generation EU – да се оформя света, в който искаме да живеем. „Светът, обслужван от икономика, която намалява емисиите, стимулира конкурентоспособността, намалява енергийната бедност, създава удовлетворяващи работни места и подобрява качеството на живот. Светът, в който се използват цифрови технологии за да изградим по–здраво, по–екологосъобразно общество” (Фон дер Лайен, 2020). Тези нейни думи са в унисон и с проведения по–рано Икономически форум в Давос, на който днешната

пандемия се оказа повод за преосмисляне и на бъдещето на Света. На икономически форум в Давос на виртуална среща бе създадена нова инициатива „Голямото нулиране”, с която се цели въвеждането на по-социални и екологично отговорни модели, които да заменят днешния капитализъм. По този повод основателя и изпълнителен председател на Форума Клаус Шваб посочва, че всички аспекти на нашите общества и икономики следва да бъдат реформирани като се започне от „образование до социални договори и условия на труд” (Schwab, 2020). За това са необходими „Нови инвестиции – в хората и околната среда” (Barow, 2020). За постигането на тези цели дигитализацията следва да бъде ключовия инструмент. Инициативата „Голямото нулиране” предстои да се разработи и заедно с реализацията на парадигмата „Устойчиво развитие”, целта за устойчиво строителство, както и идеята за изграждането на Next Generation EU, поставят нови задачи и изисквания строителния сектор.

В настоящият доклад се анализира днешното състояние на строителния сектор и необходимите промени в дейностите му за да отговори на изискванията, които поставя идеята за изграждане на Next Generation EU. По такъв начин да бъде и активен участник в Голямото нулиране, Устойчивото развитие и строителство.

## **2. СТРОИТЕЛНИЯТ СЕКТОР – КОНСУМАТОР НА РЕСУРСИ И ПРОИЗВОДИТЕЛ НА CO<sub>2</sub>**

Строителния сектор е най-големият работодател в Европа (www.fiesc.org, Иванов, 2020). Той дава 9,9% от БВП и 54,9% от Брутния фискален капитал; дава препитание на 14,9 млн. работници, което представлява 6,4 % от общата заетост в Европа и почти 29,3% от индустриалната заетост; създава 18 млн. директни работни места; освен това 43,6 млн. работници зависят пряко или косвено от строителния сектор (един работник от строителната индустрия = на двама бъдещи работници от други сектори): има 3,1 млн. работещи фирми, от които 95% са малки и средни с по-малко от 20 служители и 93% малки с по – малко от 10 служители, които са на местните пазари и работят в силно стандартизирана среда. Статистическите данни показват, че 1 евро изразходвано в строителството генерира 3 евро в общата икономическа активност. Същевременно строителния отрасъл е един от най-големите консуматори на ресурси в Европа. Данните показват, че в целия жизнен цикъл на сградите (от извличането на природните суровини, производството на строителни продукти, строителството, експлоатацията, управлението и разрушението на сградите) в ЕС на сектора се падат (Ivanov Ya., 2019):

- 1/2 от извлечените от земята материали;
- 1/2 от консумираната енергия;
- 1/3 от консумираната вода;
- 1/3 генерираните отпадъци.

Данните показват, че европейският гражданин генерира около 5 т. отпадъци годишно и от тях се рециклират само ограничен дял (за 2004 г. са рециклирани едва 39% от генерираните 26 млрд. тона). Голямата част от останалите все още се оставят в депа или предават в инсталациите за изгаряне.

Статистическите данни сочат, че в България през 2009 г. е имало генерирани 3 млн. тона строителни отпадъци: бетонни/стоманобетонни – 29%; керамични – 14%; асфалтни – 11%; смесени – 9%; дървени, метални, хартиени (рециклируеми) – 4%; опасни – 1%; от почва и скални – 35%. Всички те са в разпръснати по цялата територия на България и незначителни количества в депа. Очакваше се акумулация на строителни

отпадъци още в 2020 г. да бъде значителна - според данните в Националната жилищна стратегия голяма част от жилищните сгради са стари и е предстоящо тяхното разрушение (голяма част жилищата в градовете е строена в периодите: 1946 – 1977 г. – 42%; 1977 – 1990 г. – 44%; преди 1944г. – 7% и след 1990 – 7%; От тях 189000 са панелни и техния жизнения цикъл е към края си. Данни, обаче, към момента няма публикувани. По данни на световните агенции България е сред 20 страни в света с най-голямо замърсяване на въздуха и територията. Тук е уместно да припомним, че при производството на 1 тон цимент се отделя в атмосферата от 0,7 до 1 тон CO<sub>2</sub> и 7 -10 кг. NO<sub>x</sub>. Цитираните по-горе факти поставят пред строителния сектор и материалознанието трудните проблеми за: намаление емисиите на CO<sub>2</sub>, намаление на извличаните от земните недра на материали и опазването на околната среда. (Ivanov, 2019)

### **3. ЗАДАЧИТЕ ПРЕД СТРОИТЕЛНИЯ СЕКТОР**

Изискванията към строителството, посочени в изложението на г-жа Фон дер Лайен, договора на ЕС за устойчивото развитие и Стратегията му за устойчиво развитие са базирана на четири взаимно свързани стълба: икономически, социален, екологичен и международен (Ivanov Ya., V. Angelieva , 2018).

Нека си припомним, че Европейската комисия (2007) дефинира устойчивото строителство като динамично развитие на иновационни решения от участниците в инвестиционния строителен процес и строителната индустрия за постигане на устойчиво строителство, при опазването на околната среда, отчитането на социално – икономическите и културни аспекти.

Екологичният аспект изисква минимизиране използването на ресурсите и инструментариумите за оценка тук са свързани с:

- Енергията и прилагането на техники за енергийна ефективност и целенасочено използването на възобновяеми енергийни източници;
- Водата и прилагането на техники за опазване на водните ресурси и постигането на водна ефективност;
- Отпадъците и замърсяването и прилагането на техники за намаляване на отпадъците по време на строителството, разделяне и рециклиране на отпадъците;
- Ограничаване на емисиите на CO<sub>2</sub>;
- Опазването на биологичното разнообразие.

Съблюдаването на икономическия аспект трябва да гарантира на бизнеса ефективност и конкурентоспособност при извършване на строителни и монтажни работи, непременно свързани с:

- Намаляване на потреблението на енергия, намаляване на генерирането на отпадъци и на използването на вода;
- Подкрепа на местното икономическо разнообразие и използването на местни материали и стоки в строителството;
- Осигуряване заетост на местната работна сила в строителството;
- Повишаване на производителността;
- Спазване на безопасните и здравословни условия на труд.

Социалният аспект включва:

- Спазването на етичните ценности по време на доставките и предоставянето на безопасна и здравословна среда;
- Осигуряване на адекватни местни услуги и съоръжения;
- Информация на обществеността по време на строителната дейност за обучението на работниците и за мерките по опазване на околната среда;



- Осигуряването на достъпни социални жилища и транспортни връзки;
- Запазване на местните традиции и културно наследство, в т.ч. и достъп до зелените площи.

Функционалните изисквания, техническото изпълнение и качеството на строителния процес са основни средства за изпълнението на изискванията на изброените по-горе аспекти и включват:

- Оптимизация на проектирането и планираната експлоатация на сградите, дълготрайността и огнеустойчивостта на строителните конструкции и елементи, строителните услуги, сградни ограждащи съоръжения и елементи;
- Осигуряване на адекватна защита от влага, вятър и електромагнитни лъчения, в т. ч. и здравето, комфорта и удовлетвореността на обитателите от качеството на вътрешния въздух, топлинния комфорт през зимата и лятото, акустиката, дневната светлина и др.

Днес устойчивото строителство се свързва със свойствата и характеристиките на строителните продукти и на строежите, които са определени в дефинираните седем основни изисквания към строежите в Регламента за строителните продукти.

В тази връзка от материалознанието и строителната индустрия се очаква да дадат решения за изпълнение на очертаните политики във връзка с реализацията на идеята за Next Generation EU и за преодоляване на социалните, климатични и енергийни предизвикателства, както и да играят основна роля в решаването на проблемите и за устойчивото развитие на обществото (Ivanov Ya., 2017) в т.ч. чрез използване на технологии, позволяващи опазването на околната среда и за икономично и ефективно използване на природните ресурси през целия жизнен цикъл на сградата (от проектирането, изграждането, експлоатацията, поддръжката, обновяването и до разрушаването). В тази връзка следва да отбележим, че призивът на Varow за инвестиране в хората изисква да се помисли и за съответните изменения в програмите за обучение на кадрите в строителния сектор, както по отношение използването на нови иновативни материали (De Vries P., 2017), така и за подготовката им за прилагане на ИТ при управлението на строителните дейности, а така също и за ново отношение към опазването на околната среда (Ivanov Ya., 2019)

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Успешното решаване на предизвикателствата, свързани с реализацията на идеята за Next Generation EU и гарантиране на практическото прилагане на изискванията за устойчиво развитие и строителство трябва да се извършва с обединените усилия на държавните институции, браншовите организации на проектантите архитекти и инженери, на консултантите и строителите при активното участие на учените и преподавателите от университетите. Държавата има задължението да стимулира участниците в строителния сектор при реализацията на идеята за Next Generation EU и изпълнение на изискванията за устойчиво строителство, да създава благоприятни инвестиционни условия и да подобрява законодателството. От строителната наука се очакват нови иновативни решения (за намаляване използването на природните ресурси, повишаване на енергийната ефективност на сградите и намаляване на енергийната бедност). От браншовите организации и строителната индустрия се очаква по-голяма активност, последователност и настойчивост при прилагане на иновативните методи и разработки, свързани с устойчивото, енергийно ефективно и екологично строителство.

## **ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА**

1. De Vries P., (2017) Proc. 5<sup>th</sup> Int. Slag Valorisation Symposium. From fundamentals to applications, Leuven, p.313 – 316.
2. Fon der Laien U., (2020), Sviat, 16.09. 2020.
3. Ivanov Ya., V. Angelieva (2018), Sustainable Construction – Requirement and Contribution for the Protection of Nature and Sustainable Development, X -th Jub. Intern. Conf. DSB' 2018, p.29 – 39.
4. Ivanov, Ya. (2019) Sustainable construction – new demand for civil engineering practice, Proc. 11<sup>th</sup> Intern. Conf. Assessment, mrntenance and rehabilitation of structure and settlements, Zlaribor, p. 43 – 54.
5. Ivanov, Ya., (2017) Sustainable Construction with Contribution to Sustainable Development, Proc VIII th Intern. Conf. Ar CivE'2017, p.13 -19.
6. Ivanov. Ya. (2019) Requirement for new engineering education in the context of the paradigm for sustainable construction, Proc. 19<sup>th</sup> Intern conf, VSU' 2019, p. 312 – 319.
7. Schwab K., (2020) <http://www.foreinaffers.com/articles/2015-12-12/> forth – Industrindustrial
8. [www.fiec.org](http://www.fiec.org)

## PROBLEMS OF SOCIAL INFRASTRUCTURE IN LARGE CITIES USING ST. PETERSBURG AS AN EXAMPLE

**Prof. Marina Yudenko, DSc**

*St. Petersburg state University of Economics, Russia*

**Assoc. Prof. Evgeniy Yudenko, PhD**

*St. Petersburg state University of Economics, Russia*

**Abstract:** *Importance is outlined in the issue of social infrastructure development in St. Petersburg. The conclusion was made on the insufficiency of the solution to this problem due to a number of reasons: the lack of necessary budgetary resources in the regions, absence of regulations governing design and development of social infrastructure in the regions, the unreadiness of customers to build social infrastructure facilities, depending on the area of residential premises commissioned. The analysis of scientific works on this issue showed the absence of a comprehensive approach to solving the problem of infrastructure development. The authors of the article came to the conclusion that the social infrastructure development tools proposed and applied in practice are unacceptable from a methodology point of view since they do not provide for the proper level of its development. The authors of the article came to the conclusion that none of the specified tools will be effective unless organizational, economic, and institutional mechanisms are applied in combination with the government regulation of infrastructure development.*

**Keywords:** *Developers; Housing construction; Institutional mechanism; Social infrastructure; Territory development*

**JEL code:** *017, 018, K29*

## ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В КРУПНЫХ МЕГАПОЛИСАХ НА ПРИМЕРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

**проф., д.э.н. Марина Юденко**

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия*

**доц., к.э.н. Евгений Юденко**

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия*

### ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы статьи определяется существующими проблемами при строительстве объектов социальной инфраструктуры в регионах страны. Возможности решения этой проблемы ограничиваются следующими моментами:

- недостаточной эффективностью корпоративного управления процессами развития социальной инфраструктуры;
- отсутствием стратегических документов в сфере социальной инфраструктуры, так, к примеру, комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на период до 2024 года включает 11 федеральных проектов – девять проектов направлены на модернизацию и расширение энергетической инфраструктуры и 2 проекта на расширение энергетической инфраструктуры;
- отсутствием единых нормативно-правовых, организационно-экономических механизмов управления развитием социальной инфраструктурой в регионах;

– не соблюдением правил застройки на окраинах Санкт-Петербурга, когда вместо объектов инфраструктуры строятся частными инвесторами жилые дома. В связи с чем, в городе появилась фраза «эгоизм застройщика».

Цель статьи – оценка существующих подходов к развитию социальной инфраструктуры в Санкт-Петербурге и систематизация механизмов, направленных на развитие социальной инфраструктуры.

Вопросы строительства объектов социальной инфраструктуры представляют особый интерес, как для органов власти региона, так и для его жителей по нескольким основным аспектам: объекты социальной инфраструктуры дают возможность создавать новые рабочие места жителям региона, второй аспект – социальная инфраструктура определяет социальное экономическое развитие региона и соответственно рост валового регионального продукта (ВРП).

В настоящее время Санкт-Петербург испытывает острую нехватку объектов здравоохранения, детских садов, школ. Жилищное строительство опережает строительство инфраструктурных объектов. К 2024 г. застройщики Санкт-Петербурга планируют построить до 24 млн м<sup>2</sup> жилья – чтобы обеспечить их только социальной инфраструктурой, не говоря уже про транспортную, городу необходимо найти 201 млрд руб.

В Санкт-Петербурге за строительством жилых объектов не успевает не только социальная инфраструктура, но и дорожная, и энергетическая. Жилищное строительство смещается на окраины города, где нет никакой инфраструктуры. Территорий с активной застройкой в районах с удобной локацией осталось немного и поэтому инфраструктурные проблемы никуда не денутся и их необходимо решать.

## **ЛИТЕРАТУРНОЕ ОБОЗРЕНИЕ**

Учитывая актуальность исследуемой темы, обратимся к мнению ученых исследователей по существу вопроса. Несмотря на важность проблемы, научных разработок ученых в данной сфере не так уж и много, а все имеющиеся статьи относятся к 2000-2015 гг. Хотя с того времени проблемы не уменьшились, а максимально обострились. В связи с чем, можно сделать первый вывод, что проблемы развития социальной инфраструктуры не такие актуальные и не требуют оперативного решения. Но второй вывод, более правильный, на наш взгляд, заключается в следующем – решение вопроса опережающего развития социальной инфраструктуры по отношению к строительству жилого фонда, не зависит от разработки этих вопросов учеными исследователями на 100%, а зависят от организационно-экономических и институциональных механизмов, разрабатываемых органами власти региона и страны в целом.

Тем не менее, отдельные научные публикации существуют, и их анализ приведен ниже.

Рубан (2012) делает акцент на факторах развития социальной инфраструктуры и предлагает методику ее развития, в которой акцентирует внимание не только на организационных механизмах ее развития, но и на оптимизации используемых ресурсов. В своей статье ученый не развивает идею оптимизации ресурсов, что на наш взгляд, неверно. Одним из значимых критериев оценки эффективности управления затратами, в том числе материальными затратами в сфере производства и реализации объектов инфраструктуры, являются удельные затраты. Однако фактические затраты на один рубль работ, выполненных строительными организациями по виду экономической деятельности «Строительство» в целом по России на протяжении

длительного времени продолжают оставаться достаточно высокими и не отражают тенденцию к снижению (88 коп. в 2005 г. и 89 коп. в 2018 г.).

Юденко, Чепаченко (2020) анализируют процесс развития социальной инфраструктуры в Санкт-Петербурге на примере институциональных механизмов, регулирующих данный процесс.

Смирнова (2014) в своей статье предлагая к рассмотрению индикаторы развития социальной инфраструктуры региона на примере Ивановской области, пришла к выводу о сокращении численности дошкольных образовательных учреждений в 2,6 раза. Но в статье не предлагаются инструменты и механизмы решения проблемы.

А что же регулирование данного вопроса государством? Какие меры по решению проблем с развитием социальной инфраструктуры предлагаются? Впервые за долгое время, Правительство РФ, понимая важность процессов развития инфраструктуры, в 2019 году приняло решение о необходимости единого социального института в виде формальной нормы, который, скорее всего, поможет решить проблему нехватки не только объектов социальной инфраструктуры, но и всей инфраструктуры, включая транспортную, энергетическую и пр. И в 2019 год появился Стандарт комплексного развития территорий.

### **АНАЛИЗ ЭТАПОВ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ**

В 2013 г. в Санкт-Петербурге Комитетом по строительству была введена формальная норма отчисления на социальную инфраструктуру. Застройщикам было пояснено, что внесение взносов ускорит процесс согласования документации по реализуемым ими проектам. Строительным организациям предлагается вносить на данный счет суммы, рассчитанные исходя из действующих норм обеспеченности жителей объектами социальной инфраструктуры. Юденко (2017) отмечает – в Комитете по строительству подсчитали, что в среднем одно место в школе обходится в 1 044 тыс руб., а место в детском саду стоит 1 200 тыс руб.

В 2018 г. появилась новая инициатива от самих застройщиков жилья, которые предложили отчислять с каждого кв. метра по 11 тыс. руб. на развитие социальной инфраструктуры. Ожидалось получить общую сумму сборов в размере 30 млрд. руб. и построить 40 детских садов. К настоящему моменту времени инициатива не реализована по следующим причинам: во-первых, представители Смольного не считают, что фонд должен быть расформирован даже после достижения цели его создания, во-вторых, предполагалось, что средствами фонда будут распоряжаться не сами застройщики, а коммерческие организации, приближенные к Смольному.

Проблемы социальной инфраструктуры – это длительный процесс принятия решения для ее разрешения. Это серьезная дискуссия за чей счет социальная инфраструктура должна создаваться: за счет города или за счет девелоперов. В декабре 2019 года на съезде строителей Санкт-Петербурга было озвучено, что строительство социальной инфраструктуры будет происходить за счет самих строителей, а город готов вносить средства за объекты инфраструктуры, которые будут покрывать дефицит. А дефицит огромный – было озвучено, что в Санкт-Петербурге необходимо построить 180 объектов социальной инфраструктуры, стоимостью 310 млрд руб. (бюджетные средства).

В таблице 1 показан прогноз дефицита мест в детских садах Санкт-Петербурга за период 2016-2020 гг.

*Прогноз дефицита мест в детских садах Санкт-Петербурга*

| Показатель   | 2016 год | 2017 год | 2018 год | 2019 год | 2020 год |
|--------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Дефицит мест | 22512    | 23700    | 24365    | 26207    | 29093    |

*Источник: Официальный сайт Деловой Санкт-Петербурга.*

## НАПРАВЛЕНИЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ

Нам видится несколько направлений решения проблемы развития социальной инфраструктуры.

1. Первый путь заключается в создании институционального института или формальной нормы, регулирующей развитие инфраструктуры. В 2019 году как раз был утвержден Стандарт комплексного развития территорий (2019), о чем авторы писали выше. Стандарт представляет собой готовый набор решений в области градостроительного регулирования и архитектурного проектирования. Документ охватывает различные сферы пространственного развития городских территорий: формирование новой застройки на свободных участках, преобразование территорий сложившейся застройки, благоустройство открытых городских пространств, включая вопросы, как проектирования, так и управления (Дом. РФ., 2019).

Целевая модель Стандарта – это эталонный образец территории жилой и многофункциональной застройки: совокупность функционально-планировочных и объемно-пространственных решений, описанная набором регулируемых параметров.

Целевые модели Стандарта различаются по двум определяющим параметрам:

- доле помещений для объектов общественно-деловой инфраструктуры от общей площади застройки территории;
- плотности застройки территории.

Оба параметра определяют ключевые характеристики качества жизни в городе: доступность объектов торговли и услуг, мест приложения труда, время ежедневных поездок на личном и общественном транспорте, безопасность и социальный контроль на открытых пространствах, эффективность использования зданий и территорий.

Динамика урбанизации в России обусловлена активным развитием и уплотнением застройки в крупных и крупнейших городах (прогнозируемый рост городского населения до 2028 г. планируется на уровне 5–9%) при стагнации в средних и малых городах (прогнозируемая убыль населения до 2028 г. составит 5–10%).

Крупные и крупнейшие города страны развиваются в двух направлениях. Первый тип развития – экстенсивный. В строительный оборот вовлекаются окраинные территории, свободные от застройки: сельскохозяйственные земли, озелененные территории и пр. Половина объема нового жилищного строительства в крупных городах ведется за пределами районов сложившейся застройки, на свободных участках площадью от 30 до 130 га. Второй тип развития – интенсивный, при котором развиваются застроенные территории. К застроенным территориям относятся территории с плотно расположенными объектами капитального строительства и их участками. Здесь следует обратить внимание, что в каждом регионе есть уникальные территории. Это те территории, для которых не применяются стандартизированные подходы (объекты культурного наследия, в том числе промышленного назначения, территории, обладающие статусом исторического города или достопримечательного места, и пр.) и они развиваются по индивидуальным проектам.

Для всех остальных застроенных территорий выделяют два варианта развития (экстенсивный путь развития):

- революционное развитие;
- эволюционное развитие.

Революционное развитие предполагает полную замену существующей застройки. Применяется при развитии территорий с низкой интенсивностью использования: промышленных и транспортных предприятий, застроенных сельскохозяйственных территорий, зон особого назначения (например, бывших военных частей), в некоторых случаях территорий индивидуальной жилой застройки, территорий ветхого и аварийного жилья. После освобождения от существующей застройки территория развивается как свободная. Для Санкт-Петербурга революционный тип развития актуален для промышленных «серых» зон.

Эволюционное развитие связано с постепенным преобразованием застройки, предполагающее частичное обновление жилого фонда и сохранение сложившегося местного сообщества. Эволюционное развитие предпочтительно для развития застроенных территорий.

Эволюционное развитие будет проходить по трем сценариям: стабилизации, роста и сжатия.

Характеристики эволюционного развития территорий в соответствии с тремя сценариями приведены в таблице 2.

Для Санкт-Петербурга характерен в большей степени экстенсивный путь развития, при котором темпы строительства жилого фонда на свободных территориях опережают темпы строительства объектов социальной инфраструктуры. Но и при существующем интенсивном пути развития проблемы инфраструктуры не решаются.

*Таблица 2*

*Сценарии эволюционного развития территорий*

| Наименование сценария развития территорий | Описание сценария   | Развитие инфраструктуры  |
|---|---|--|
| Стабилизация                              | Улучшение состояния сложившейся застройки и сохранение ее планировочных и объемно-пространственных характеристик. Новое строительство на территории, как правило, отсутствует.              | Обеспеченность объектами транспортной, социальной и инженерной инфраструктуры соответствует нормативным требованиям, установленным для конкретного города  |
| Рост                                      | Предсказуемое поступательное уплотнение застройки территории и повышение привлекательности открытых общественных пространств.   | Это территории, соседствующие с новыми городскими точками роста, такими как транспортно-пересадочные узлы или крупные объекты общественно деловой инфраструктуры. Как правило, они хорошо обеспечены транспортной инфраструктурой. |
| Сжатие                                    | Снижение общей площади объектов капитального строительства и обеспечение возможности компактного уплотнения территории в будущем, как правило, со снижением этажности (масштаба) застройки. | Территория теряет население и создание объектов инфраструктуры нецелесообразно.  |

*Источник: Составлено авторами*

2. Второй путь связан с экономическими аспектами строительства социальной инфраструктуры. У города не хватает денег для строительства объектов социальной

инфраструктуры. И девелоперы могут пойти по пути снижения удельных затрат на 1 рубль выполненных СМР, путем повышения эффективности своей деятельности.

В составе приоритетных факторов, оказывающих непосредственное влияние на изменение уровня эффективности основной деятельности строительных организаций, авторами рассматривается эффективность использования применяемых ресурсов. И в такой ситуации проблема эффективного воспроизводства жилого фонда организациями строительного комплекса на современной технологической основе, является исключительно актуальной для обеспечения поступательного экономического роста и социально-экономического развития регионов России в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Успешное решение этой проблемы является необходимой предпосылкой и гарантией того, что только на основе применения инновационных технологий, строительных материалов и эффективного использования современных строительных машин, оборудования и транспортных средств, строительный комплекс Санкт-Петербурга может стать локомотивом роста и развития ее экономики, включая социальную инфраструктуру.

Следует отметить, что сами девелоперы, особенно в таких мегаполисах как Москва и Санкт-Петербург, имеют возможность вкладывать средства в развитие социальной инфраструктуры. Именно в этих городах самая большая разница между сметной стоимостью строительства и стоимостью м.кв. для потребителя. Согласно исследованиям, в Москве стоимость м.кв. для девелопера составляет 95,6 тыс. руб., а для покупателя – 150 тыс. руб. Разница составляет 36,3%. В Санкт-Петербурге стоимость м.кв. для девелопера составляет 88,4 тыс. руб., для покупателя – 115,9 тыс. руб. Разница составляет 23,7%.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Выявленные проблемные вопросы в развитии социальной инфраструктуры и принимаемые меры по их устранению, следует рассматривать базовой основой для исследования и разработки механизмов, способствующих ускорению строительства, в целях социального и экономического развития региона и как следствия – повышение его конкурентоспособности, потенциала интенсификации роста экономики региона и страны в целом. Государственное регулирование данного процесса является обязательным институциональным механизмом, действие которого должно быть направлено на интересы общества, государства и бизнеса.

Более конкретные меры могут стать темой отдельного исследования и обсуждения в профессиональной среде.

## **ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА**

1. Рубан, В. (2012). Проблемы развития социальной инфра структуры региона. *Российское предпринимательство*, № 9(207), стр. 148-151.
2. Смирнова, О. (2014). Социальная инфраструктура региона: сущность проблемы и перспективы развития. *Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение*, № 2(38), стр. 87-91.
3. Дом. РФ., (2019). *Стандарт комплексного развития территорий*. [online]. [10.10.2020]. Доступен: <https://дом.рф/urban/standards/printsipy-kompleksnogo-razvitiya-territoriy/>.
4. Деловой Санкт-Петербург, (2017). Официальный сайт Деловой Санкт-Петербург. [online]. [10.10.2020]. Доступен: [https://www.dp.ru/a/2017/12/03/Socialnaja\\_desjatina](https://www.dp.ru/a/2017/12/03/Socialnaja_desjatina).



5. Юденко, М., Чепаченко, Н. (2020). Проблемы социальной инфраструктуры в жилищном строительстве. *XIII Международная научно-практическая конференция Актуальные вопросы архитектуры и строительства*. Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), стр. 225-232.
6. Юденко, М., Юденко, Е. (2017). Влияние институтов на экономический рост и эффективность строительных организаций. *32-ра международна научно-практическа конференция Строително предприемачество и недвижима собственост*. Варна: Унив. изд. Наука и икономика, стр. 25-36.

## DEVELOPMENT OF ALTERNATIVE METHODS FOR MEASURING AND EVALUATING THE RESULTS OF CONSTRUCTION ACTIVITIES

**Prof. Nicolay Chepachenko, DSc**

*Emperor Alexander I St. Petersburg State Transport University, Russia*

**Assoc. Prof. Svetlana Nikolihina, PhD**

*Emperor Alexander I St. Petersburg State Transport University, Russia*

**Assoc. Prof. Nadezhda Polovnikova, PhD**

*Emperor Alexander I St. Petersburg State Transport University, Russia*

**Assoc. Prof. Grigorii Uraev, PhD**

*Emperor Alexander I St. Petersburg State Transport University, Russia*

**Abstract:** *The results of research and development of alternative methodological approaches to measuring and assessing the economic efficiency of enterprises and organizations on the example of construction activities are presented. The proposed methods the result of a useful modification of the cost and resource methods. The systematization of methods for measuring and assessing economic efficiency developed in the course of the study, based on a comprehensive generalization of the traditionally used and developed methods for measuring and assessing the economic efficiency of production activities of construction enterprises, reflects the potential contribution to the development of the provisions of the theory of the efficiency of economic systems.*

**Keywords:** *Construction activity; Construction organizations; Economic efficiency; Methods of measuring and evaluating economic efficiency; Costly method; Resource method*

**JEL code:** *L25, M21, O12*

## РАЗВИТИЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ МЕТОДОВ ИЗМЕРЕНИЯ И ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**проф., д.э.н Николай Чепаченко**

*Петербургский государственный университет путей сообщения  
Императора Александра I, Россия*

**доц., к.э.н. Светлана Николихина**

*Петербургский государственный университет путей сообщения  
Императора Александра I, Россия*

**доц., к.э.н. Надежда Половникова**

*Петербургский государственный университет путей сообщения  
Императора Александра I, Россия*

**доц., к.э.н. Григорий Ураев**

*Петербургский государственный университет путей сообщения  
Императора Александра I, Россия*

## **ВВЕДЕНИЕ**

Степень объективности применяемых методов измерения и оценки конечных результатов производственно-экономической деятельности хозяйствующих субъектов является важным условием для обеспечения обоснованных экономических и управленческих решений. Известными классическими подходами к измерению экономической эффективности результатов деятельности производственных хозяйствующих субъектов являются затратный и ресурсный подходы. В соответствии с данными методическими подходами осуществляется и оценка эффективной деятельности хозяйствующих субъектов.

Вместе с тем, по мере развития положений теории эффективности экономических систем, появляются новые возможности для выявления взаимосвязи и взаимообусловленности различных видов эффективности и обоснования новых способов их измерения и оценки, выступающих неоднозначными с позиций сложившихся представлений о методах измерения и оценки экономической эффективности производственной деятельности хозяйствующих субъектов. В этой связи развитие альтернативных методов измерения и оценки конечных результатов разных видов производственно-экономической деятельности хозяйствующих субъектов и экономических систем различного уровня, является актуальной задачей современной экономической теории, востребованной практикой.

В соответствии с поставленной целью актуальными задачами исследования являются:

- выявление актуальных направлений развития альтернативных концептуальных подходов к измерению, анализу и оценке успешности производственной деятельности хозяйствующих субъектов, рассматриваемых нами актуальным направлением развития программы современных научных исследований в сфере производственной деятельности предприятий и организаций разных видов деятельности;
- сравнительная характеристика и систематизация традиционно применяемых и рекомендуемых методов измерения и оценки экономической эффективности хозяйствующих субъектов применительно к условиям производственной деятельности предприятий и организаций, функционирующих на рынке строительной продукции (работ, услуг);
- обобщение взаимосвязи и взаимообусловленности проявляемой разновидности эффектов (экономического, социального, экологического), сопряженных с результатами производственной деятельности предприятий и организаций.

## **1. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МЕТОДЫ ИЗМЕРЕНИЯ И ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ**

Научный поиск решения проблемы обоснования методов измерения и оценки экономической эффективности является основополагающей проблемой экономической науки, сопряженной с научными дискуссиями, предметом которых рассматривается понятийный аппарат, критерии и модели эффективности, методы измерения, анализа, оценки и мониторинга разных видов эффективности, механизмы и инструменты управления эффективностью. Поиск решения проблемы обоснования методов измерения и оценки экономической эффективности экономических систем различного уровня в сфере производственной деятельности хозяйствующих субъектов, являются предметом современных научных исследований и дискуссий со стороны зарубежных (Брю, 2017; Друкер, 2013; Самуэльсон, 2017) и российских исследователей (Герасимов, 2013; Корогодина, 2012; Савицкая, 2017; Сухарев, 2014).

Реализуемые на практике методы измерения и оценки экономической эффективности в сфере производственной деятельности предприятий и организаций, занятых в строительной сфере, отражают ограниченную степень объективности измерения и оценки экономической эффективности на основе применения известных методических подходов - затратного и ресурсного. В этой связи одним из актуальных направлений научных исследований, выступающих предметом научных дискуссий, является поиск решения проблемы обоснования адекватных методов измерения, анализа и оценки экономической эффективности в сфере производственной деятельности хозяйствующих субъектов, в том числе производственных предприятий и организаций, осуществляющих строительную деятельность (Чепаченко, 2018; Чепаченко, 2019).

В целях продуктивного поиска решения данной проблемы сформулируем основные тезисы, суть которых может быть охарактеризован тем, что:

- вне поиска решения проблемы эффективности, одной из которых является совершенствование методов измерения и оценки разных видов экономической эффективности, нет потребности и в развитии экономической науки;

- без адекватного измерения соответствующего вида экономической эффективности, невозможно объективно измерять и оценивать фактически достигнутый (планируемый) уровень эффективности и принимать обоснованные экономические и управленческие решения;

- необходим конструктивный критический анализ известных классических подходов к измерению и оценке экономической эффективности в сфере производственной деятельности хозяйствующих субъектов.

- необходимо развитие локальных, комплексных и интегральных методических подходов к поиску решения проблемы совершенствования методов измерения и оценки разных видов экономической эффективности в деятельности хозяйствующих субъектов.

Современной экономической наукой разработаны и реализуются на практике различные модели и методы измерения экономической эффективности в сфере производственной деятельности хозяйствующих субъектов. При этом важно на основе обобщения их сильных и слабых сторон выявлять актуальные направления совершенствования методов измерения и оценки разных видов экономической эффективности. В целях адекватного применения на практике затратного и ресурсного методов, надлежит следовать базовым принципам роста и развития предприятия (Чепаченко, 2009), в частности, принципу соотношения планируемого (фактического) экономического эффекта за отчетный (планируемый) период к затратам (ресурсам), обусловившим получение данного экономического эффекта за анализируемый период (Чепаченко, 2017; Чепаченко 2019).

Традиционно применяемые затратный и ресурсный методы измерения и оценки экономической эффективности производственной деятельности предприятий и организаций нами рекомендуется дополнить методами измерения и оценки экономической эффективности на основе применения:

- комплексного затратного метода, основанном на комплексном учете совокупности производственных, управленческих, коммерческих и транзакционных затрат в деятельности производственных предприятий и организаций;

- комплексного ресурсного метода, отражающего концепцию комплексного учета применяемой совокупности трудовых, материально-технических и финансовых ресурсов;

- ресурсно-интегрального метода, отражающего концепцию симбиоза ресурсного и затратного методического подходов;
- оптимизационного метода, отражающего концепцию критериального подхода;
- полиструктурного метода, отражающего концепцию измерения и оценки экономической эффективности исходя из оценки потенциала роста строительных организаций, определяемой соотношением доли роста объема производства (реализации) продукции в результате интенсификации производства в общем объеме производства (реализации) продукции (Федосеев, 2018), что позволяет выявлять оценку качества роста экономики предприятий и организаций;
- индексного метода, отражающего концепцию следования «золотому правилу экономики предприятия».

## **2. СИСТЕМАТИЗАЦИЯ МЕТОДОВ ИЗМЕРЕНИЯ И ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ**

В целях отражения взаимосвязи и отличительных особенностей методических подходов к измерению и оценке экономической эффективности, нами предложена систематизация традиционно применяемых и рекомендуемых методов измерения и оценки экономической эффективности в сфере производственной деятельности предприятий и организаций, функционирующих на строительном рынке (табл. 1).

Основная идея разработанной систематизации (табл. 1) – показать взаимосвязь и взаимообусловленность альтернативных методических подходов к процессу разработки новых методов измерения и оценки экономической эффективности в сфере производства и реализации строительной продукции (работ, услуг). Прикладной аспект рекомендуемых методов измерения и оценки экономической эффективности в сфере строительной деятельности предприятий и организаций, представляет собой полезную модификацию затратного и ресурсного методов.

*Таблица 1*

***Систематизация альтернативных методов измерения и оценки экономической эффективности производственной деятельности предприятий и организаций (на примере строительной деятельности)***

| Метод измерения  | Методический подход к измерению эффективности   |
|--|---|
| Затратный, отражающий концепцию традиционного локального подхода                 | Соотношение планируемого (фактического) экономического эффекта в сфере производства (реализации) строительной продукции (работ, услуг) за анализируемый (планируемый) период к производственным затратам, обусловившим его получение за расчетный период  |
| Затратный, отражающий концепцию рекомендуемого комплексного подхода              | Соотношение планируемого (фактического) экономического эффекта в сфере реализации строительной продукции (работ, услуг) за анализируемый (планируемый) период к совокупности производственных, управленческих, коммерческих и транзакционных затрат, обусловившим его получение за расчетный период                       |
| Ресурсный, отражающий концепцию традиционного локального и комплексного подходов | Соотношение доли планируемого (фактического) экономического эффекта в сфере производства и реализации строительной продукции (работ, услуг) за анализируемый (планируемый) период к величине трудовых, материально-технических и финансовых ресурсов, обусловившим долю вклада в экономический эффект за расчетный период |

|   |   |
|---|---|
| Ресурсный, отражающий концепцию рекомендуемого локального и комплексного подходов                           | Соотношение доли планируемого (фактического) экономического эффекта в сфере производства (реализации строительной продукции (работ, услуг) за анализируемый (планируемой) период к локальной величине трудовых, локальной и комплексной величине материально-технических и финансовых ресурсов, обусловившим долю вклада в экономический эффект за расчетный период |
| Ресурсно-интегральный, отражающий концепцию симбиоза рекомендуемого ресурсного и затратного подходов        | Соотношение планируемого (фактического) экономического эффекта в сфере производства (реализации) строительной продукции (работ, услуг) за анализируемый (планируемой) период к применяемой совокупности ресурсов (трудовых, материально-технических, финансовых), обусловившим его получение за расчетный период  |
| Оптимизационный, отражающий концепцию рекомендуемого критериального подхода                                 | Соотношение планируемого (фактического) экономического эффекта в сфере производства (реализации) строительной продукции (работ, услуг) за анализируемый (планируемой) период к оптимальному планируемому (фактическому) экономическому эффекту  |
| Рекомендуемый полиструктурный, отражающий концепцию измерения и оценки качества роста экономики организации | Соотношение доли планируемого (фактического) экономического эффекта, обусловленного фактором интенсификации, к общей величине планируемого (фактического) экономического эффекта за расчетный период  |
| Рекомендуемый индексный, отражающий концепцию следования "золотому правилу экономики предприятия"           | Степень превышения темпа роста прибыли от продажи продукции над темпом роста выручки и превышения темпа роста выручки над темпом роста внеоборотных и оборотных активов предприятия   |

*Источник: составлено авторами*

При этом рекомендуемый полиструктурный способ измерения и оценки экономической эффективности процесса производства и реализации строительной продукции, основанный на концептуальном подходе к измерению и оценке качества роста экономики организации, позволяет понимать какой ценой достигается рост объема производства и реализации строительной продукции (работ, услуг), обусловленной влиянием фактора интенсификации производства. Рекомендуемый индексный метод измерения и оценки экономической эффективности, основанный на концепции следования «золотому правилу экономики предприятия», позволяет раскрыть и дополнить не учитываемые до последнего времени аспекты измерения и оценки экономической эффективности в сфере производства и реализации строительной продукции (работ, услуг).

Тем самым, разработанные и рекомендуемые для практики методы измерения и оценки экономической эффективности в сфере производства и реализации строительной продукции (работ, услуг) развивают новые представления о направлениях развития альтернативных методических подходов - локального, комплексного, интегрального, оптимизационного, полиструктурного, индексного.

Полученные результаты рассматриваются нами определенным вкладом в развитие методов измерения и оценки экономической эффективности предприятий и организаций в сфере производства и реализации строительной продукции (работ, услуг). Вместе с тем, адекватность измерения и оценки экономической эффективности не отражает потенциальные аспекты проявления иных видов эффективности. Это обуславливает необходимость выявления и раскрытия не учитываемых альтернативных видов проявляемых эффектов и эффективности, сопряженных с

процессом производственной деятельности предприятий и организаций.

Прежде всего это относится к измерению и оценке конкурентного преимущества (Асаул, 2014) и проявлению таких видов эффектов, как социальный и экологический, каждый из которых сопряжен с экономическим эффектом. Реализация комплексного подхода к проявлению взаимосвязи экономического, социального и экологического эффектов, ориентирует на поиск баланса экономической, социальной и экологической сфер, сопряженных с производственной деятельностью предприятий и организаций. Практическая реализация достижения этого баланса обуславливает необходимость понимания и поиска решения проблемы измерения и оценки эффективности экономических систем различного уровня в комплексной взаимосвязи с оценкой эффективности социально-экономических, эколого-экономических и эколого-социально-экономических систем различного уровня, включая уровень предприятий и организаций.

### **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Исследование актуальных направлений и поиск успешного решения проблемы обеспечения эффективности экономических систем различного уровня, включая уровень производственной деятельности предприятий и организаций, сопряжен с необходимостью адекватного измерения, анализа, оценки и мониторинга экономической эффективности этих систем в целях выработки и реализации на практике рациональных управленческих решений. Одним из актуальных направлений исследования нами рассматривается изменение стереотипного представления о методах измерения и оценки экономической эффективности в сфере производственной деятельности предприятий и организаций, основанных на применении традиционного затратного и ресурсного подходов.

В ходе проведенного исследования на основе обобщения результатов конструктивного критического анализа затратного и ресурсного подходов, выявлены актуальные направления совершенствования данных методов. В частности, в целях адекватного измерения и оценки уровня экономической эффективности на основе применяемых на практике затратного и ресурсного методов, показана необходимость следования принципу сопряженности, проявляемого в соотношении планируемого (фактического) экономического эффекта за отчетный (планируемой) период к затратам (ресурсам), обусловившим получение данного экономического эффекта за анализируемый период.

При этом традиционно применяемые затратный и ресурсный методы измерения и оценки экономической эффективности рекомендуется дополнить альтернативными методами измерения и оценки экономической эффективности в сфере производственной деятельности строительных предприятий и организаций. В этой связи авторами разработаны и рекомендованы к применению на практике комплексный затратный метод, предусматривающий учет совокупности производственных, управленческих, коммерческих и транзакционных затрат; комплексный ресурсный метод, отражающий концепцию комплексного учета применяемой совокупности трудовых, материально-технических и финансовых ресурсов; ресурсно-интегральный метод, отражающий концепцию симбиоза ресурсного и затратного методического подходов; оптимизационный метод, реализующий концепцию критериального подхода; полиструктурный метод, отражающий концепцию измерения и оценки экономической эффективности исходя из соотношения доли роста объема производства (реализации) продукции в результате

интенсификации производства в общем объеме производства (реализации) продукции, позволяющий выявлять оценку уровня качества роста экономики предприятий и организаций за счет влияния фактора интенсификации; индексный, характеризующий концепцию следования «золотому правилу экономики предприятия».

Прикладной аспект разработанных авторами методов измерения и оценки экономической эффективности представляет собой полезную модификацию известных подходов и рекомендуемых, позволяющих раскрыть не учитываемые до сих пор аспекты экономической эффективности. Представленная систематизация альтернативных методов измерения и оценки экономической эффективности производственной деятельности предприятий и организаций (на примере строительной деятельности) является комплексным обобщением, отражающим развитие ряда положений теории экономической эффективности экономических систем.

## ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Асаул А.Н., Мамедов Ш. М., Рыбнов Е.И., Чепаченко Н.В. (2014) Формирование конкурентного преимущества субъектов предпринимательства в строительстве: монография; под ред. заслуженного деятеля науки Р.Ф. д-ра экон. наук, профессора А.Н. Асаула. – СПб: О «ИПЭВ», 2014. – 240 с.
2. Брю С. Л., Макконнелл К. Р. (2017) *Экономикс: пер 1-го англ. изд.* М.: ИНФРА-М, 2017. - 462 с.
3. Герасимов Б.Н. (2013) *Эффективность экономических систем*: монография. / Б.Н. Герасимов, К.Б. Герасимов // Самара: Изд-во НОАНО ВПО СИБиУ. - 2013. - 252 с.
4. Друкер, П. (2017) *Эффективный руководитель* / Питер Друкер; пер. с англ. О. Чернявской. – 3-е изд. – М.: Манн, Иванов, Фербер, 2013. – 240 с.
5. Корогодина И.Т. (2012) *Эффективность экономики, ее теоретические основы и предпосылки роста*: монография / И.Т. Корогодина [и др.]; [под ред. д.э.н., проф. И.Т. Корогодина]. - Воронеж: Издательство - полиграфический центр «Научная книга», 2012. - 158 с.
6. Савицкая Г.В. (2017) *Анализ эффективности: методологические аспекты*: монография / Г.В. Савицкая. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА - М, 2017. - 291 с. 8
7. Самуэльсон П. Э., Нордхаус В. Д. (2017) *Экономика*: пер. с англ. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2017. 1360 с.
8. Сухарев О.С. (2014) *Теория эффективности экономики*: Монография. - 2-е изд., исправленное. / О.С. Сухарев. // М.: КУРС: ИНФРА - М, 2014. - 368 с.
9. Федосеев И.В., Юденко М.Н., Чепаченко Н.В., Waldemar W.B., Салов А.А., Николихина С.А., Половникова Н.А. (2018) *Исследование потенциала роста и развития строительных организаций на рынке недвижимости*. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2018. – 103 с.
10. Чепаченко Н.В., Леонтьев А.А., Николихина С.А., Ураев Г.А. (2018) Измерение потенциала эффективной деятельности и развития строительных организаций // *Строително предприемачество и недвижима собственост. Сборник с доклади от 33-та международна научно-практическа конференция, посветена на 65 години от създаването на катедра „Икономика и управление на строителството“*. 2018. С. 81-96.
11. Чепаченко, Леонтьев А.А., Половникова Н.А., Ураев Г.А. (2019) Развитие инструментария эффективного управления деятельностью строительных организаций // *Строително предприемачество и недвижима собственост*.



*Сборник с доклади от 34-та международна научно-практическа конференция – ноември 2019 г., посветена на 100 години от създаването на Икономически университет „Наука и икономика“.* 2019. С. 13-29.

12. Чепаченко Н.В., Строкин К.Б. (2009) Формирование системы базовых принципов управления развитием строительного предприятия // *Проблемы современной экономики.* – 2009. - №2(30). – С. 162-165.
13. Чепаченко Н.В., Щербина Г.Ф. (2017) Методология измерения и оценки эффективной деятельности строительной организации // *Вестник гражданских инженеров.* - 2017. - № 6 (65). - С. 344-354.
14. Чепаченко Н.В., Юденко М.Н., Гончарова М.С., Сергеева Н.Ю. (2019) Методические подходы к измерению и оценке эффективности деятельности строительных организаций // *Микроэкономика.* - 2019. - № 1(84). - С. 12-18.

## PROBLEMS OF SUPPLY CHAIN MANAGEMENT DURING MAJOR REPAIRS OF RESIDENTIAL REAL ESTATE

**Prof. Olga Kol, DSs**

*St. Petersburg state University of Economics, Russia*

**Assoc. Prof. Olga Kovalevskaya, PhD**

*St. Petersburg state University of Economics, Russia*

**Abstract:** *The article formulates the most important problems in the field of capital repairs of common property in multi-apartment buildings, gives a brief description of complex, selective and emergency capital repairs, considers the main goals and features of the regional operator of capital repairs of common property in multi-apartment buildings, justifies the need to solve the problem of low level of inter-organizational coordination based on the logistics approach and the concept of supply chain management, state the main reasons for insufficient use of the concept of SCM in relation to the process of capital repair of dwelling; is an illustrative diagram of the supply chain process of capital repairs of residential property and given its description.*

**Keywords:** *Residential real estate; Reproduction of residential real estate; Major repairs; Types of major repairs; Supply chain management*

**JEL code:** R3

## ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК ПРИ ПРОВЕДЕНИИ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

**проф., д.э.н. Ольга Коль**

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия*

**доц., к.э.н. Ольга Ковалевская**

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия*

Актуальность статьи определена проблемными аспектами в сфере проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах. Механизм организации работ по капитальному ремонту требует взаимоувязки интересов, с одной стороны, собственников имущества, с другой, организаций, привлекаемых на конкурсной основе, для выполнения работ и фокусной организации, в лице единого оператора фонда капитального ремонта. Для эффективного функционирования обозначенного механизма необходимо оптимизировать межорганизационные взаимоотношения участников проведения капитального ремонта.

Качественные характеристики жилья определены строительными нормами. Эти характеристики рассматривают жилье с точки зрения его технических параметров. В дальнейшем при выборе способа воспроизводства жилой недвижимости именно данные параметры являются определяющими.

Строительные нормы оценивают жилье с позиций достаточности таких показателей как: нормы инсоляции, шумоизоляции, нагрузочные характеристики, требования к состоянию конструктивных элементов и др. Однако, по нашему мнению, потребительские характеристики жилья и собственно его комфорт и качество надо рассматривать значительно шире. Сюда можно отнести качественную организацию

пространства внутри и с наружи дома, современные требования к звукоизоляции, планировкам, энергоэффективности, наличие дополнительных опций в составе жилого комплекса и т.д.

Общеизвестно, что способами воспроизводства жилья являются:

- новое строительство;
- реконструкция и расширение существующих объектов;
- капитальный ремонт жилых зданий;
- реставрация для объектов исторического наследия (Федосеев И.В., Юденко М.Н. и др, 2019).

Из всех вышеперечисленных способов воспроизводства объектов жилой недвижимости, по нашему мнению, наиболее часто используются такие, как новое строительство и капитальный ремонт. Капитальный ремонт здания представляет собой комплекс строительных и организационно-технических мероприятий по устранению физического и функционального, морального износа, не предусматривающих изменения основных технико-экономических показателей здания или сооружения, включающих, в случае необходимости, замену отдельных или всех конструктивных элементов (за исключением несменяемых) и систем инженерного оборудования с их модернизацией. Капитальный ремонт не продлевает срок службы зданий, так как он определяется по наиболее долговечным элементам, не заменяемым при ремонте.

Капитальный ремонт подразделяется на комплексный капитальный ремонт, выборочный и аварийный.

Комплексный капитальный ремонт – это ремонт с заменой конструктивных элементов и инженерного оборудования и их модернизацией. Он включает работы, охватывающие все здание в целом или его отдельные секции, при котором возмещается их физический и функциональный износ.

Выборочный капитальный ремонт – это ремонт с полной или частичной заменой отдельных конструктивных элементов зданий и сооружений или оборудования, направленные на полное возмещение их физического и частично функционального износа.

Выборочный капитальный ремонт производится в случаях, когда комплексный капитальный ремонт здания может вызвать серьезные помехи в работе объекта, при значительном износе отдельных конструкций, угрожающем сохранности остальных частей здания, при экономической нецелесообразности проведения комплексного ремонта по ограничениям, приведенным в определении комплексного капитального ремонта.

Аварийный капитальный ремонт связан с ремонтом или заменой всех конструктивных элементов, устройств, систем инженерного оборудования, вышедших из строя вследствие аварий, стихийных бедствий, террористических актов и вандализма.

Отнесение к тому или иному виду капитального ремонта зависит от технического состояния зданий, назначенных на ремонт, а также качества их планировки и степени внутреннего благоустройства. Отметим, что выборочный капитальный ремонт проводится в 85% случаев капитального ремонта.

Механизм проведения капитального ремонта определен в Жилищном Кодексе Российской Федерации и иных нормативных документах, в том числе региональных. В соответствии с ними ответственность за проведение капитального ремонта лежит на органах управления субъекта РФ. В каждом субъекте создан фонд капитального ремонта, который координирует и финансирует, полностью или частично, выполнение

работ по капитальному ремонту общедомового имущества многоквартирных домов (Жилищный Кодекс РФ от 29.12.2004 № 188-ФЗ (в ред. от 31.07.2020)).

В Санкт-Петербурге была создана некоммерческая организация «Фонд - региональный оператор капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах». В г. Санкт-Петербург более 93% собственников жилой недвижимости формируют фонд капитального ремонта на счете регионального оператора.

Основными целями создания фонда являются:

- создание условий для формирования фонда капитального ремонта;
- обеспечение организации и своевременного проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, расположенных на территории г. Санкт-Петербург (Отчет о деятельности НО «Фонд – региональный оператор капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах» 2019 г.: 5).

Как показала практика деятельности регионального оператора по проведению работ капитального ремонта, в жилых зданиях накопилось немало проблем, которые мешают эффективной работе самого оператора и эффективному выполнению мероприятий по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирных домах.

В качестве основных проблем, связанных с проведением капитального ремонта жилой недвижимости, следует указать на следующие:

- необходимо пересмотреть механизм формирования минимального взноса на капитальный ремонт собственников имущества, для решения проблемы собираемости взносов;

- финансирование капитального ремонта осуществляется из Фонда капитального ремонта (52%) и средств бюджета г. Санкт-Петербург (48%), а учитывая проблемы с собираемостью взносов, нагрузка по финансированию работ будет перераспределяться на бюджет субъекта;

- обращает на себя внимание и качество выполнения работ по капитальному ремонту, что снижает его эффект в части восстановления потребительских характеристик;

- для выполнения работ по капитальному ремонту жилой недвижимости привлекается большое количество подрядных, субподрядных организаций и организаций поставщиков внутридомового оборудования, что усложняет координацию их действий и взаимоувязку потоков в цепях поставок. По отчету регионального оператора в 2019 г. к работам по капитальному ремонту привлечены 120 организаций (Отчет о деятельности НО «Фонд – региональный оператор капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах» 2019 г.: 32) Основная проблема - низкий уровень межорганизационной координации.

Сегодня эта проблема может быть решена на основе использования многих методов и инструментов. Как показывает отечественный и зарубежный опыт наиболее эффективным инструментом в настоящее время выступает использование координирующей логистики, а также концепции управления цепями поставок (УЦП) (Supply Chain Management - SCM). Особенно актуально их применение стало в условиях пандемии COVID-19.

К сожалению, применительно к сфере строительства в целом, и капитальному ремонту жилого фонда, в частности, данная концепция ещё не нашла широкого применения. Это можно объяснить следующими причинами.

Во-первых, в строительстве у менеджеров среднего и высшего уровней невысокий уровень знаний в области логистики. Во-вторых, предприятия отрасли не исчерпали резервы повышения эффективности в области продаж и производства.

Снижение этих резервов, особенно в ситуации экономического спада, делает применение логистического подхода в управлении более актуальным. В-третьих, в недостаточной степени учитываются особенности строительного производства и капитального ремонта жилой недвижимости. К ним следует отнести следующие:

– логистика в строительстве начинается с совершенствования и реинжиниринга процессов снабжения, а также интегрирования логистических функций – транспортировки и складирования материалов, управления запасами, как на уровне строительной площадки отдельного объекта, так и на уровне организации в целом, управления закупками и взаимоотношениями с поставщиками. Основные решения в области снабжения строительного предприятия должны при этом решаться на основе общих издержек с учетом соблюдения стандартов качества;

– логистическая интеграция снабжения и производства. Надо обратить внимание, что в настоящее время, практически отсутствует интеграция снабжения и строительного производства, что усложняет организацию ритмичных потоков поставок и приводит к увеличению размера заготовительно-складских расходов;

– строительная организация редко является «хозяином» логистического процесса. Она рассматривается как потребитель в логистических системах производителей и поставщиков материалов, компонентов, внутридомового оборудования;

– широчайшие возможности для логистического аутсорсинга, в частности, в снабжении. Для строительной организации большая часть операций при выполнении логистических функций транспортировки, складирования, управления запасами и закупками является вспомогательными процессами (Плетнева Н. Г., Власова Н. В., 2019).

В настоящее время в научной литературе отсутствует единая точка зрения по поводу содержания и соотношения понятий «управление цепями поставок» и «логистика». Мы разделяем точку зрения некоторых отечественных и зарубежных авторов, что на современном этапе развития логистический менеджмент (как совокупность методов, моделей и инструментов) является лишь частью процесса управления цепями поставок (Дыбская В.В., Зайцев Е.И., Сергеев В.И. и др., 2005).

При этом существует большое разнообразие научных подходов относительно сущности и субъектного состава цепи поставок (ЦП) (Supply Chain - SC). Все их можно объединить в следующие группы: процессно-ориентированные, объектно-ориентированные и ценностно-ориентированные. Приведем некоторые из них.

Один из известных исследователей в сфере логистики и УЦП – Доналд Уотерс – полагает, что цепь поставок состоит из ряда видов деятельности и организаций, через которые материалы проходят во время своего перемещения от поставщиков начального уровня до конечных потребителей. Цепь поставок – это последовательность событий, предназначенных для удовлетворения потребителя. (Уотерс. Д., 2003)

Дыбская В.В., Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев и А.Н. Стерлигова приводит следующее определение ЦП: цепь поставок –

1) (объектный подход) связанная структура бизнес-единиц, объединенная отношением «поставщики – фокусная компания – потребители» в процессе создания и реализации товаров, имеющих ценность для конечного потребителя, в соответствии с требованиями рынка;

2) (процессный подход) последовательность потоков и процессов, которые имеют место между различными контрагентами (звеньями) цепи и комбинируются для удовлетворения требований потребителей в товарах и услугах (Дыбская В.В., Зайцев Е.И., Сергеев В.И. и др., 2005).

И, наконец, по мнению Щербакова В.В., цепь поставок – это совокупность последовательно взаимодействующих между собой поставщиков и потребителей: каждый потребитель становится поставщиком для следующих потребителей. Так продолжается до тех пор, пока готовый продукт не поступит к конечному потребителю (Щербаков В.В., 2015).

С точки зрения процессного подхода капитальный ремонт жилой недвижимости представляет собой процесс, ориентированный на потребителя – собственника имущества. Реализация проекта по капитальному ремонту жилого здания требует привлечения большого количества различных организаций:

- Регионального оператора фонда капитального ремонта, который берет на себя функции заказчика;
- Жилищного комитета администрации г. Санкт-Петербург, курирующего Программу по капитальному ремонту общедомового имущества в многоквартирных домах;
- проектных организаций, которые разрабатывают проекты по капитальному ремонту объектов (жилой недвижимости);
- подрядных организаций, выполняющих общестроительные работы;
- субподрядных организаций, привлекаемых для выполнения работ по замене и ремонту систем водоотведения, тепло-, электро-, газоснабжения;
- специализированных организаций по поставке, монтажу и наладке лифтового оборудования;
- поставщиков строительных материалов и рабочей силы.

По признаку «уровень сложности субъектного состава» Дж. Сток классифицирует цепи поставок на прямые, расширенные и максимальные (Сток Дж. Р., 2005). Прямая ЦП включает фокусную компанию, поставщиков товаров и/или услуг, взаимодействующих с фокусной компанией на первом уровне, а также потребителей первого уровня. Расширенная ЦП дополнительно включает ещё поставщиков и потребителей второго уровня. Максимальная ЦП – это сетевые структуры, объединяющие в своем составе фокусную компанию, разноуровневых поставщиков товаров и/или услуг (включая поставщиков исходного сырья), а также разноуровневых потребителей – предприятия оптовой и розничной торговли, сферы услуг, домашние хозяйства и индивидуальных потребителей.

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что компании, осуществляющие капитальный ремонт жилой недвижимости, можно отнести к расширенной ЦП. При этом ЦП в сфере капитального ремонта имеет в своей структуре как фокусную компанию – Региональный оператор фонда капитального ремонта, так поставщиков, которые были указаны выше, в том числе различных услуг (подрядные организации), а также потребителей – собственников имущества и различного рода посредников. Примерная ЦП проведения капитального ремонта жилой недвижимости приведена на рисунке 1.

Как видно из рисунка 1, ЦП достаточно короткая и включает в себя всего несколько уровней поставщиков и компаний-партнёров.

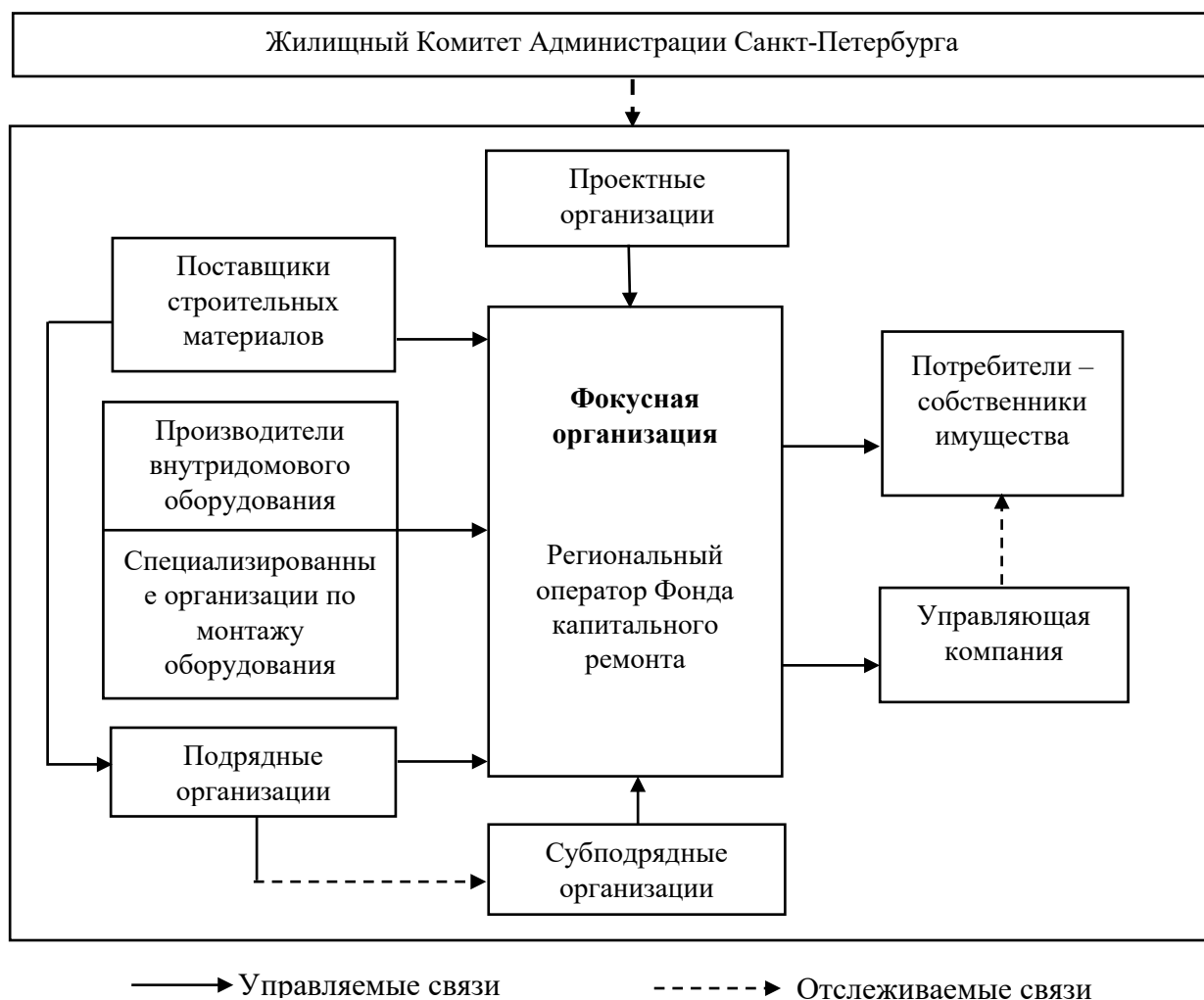
Жилищный Комитет формирует и координирует Программу по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирных домах и, соответственно, отслеживает всю цепь мероприятий по выполнению данной программы.

Центральным звеном в схеме является фокусная компания - Региональный оператор Фонда капитального ремонта, которая координирует и размещает заказы в системе государственных закупок. Фокусная компания, как правило, размещает заказы

на приобретение строительных материалы и необходимое оборудование у производителей, что значительно сокращает стоимость закупки, сроки её выполнения и доставки. Также это позволяет фокусной компании отслеживать качество приобретаемых материалов и оборудования. Кроме этого фокусная компания является заказчиком на выполнение проектных и подрядных, субподрядных работ, что также закрепляет за ней контрольные функции.

Отдельными звеньями цепи поставок выступают подрядные и субподрядные организации различных уровней, привлекаемые для проведения капитального ремонта. Их может быть достаточно большое количество и, поэтому требуется создание специального механизма их координации. При этом часть хозяйственных связей фокусная компания должна непосредственно контролировать (управляемые связи), а часть связей подлежат опосредованному контролю, но требуют также пристального внимания (отслеживаемые связи). При этом, отличительной особенностью расширенных цепей поставок в процессе капитального ремонта жилой недвижимости является практически отсутствие неуправляемых или не контролируемых хозяйственных связей.

По нашему мнению, в предлагаемой схеме возможно возникновение проблем, связанных с условиями проведения конкурса по государственным закупкам, организации совмещения проведения работ по капитальному ремонту участниками процесса и др. Однако, это тема дальнейшего исследования.



**Рисунок 1. Расширенная цепь поставок капитального ремонта жилой недвижимости**  
 Источник: Схема составлена авторами

В заключении необходимо отметить, что в настоящее время логистический подход практически не находит своего применения в процессе решения проблем воспроизводства жилой недвижимости путём проведения капитального ремонта. При этом, на наш взгляд, широкое использование концепции управления цепями поставок позволит значительно повысить эффективности этого процесса с точки зрения финансовых и других видов ресурсов, улучшения организационного механизма проведения капитального ремонта, а также, что в конечном счете немаловажно, повысить качественные характеристики процесса. Вышеперечисленные положительные эффекты несомненно приведут к повышению удовлетворенности конечного потребителя – жителей города.

## **ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА**

1. Дыбская, В.В. (2008) *Логистика: Учебник* / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова / под ред. В.И. Сергеева. – М.: Эксмо. – 944 с.
2. Жилищный Кодекс РФ от 29.12.2004 №188-ФЗ (в ред. от 31.07.2020). [online]. [2020-09-10] [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_51057/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057/).
3. Отчет о деятельности по «Фонд – региональный оператор капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах» 2019 г [online]. [2020-09-11] <http://fkr-spb.ru/>.
4. Плетнева, Н.Г., Власова, Н.В. (2019) *Развитие логистики в строительстве: особенности, перспективы, методы принятия решений*. [online]. [2020-09-10] <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2662>
5. Сток Дж.Р. (2005) *Стратегическое управление логистикой* / Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт. – М.: ИНФРА-М. – 797 с.
6. Уотерс, Д. (2003) *Логистика. Управление цепью поставок* / Д. Уотерс.; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 503 с.
7. Федосеев, И.В., Чепаченко, Н.В., Юденко, М.Н. (2019) *Территориальное планирование производственных процессов в регионе: Монография* / Федосеев И.В., Чепаченко Н.В., Юденко М.Н., W. Budner Waldemar, Салов А.А., Ковалевская О.С. // под ред. д.э.н., проф. И.В. Федосеева, д.э.н., проф. М.Н. Юденко. – СПб: Изд. СПбГЭУ. – 123 с.
8. Щербаков, В.В. (2015) *Логистика и управление цепями поставок: учебник для академического бакалавриата* / под ред. В. В. Щербакова. - М.: Изд-во Юрайт. – 582 с.



# ONE MODEL FOR OPTIMAL DISTRIBUTION OF CONSTRUCTION MATERIALS FROM SUPPLIERS TO CONSUMERS

**Prof. Rosen Nikolaev, PhD**  
*University of Economics - Varna, Bulgaria*

**Assoc. Prof. Tanka Milkova, PhD**  
*University of Economics - Varna, Bulgaria*

**Abstract:** *One of the activities in which optimal solutions should be applied is related to modelling the movement of material flows. In this regard, it is essential to distribute them correctly from suppliers to consumers, in order to minimize transport costs, minimize production costs, ensure security of supply etc. The present study proposes a modification of the model for distribution of material flow from suppliers to consumers, adapted for the supply of construction materials, taking into account some specifics of this activity.*

**Keywords:** *Optimizing; Supply; Transportation costs*

**JEL code:** *C61*

## ЕДИН МОДЕЛ ЗА ОПТИМАЛНО РАЗПРЕДЕЛЯНЕ НА СТРОИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ ОТ ДОСТАВЧИЦИ ДО ПОТРЕБИТЕЛИ

**проф. д-р Росен Николаев**  
*Икономически университет – Варна, България*

**доц. д-р Танка Милкова**  
*Икономически университет – Варна, България*

В съвременната стопанска практика се е наложило търсенето и приложението на различни научно-обосновани методи, които подпомагат процеса на вземане на решения, водещи до оптимални икономически резултати. Една от дейностите в които следва да се прилагат оптимални решения е свързана с моделиране на движението на материалните потоци. В тази насока от съществено значение е правилното им разпределение от доставчиците до потребителите, с оглед минимизиране на транспортните разходи, минимизиране на производствените разходи, гарантиране на сигурността на доставките и др.

Проблемите на оптималното прикрепване на доставчици към потребители не са нови за специализираната литература и стопанската практика (Лукинский и др., 2007; Михно и Ермольов, 1969; Николаев и Милкова, 2012; Николаев и Милкова, 2014; Бирман, 1962), но наличието на специфика във всяка конкретна производствена дейност налага адаптиране и модифициране на съществуващите методи, както и конструиране на нови такива. Това важи особено силно за строителното производство, тъй като то е сложен и скъпоструващ процес с голяма специфика на извършваните дейности, и висока цена на използваните ресурси и тяхната доставка.

Методите на икономико-математическото моделиране и в частност различните модификации на транспортни задачи са едни от най-силните инструментариуми за вземане на оптимални решения, свързани с движението на материалните потоци. Най-

добре разработените такива модели обаче са свързани с насочване на еднороден материален поток от доставчици до потребители.

Целта на авторите в настоящата разработка е да предложат една модификация на модел за разпределяне на материален поток от доставчици до потребители, адаптиран за доставките на строителни материали, като се отчитат някои специфики на тази дейност.

В настоящата разработка се разглежда една конкретен специфичен аспект на строителна дейност, когато потребителите имат нужда от няколко различни вида строителни материали и имат възможност да работят с няколко доставчика (производителя), а всеки от производителите произвежда всеки от видовете строителни материали. Типичен пример за такива строителни материали са например различните видове бетонни смеси, които могат да се произвеждат и доставят от няколко производителя. Също така може да се даде за пример и доставката на различни видове инертни материали, които се произвеждат в каменните кариери и трябва да се доставят до бетонните смесители. Прави се предположение, че всеки производител може да има различни производствени разходи за производството на една единица от всеки вид строителен материал и това считаме, че е правдоподобно, тъй като цената зависи от използваната технология. Също така се предполага, че са различни транспортните разходи за превоз на единица от продукта до всеки потребител, тъй като това зависи от разстоянието между доставчика и потребителя, а също така и използваните транспортни средства.

#### ***Постановка на модела***

Нека са налични  $m$  производствени (отправни) пункта или доставчици ( $i = 1, 2, \dots, m$ ) във всеки от които се произвеждат  $k$  вида строителни материали ( $p = 1, 2, \dots, k$ ). Общият обем на произвежданите материали в  $i$ -ти доставчик не може да надвишава количеството от  $a_i$  единици, а максималното количество от  $p$ -ти вид материал, което може да бъде запланувано в  $i$ -ти доставчик е в обем от  $a_{ip}$  единици. При това разходите за производството на единица продукт от  $p$ -ти вид са равни на  $s_{ip}$ .

Налични са  $n$  потребители ( $j = 1, 2, \dots, n$ ), на всеки от които трябва да се доставят  $b_{jp}$  единици от  $p$ -ти вид материал. Известни са разходите  $c_{ijp}$  за транспортиране на единица от  $p$ -ти вид материал, от  $i$ -ти доставчик до  $j$ -ти потребител.

От гледна точка на пълното задоволяване потребностите на потребителите предполагаме, че сумарното количество на материалите от  $p$ -ти вид във всички доставчици (производители) е не по-малка от сумата на потребностите във всички потребители на същия този вид материал, а общият обем на всички видове материали в доставчиците е равна на сумарните потребности на потребителите от всички видове материали.

Необходимо е да се определи такъв план на производство в доставчиците и вариант за снабдяване на потребителите със строителните материали, че да се задоволят потребностите на всички потребители с необходимите количества от всички видове материали, при достигане на минимални разходи за производство и транспортиране.

Следователно, необходимо е да се намерят такива неотрицателни стойности  $x_{ip}$  на обемите произвеждан материал от  $p$ -ти вид в  $i$ -ти производител и обемите  $x_{ijp}$  на доставките от  $i$ -ти производител до  $j$ -ти потребител на  $p$ -ти вид строителен материал, като:

- общият обем на доставките от  $i$ -ти производител на  $p$ -ти вид материал до всички потребители трябва да е равен на общия обем на произведената продукция от този производител, т.е.

$$\sum_{j=1}^n x_{ijp} = x_{ip}, i = 1, 2, \dots, m; p = 1, 2, \dots, k;$$

- сумата на доставените количества от  $p$ -ти вид материал до  $j$ -ти потребител от всички доставчици трябва да е равна на потребностите на този потребител от дадения вид материал, т.е.

$$\sum_{i=1}^m x_{ijp} = b_{jp}, j = 1, 2, \dots, n; p = 1, 2, \dots, k;$$

- общото количество на произведената и транспортирана продукция (строителни материали) от всички  $k$  вида в  $i$ -ти доставчик не трябва да надвишава допустимия производствен капацитет на този доставчик, т.е.

$$\sum_{p=1}^k x_{ip} \leq a_i, i = 1, 2, \dots, m.$$

Ще бъдат въведени още параметрите  $a_{ij}$ ,  $i = 1, 2, \dots, m$ ,  $j = 1, 2, \dots, n$ , изразяващи максималното общо количество продукция от всички видове (т.е. всички строителни материали), което може да бъде транспортирано от  $i$ -ти доставчик до  $j$ -ти потребител. Това може да се наложи, например от ограничеността на капацитетите на превозните средства. Така достигаме до ограничителните условия

$$\sum_{p=1}^k x_{ijp} \leq a_{ij}, i = 1, 2, \dots, m, j = 1, 2, \dots, n.$$

Също така, предвид наличието на максимален капацитет на производство от  $p$ -ти вид материал в  $i$ -ти производител, а именно  $a_{ip}$ ,  $i = 1, 2, \dots, m$ ,  $p = 1, 2, \dots, k$ , единици, трябва да е изпълнено следното условие:

$$x_{ip} \leq a_{ip}, i = 1, 2, \dots, m, p = 1, 2, \dots, k.$$

При това общите разходи за производство и транспортиране на строителните материали трябва да са минимални, т.е. целевата функция приема вида

$$Z = \sum_{i=1}^m \sum_{p=1}^k s_{ip} x_{ip} + \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \sum_{p=1}^k c_{ijp} x_{ijp},$$

на която следва да се търси минимумът, където:

$s_{ip}$  – разходите за производство на една единица от  $p$ -ти вид материал, произведена от  $i$ -ти доставчик;

$c_{ijp}$  – разходите за транспортиране на една единица от  $p$ -ти вид материал от  $i$ -ти доставчик до  $j$ -ти потребител.

### ***Икономико-математически модел на задачата***

Да се намерят такива неотрицателни стойности  $x_{ip}$  на обемите произвеждан материал от  $p$ -ти вид в  $i$ -ти производител (доставчик) и обемите  $x_{ijp}$  на доставките от  $i$ -ти производител до  $j$ -ти потребител на  $p$ -ти вид строителен материал, че да се минимизира целевата функция, изразяваща общите разходи за производство и транспортиране:

$$Z = \sum_{i=1}^m \sum_{p=1}^k s_{ip} x_{ip} + \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \sum_{p=1}^k c_{ijp} x_{ijp}, \quad (1)$$

при ограничителни условия

$$\sum_{j=1}^n x_{ijp} = x_{ip}, i = 1, 2, \dots, m, p = 1, 2, \dots, k, \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^m x_{ijp} = b_{jp}, j = 1, 2, \dots, n, p = 1, 2, \dots, k, \quad (3)$$

$$\sum_{p=1}^k x_{ip} \leq a_i, i = 1, 2, \dots, m, \quad (4)$$

$$\sum_{p=1}^k x_{ijp} \leq a_{ij}, i = 1, 2, \dots, m, j = 1, 2, \dots, n, \quad (5)$$

$$x_{ip} \leq a_{ip}, i = 1, 2, \dots, m, p = 1, 2, \dots, k, \quad (6)$$

$$x_{ip} \geq 0, i = 1, 2, \dots, m, p = 1, 2, \dots, k, \quad (7)$$

$$x_{ijp} \geq 0, i = 1, 2, \dots, m, j = 1, 2, \dots, n, p = 1, 2, \dots, k. \quad (8)$$

За да бъде разрешим моделът (1) – (8), между известните входни параметри е необходимо да са изпълнени следните условия:

$$\sum_{i=1}^m a_{ip} \geq \sum_{j=1}^n b_{jp}, p = 1, 2, \dots, k, \quad (9)$$

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} \geq \sum_{p=1}^k a_{ip}, i = 1, 2, \dots, m, \quad (10)$$

$$a_i \geq \sum_{p=1}^k a_{ip}, i = 1, 2, \dots, m. \quad (11)$$

Условие (9) осигурява възможност за задоволяване на потребностите на потребителите от всеки вид строителен материал, условие (10) осигурява необходимите капацитети за транспортиране на продукцията, а условие (11) гарантира реализируемост на плана за производство.

Така конструираният икономико-математически модел е трииндексен ( $ijp$ ), но може да се сведе до  $j$  на брой двуиндексни ( $ip$ ) транспортни задачи, където всеки  $j$ -ти пункт на потребление условно се представя като  $k$  на брой потребители, според всеки вид произвеждана продукция (т.е. според всеки вид строителен материал). Решението на тези задачи позволява едновременно да се определят количествата от всички видове материали, които се произвеждат във всеки от производителите, както и към кои потребители да се насочат съответните доставки. Предвид възможностите на съвременния софтуер и изчислителна техника, задачата може да бъде решена числено като трииндексна линейна оптимизационна задача, например в средата на MS Excel с помощта на инструмента Solver. Обикновено при това се получават по-добри резултати, отколкото, ако задачата се решава поотделно за всеки от различните видове строителни материали.

Трябва да се отбележи, че така предложеният икономико-математически модел може да се адаптира и за ситуации, при които липсва комуникация между конкретен доставчик и конкретен производител, т.е. поради някакви причини от определен доставчик не е допустимо да се отправят материали към някой от потребителите. За тези комуникации се полага  $c_{ijp} = M$  ( $M$  е достатъчно голямо положително число) и така се достига до трииндексна транспортна задача с блокирани превози.

### ***Апробация на модела***

Предложеният икономико-математически модел ще бъде апробиран с примерни данни, които имат изцяло условен характер, а целта на апробацията е да демонстрира приложимостта на модела и възможностите за получаване на минимални разходи от производство и транспортиране на строителни материали.

Разполагаме с трима производителя на строителни материали доставчици), които ще означим с  $M_i, i = 1, 2, 3$ . Те снабдяват четирима потребители на тези материали, които ще означим с  $N_j, j = 1, 2, 3, 4$ . Всеки от доставчиците произвежда по три вида строителни материали, които ще означим с  $P_k, k = 1, 2, 3$ .

Известни са разходите за производство  $s_{ip}$  ( $i = 1, 2, 3, p = 1, 2, 3$ ) на една единица от  $p$ -ти вид материал, произведена от  $i$ -ти доставчик и са зададени с матрицата:

$$s_{ip} = \begin{vmatrix} 20 & 30 & 20 \\ 40 & 30 & 50 \\ 10 & 20 & 20 \end{vmatrix}.$$

Известни са разходите за транспортиране  $c_{ijp}$  на една единица от  $p$ -ти вид материал от  $i$ -ти доставчик до  $j$ -ти потребител. Тези разходи са зададени в три матрици, и се отнасят до транспортирането на всеки от трите различни вида продукти:

$$c_{ij}^{p=1} = \begin{vmatrix} 4 & 5 & 2 & 3 \\ 2 & 4 & 5 & 1 \\ 3 & 1 & 2 & 2 \end{vmatrix}, \quad c_{ij}^{p=2} = \begin{vmatrix} 5 & 6 & 4 & 3 \\ 3 & 4 & 5 & 2 \\ 2 & 2 & 3 & 3 \end{vmatrix}, \quad c_{ij}^{p=3} = \begin{vmatrix} 5 & 5 & 3 & 3 \\ 2 & 3 & 4 & 2 \\ 2 & 2 & 2 & 3 \end{vmatrix}.$$

Известно е, че общите обеми на произвежданите строителни материали в  $i$ -ти доставчик не може да надвишават количествата от  $a_i$  единици, а именно:

$$a_1 = 1400, \quad a_2 = 1200, \quad a_3 = 1500.$$

Известно е, че максималното количество от  $p$ -ти вид материал, което може да бъде произведено от  $i$ -ти производител е в обем от  $a_{ip}$  единици ( $i = 1,2,3, p = 1,2,3$ ) и се задава чрез матрицата:

$$a_{ip} = \begin{vmatrix} 400 & 400 & 500 \\ 500 & 200 & 300 \\ 400 & 500 & 600 \end{vmatrix}.$$

Заявените потребности от потребителите  $b_{jp}$  единици ( $j = 1,2,3,4, p = 1,2,3$ ) от  $p$ -ти вид материал са зададени чрез матрицата

$$b_{jp} = \begin{vmatrix} 250 & 150 & 250 \\ 200 & 300 & 350 \\ 450 & 200 & 250 \\ 200 & 350 & 300 \end{vmatrix}.$$

Максималното общо количество продукция от всички видове (т.е. всички строителни материали), което може да бъде транспортирано от  $i$ -ти доставчик до  $j$ -ти потребител, изразено чрез параметрите  $a_{ij}$  ( $i = 1,2,3; j = 1,2,3,4$ ), е зададено чрез матрицата:

$$a_{ij} = \begin{vmatrix} 300 & 350 & 400 & 300 \\ 250 & 300 & 300 & 250 \\ 350 & 350 & 400 & 450 \end{vmatrix}.$$

Моделът е разрешим, тъй като са изпълнени условия (9), (10) и (11):

При тези данни и след въвеждане на променливите  $x_{ip}$  (обемите произвеждан материал от  $p$ -ти вид в  $i$ -ти производител,  $i = 1,2,3, p = 1,2,3$ ) и  $x_{ijp}$  (обемите на доставките от  $i$ -ти производител до  $j$ -ти потребител на  $p$ -ти вид строителен материал,  $i = 1,2,3, j = 1,2,3,4, p = 1,2,3$ ) се стига до следния икономико-математически модел:

$$\begin{aligned} \min: Z = & 20x_{11} + 30x_{12} + 20x_{13} + \\ & +40x_{21} + 30x_{22} + 50x_{23} + \\ & +10x_{31} + 20x_{32} + 20x_{33} + \\ & +4x_{111} + 5x_{121} + 2x_{131} + 3x_{141} + \\ & +2x_{211} + 4x_{221} + 5x_{231} + x_{241} + \\ & +3x_{311} + x_{321} + 2x_{331} + 2x_{341} + \\ & +5x_{112} + 6x_{122} + 4x_{132} + 3x_{142} + \\ & +3x_{212} + 4x_{222} + 5x_{232} + 2x_{242} + \\ & +2x_{312} + 2x_{322} + 3x_{332} + 3x_{342} + \\ & +5x_{113} + 5x_{123} + 3x_{133} + 3x_{143} + \\ & +2x_{213} + 3x_{223} + 4x_{233} + 2x_{243} + \\ & +2x_{313} + 2x_{323} + 2x_{333} + 3x_{343} \end{aligned}$$

при ограничителни условия

$$\begin{aligned}
x_{111} + x_{121} + x_{131} + x_{141} &= x_{11}, x_{112} + x_{122} + x_{132} + x_{142} = x_{12}, \\
x_{113} + x_{123} + x_{133} + x_{143} &= x_{13}, x_{211} + x_{221} + x_{231} + x_{241} = x_{21}, \\
x_{212} + x_{222} + x_{232} + x_{242} &= x_{22}, x_{213} + x_{223} + x_{233} + x_{243} = x_{23}, \\
x_{311} + x_{321} + x_{331} + x_{341} &= x_{31}, x_{312} + x_{322} + x_{332} + x_{342} = x_{32}, \\
x_{313} + x_{323} + x_{333} + x_{343} &= x_{33}, \\
x_{111} + x_{211} + x_{311} &= 250, x_{112} + x_{212} + x_{312} = 150, \\
x_{113} + x_{213} + x_{313} &= 250, x_{121} + x_{221} + x_{321} = 200, \\
x_{122} + x_{222} + x_{322} &= 300, x_{123} + x_{223} + x_{323} = 350, \\
x_{131} + x_{231} + x_{331} &= 450, x_{132} + x_{232} + x_{332} = 200, \\
x_{133} + x_{233} + x_{333} &= 250, x_{141} + x_{241} + x_{341} = 200, \\
x_{142} + x_{242} + x_{342} &= 350, x_{143} + x_{243} + x_{343} = 300, \\
x_{111} + x_{112} + x_{113} &\leq 300, x_{121} + x_{122} + x_{123} \leq 350, \\
x_{131} + x_{132} + x_{133} &\leq 400, x_{141} + x_{142} + x_{143} \leq 300, \\
x_{211} + x_{212} + x_{213} &\leq 250, x_{221} + x_{222} + x_{223} \leq 300, \\
x_{231} + x_{232} + x_{233} &\leq 300, x_{241} + x_{242} + x_{243} \leq 250, \\
x_{311} + x_{312} + x_{313} &\leq 350, x_{321} + x_{322} + x_{323} \leq 350, \\
x_{331} + x_{332} + x_{333} &\leq 400, x_{341} + x_{342} + x_{343} \leq 450, \\
x_{11} &\leq 400, x_{12} \leq 400, x_{13} \leq 500, \\
x_{21} &\leq 500, x_{22} \leq 200, x_{23} \leq 300, \\
x_{31} &\leq 400, x_{32} \leq 500, x_{33} \leq 600, \\
x_{ip} &\geq 0, i = 1,2,3, p = 1,2,3, \\
x_{ijp} &\geq 0, i = 1,2,3, j = 1,2,3,4, p = 1,2,3.
\end{aligned}$$

Изпълнението на условието за разрешимост на задачата (11) гарантира, че ще бъдат изпълнени и ограничителни условия (4) от модела, затова те не са добавени при апробацията му.

Така полученият модел е решен в MS Excel с помощта на инструмента за решаване на оптимизационни задачи Solver и са получени следните резултати:

- обемите произвеждани материали от  $p$ -ти вид ( $p = 1,2,3$ ) в  $i$ -ти производител ( $i = 1,2,3$ ) са:  $x_{11} = 400$ ,  $x_{12} = 300$ ,  $x_{13} = 500$ ,  $x_{21} = 300$ ,  $x_{22} = 200$ ,  $x_{23} = 50$ ,  $x_{31} = 400$ ,  $x_{32} = 500$ ,  $x_{33} = 600$ ;
- обемите  $x_{ijp}$  на доставките от  $i$ -ти производител ( $i = 1,2,3$ ) до  $j$ -ти потребител ( $j = 1,2,3,4$ ) на  $p$ -ти вид строителен материал ( $p = 1,2,3$ ) са:  $x_{111} = 100$ ,  $x_{131} = 300$ ,  $x_{211} = 150$ ,  $x_{241} = 150$ ,  $x_{321} = 200$ ,  $x_{331} = 150$ ,  $x_{341} = 50$ ,  $x_{142} = 300$ ,  $x_{222} = 150$ ,  $x_{232} = 50$ ,  $x_{312} = 150$ ,  $x_{322} = 150$ ,  $x_{332} = 150$ ,  $x_{342} = 50$ ,  $x_{113} = 50$ ,  $x_{123} = 350$ ,  $x_{133} = 100$ ,  $x_{233} = 50$ ,  $x_{313} = 200$ ,  $x_{333} = 100$ ,  $x_{343} = 300$ . Всички останали променливи приемат нулеви стойности.
- минималните общи производствени и транспортни разходи са 82500.

При така получените производствен план и план на превозите се получават минимални разходи за производство и транспортиране на строителните продукти от доставчиците до потребителите. Приложението на практика на това оптимално решение може да доведе до цялостно подобряване на икономическите показатели за дейността на фирмата и да послужи като основа за извършване и на допълнителни анализи.

## ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Бирман, И.Я. (1962). *Транспортная задача линейного программирования*. Москва: Экономиздат.

2. Лукинский, В. С. и др. (2007). *Логистика в примерах и задач*. Москва: Финансы и статистика.
3. Михно, М. К., Ермолов. Ю. М. (1969). Об одном классе задач оптимального планирования материально-технического снабжения. *Экономика и математические методы*, т. V. вып. 3.
4. Николаев, Р., Милкова, Т. (2012). Модели за оптимално прикрепване на потребители към доставчици. *Годишник на ИУ – Варна*, том 84 / 2012, Варна: Наука и икономика.
5. Николаев, Р., Милкова, Т. (2014). *Оптимално позициониране и закрепване на звена в логистични системи*. Библ. „Проф. Цани Калянджиев”, Варна: Наука и икономика.

# LOCATION AS A FACTOR SHAPING THE MARKET POSITION OF LOGISTIC CENTRES

**Assoc. Prof. Waldemar W. Budner, PhD**

*Poznań University of Economics and Business, Poland*

**Kinga Pawlicka, PhD**

*Poznań University of Economics and Business, Poland*

**Abstract:** *The dynamic development of the logistic market in Poland has influenced the development of numerous logistic centres that perform complex functions and tasks. Logistic centres have become a relatively new but important element of the national economic industrial landscape. The location and development of these facilities are related to specific conditions. The aim of the paper is to present the essence of logistic centres as special economic facilities and their functions and tasks, as well as locations related conditions and factors favouring their setup. The systematization of literature in the field of logistics centres indicates the important role they play in strengthening the market position of companies.*

**Keywords:** *Development conditions; Logistic centre; Location factors; Market*

**JEL code:** *L9, O18, R53*

## **1. Introduction**

Company's success depends not only on the type of goods it manufactures, the means of production, the amount of goods produced, their price or its target customer; its geographic location is equally important. As such, one may ask oneself to what extent location conditions, as well as other location factors, determine the company's performance and success on the market. It is also the question of how to assess and choose location factors, which would best help to integrate the company into the market environment depending, of course, on the scope of its economic activity.

The location of companies is a frequent subject of scientific investigations. Location studies are a prolific field with a long tradition. They were initiated in the 19<sup>th</sup> century by German scientists such as J. von Thünen, A. Weber, A. Predöhl and A. Lösch. One should also mention E.M. Hoover, an American researcher, who, in the 1940s, published his seminal book *The Location of Economic Activity*.

The location of logistics entities, however, is not as common a subject of scientific pursuits. It is a rather new area and, therefore, still relatively understudied. Modern logistics centers are more and more connected with the knowledge economy. They are no longer created solely for warehousing purposes or for the supply of raw materials. Modern logistics centers are far more advanced entities which meet the needs of the logistics market; they are connected with specialized transport, flow of information, IT services, finance, insurance and telecommunication, transfer of people, goods and recycled materials, waste materials, etc. For such a wide range of services, one needs proper management techniques. In the future, properly located logistics centers will more and more significantly affect a company's competitiveness on the market.

The aim of the present study is to discuss the significance of logistics centers as separate economic entities, their functions and tasks, as well as location conditions and other factors that facilitate their setup.



## **2. Logistics centre as a „territorial entity”**

In economic jargon, the notion of a logistics centre (LC) is used in various different contexts. Most frequently, it is associated with warehousing, storing or issuing goods regardless of the scope of economic activity.

The existing definitions of logistics centres may be divided into two groups, depending on the adopted criteria (Meidute, 2010). The first group comprises the authors who consider logistics centres part of the transport infrastructure, and who see them as places where goods flow through subsequent levels of the value chain. Thus, a logistics centre ensures the availability of various means of transportation, fulfils many logistics functions, and provides services for a wide variety of users as well as uses advanced IT systems (i.e. electronic data interchange). I. Fechner (2010) understands the logistics centre in this way, and describes it as a spatially functional object with the infrastructure and organization, which carries out logistics services connected with receiving, storing, dividing and issuing goods; business entities situated in its centre provide accompanying services too, and they do so independently from the sender or recipient of the goods.

The second group of definitions treats logistics centres as triggers of economic activity. In this understanding, logistics centres provide a stimulus for companies and impact the economy of the area. R. Palšaitis's (2004) definition is a good example as it describes logistic centres as places in which logistics services or other logistics activities are concentrated and through which business entities carry out tasks connected with customer service. Common elements for all the definitions, regardless of their approach, are the following:

- a) a company (an independent business entity) – usually providing services and logistics services (storing, warehousing, reloading, transportation),
- b) large premises (from a few to a dozen hectares)
- c) technological means for moving and warehousing goods
- d) good access to transport infrastructure

The functions of logistics centres are shaped by the services they provide for particular companies. J. Kaźmierski (2012) distinguishes four types of such services: basic (logistics), financial (subsidiary), additional, IT and information services. Basic services comprise, among others, transportation, warehousing, supply management, order management, planning and picking. Additional services consist of warehouse inventory, customer service, including pre-sale services, control of goods and marking of goods, customs and marketing services. Financial services include transaction management, commissionaire sales and accounting as well as insurance. Information services ensure the flow of data between particular participants of the logistics chain and the logistics centre, which is made possible due to electronic data exchange and access to information about the markets and goods.

Logistic centres – highly functional links in the logistics network – help maintain the desired efficiency of logistics channels. It is possible thanks to proper logistics and technical infrastructure, which enables one to adjust the means of transportation to the branch structure, as well as due to ensuring proper warehousing conditions. LCs are also multidimensional and play particular roles in a national logistics system. These roles include (Fechner, 2010, p. 25):

- a) entrance/exit ports – logistics centres facilitate international transport;
- b) intermodal transport – Logistics centres facilitate the use of various means of transportation;
- c) economic integration of particular areas – logistics centres facilitate the exchange of goods and services, which results in cooperation between companies and increases the economic potential of the region

- d) cargo consolidation and co-modality – logistics centres' infrastructure enables one to consolidate cargo and create big cargo streams which are then sent to subsequent links in the logistics chain;
- e) development of logistics systems – new technological and technical tools available in logistics centres increase the effectivity and productivity of logistics systems.

Objects included in the logistics centre may be concentrated with a small area or, to the contrary, dispersed. They may be grouped into several building complexes. They may also differ in terms of their setup and financing, which may be private or public-private. They handle various goods, some of which require specific permits and some of which may be grouped based on their similar features (similar branches of industry). Logistics centres are also differentiated in terms of their territorial scope which, however, continues to change due to many modifications in economic activity and global delivery chains, which necessitate changes in the transport services.

### **3. Location factors and conditions**

Localisation of the LCs is vital for their development. Generally, business entities have little knowledge of the options they have in terms of choosing their location, access to services, business cooperation and overall value of the logistics market. This is why the decision of where to locate a logistics centre is so important. Its future area of activity will become its place of contact with other companies as well as institutions. As K. Kuciński (2001) says, one may approach the location as a set of points into which a particular company and its partners are inscribed. One should take into account the frequency and duration of particular interactions connected with the operation of a LC. This particular system is known as the company's operational area. In other words, it is the area where the company operates, which delineates the company's territorial scope, but which is not fixed. It continues to evolve according to the changes which take place in the company's environment or within the company itself. Sometimes it even leads to the company's relocation. Companies aim to adjust to new operational areas but also (or mostly) reduce costs and enhance their position on the market. From an analytical standpoint, it is important to identify and delineate the boundaries of the LC's operational area, which means choosing the location with the system of spatial relations in mind.

Therefore, choosing the place to locate the LC one should take into account the right criteria. These are, on the one hand, some general factors known also as conditions; on the other hand, these are the so called location factors, which are much more specific. Both conditions and location factors have their impact on the operations of the logistics centre. The conditions are divided into external and internal.

Internal conditions refer to the features of the area (region) considered as a possible location of the LC such as its natural conditions (landform, type of soil), legal status (i.e. land property, spatial planning, limitations on the urban development), present state of development and current use. External conditions comprise a multitude of factors which refer to a broader area (a country, administrative region, geographic area).

They include:

- a) macroeconomics and development dynamics as well as economic structure of the region/country,
- b) economic and transportation policies (national and regional) as well as investment financing,
- c) the value of the logistics market,
- d) national fiscal policy and labour costs,

- e) regional transport infrastructure and spatial accessibility of the region (i.e. freeways, motorways, railways, airports, etc.)
- f) functional and economic structure of the region and spatial relation to the markets,
- g) legal conditions (national, regional, local), including spatial planning, construction law, environmental protection,
- h) demography and labour (i.e. population and its purchasing power, employment structure, unemployment level, education level, availability of workforce, etc.)

The development of logistics centres is connected with many location factors. Based on current studies, the most important location factors are (see, Budner, 2004; Markowski, 2006; Małuszyńska, 2013; Godlewska-Majkowska, 2013; Mindur, 2017):

- a) advanced infrastructure, especially transport and IT infrastructure
- b) location near transport hubs (modal points in the network), transport corridors, sea ports, inland ports, etc.,
- c) geographic location near potential markets (in practice it means being located near big cities, metropolises or national borders),
- d) availability of attractive, reasonably-priced investment areas,
- e) availability of skilled workforce and flexible education system designed to meet the needs of companies,
- f) good business environment and support of local authorities and local inhabitants (social environment),
- g) cooperation with local authorities and scientific community,
- h) lower fiscal costs (tax relief or financial support),
- i) good environmental conditions.

The presence of such factors facilitates making a decision on the company's location. Location factors stimulate local business activity as they attract economic activity to the area. According to Weber's traditional concept of location, one should be able to name a dominant factor determining the spatial allocation of the manufacturing processes. Today this approach is outdated as location factors are oftentimes interconnected; this is why, company's location is determined by a set of factors. In other words, the decision on the company's location results from many criteria and not all of them are equally important. It mostly depends on the type of economic activity.

Logistics centres are usually located in the places which have the need for their services and in which the favourable location factors are concentrated. One may differentiate three categories of such places but, interestingly enough, they may overlap; sometimes a particular place may belong to all three categories.

- a) Agglomerations and big cities, which justify the economic functioning of the logistics centres. Additionally, such areas characterise themselves with a highly developed transport infrastructure and high capacity roads, which allow for a fast growth of logistics services.
- b) Areas where the logistics centres provide services for a few regions simultaneously as well as for their main urban centres; it is facilitated by the existing transportation links between the main transportation hubs (e.g. marine ports, airports) and freeways.
- c) Areas with high concentration of economic and industrial activities as well as service providers e.g. special economic zones, technical and technological complexes, clusters or industrial districts.

#### 4. Conclusion

The investigation of conditions and development of location processes is by no means easy. The complexity of the subject is a result of scarce availability of information and difficulties in research. It is nonetheless very important for economy and spatial economy. Economically speaking, it enables one to introduce solutions which stimulate the market and facilitate the creation of national and regional logistics centres. Here the most important aspects are taxes, real estate as well as public-private partnership opportunities. In terms of spatial economy, it is important to note how logistics centres affect the local economy and the cohesion of urban landscape as well as environmental protection and quality of life of the local population.

#### REFERENCES:

1. Budner, W. (2004). *Lokalizacja przedsiębiorstw. Aspekty ekonomiczno-przestrzenne i środowiskowe*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
2. Fechner, I. (2010). *Centra logistyczne i ich rola w procesach przepływu ładunków w systemie logistycznym Polski*. Prace Naukowe Politechniki Warszawskiej, z. 76.
3. Godlewska-Majkowska, H. (2013). *Lokalizacja przedsiębiorstwa w gospodarce globalnej*. Warszawa: Difin.
4. Hoover, E.M. (1948). *The Locations of Economic Activity*. New York: McGraw Hill Book Comp., Inc.
5. Kaźmierski, J. (2012). *Konsekwencje lokalizowania centrów logistycznych w przestrzeni miejskiej*. Problemy Rozwoju Miast, nr 1, s.100-109.
6. Kuciński, K. (2001). *Przestrzeń operacyjna firmy a jej otoczenie lokalne*. W: Lokalizacja przedsiębiorstw a konkurencyjność, (red.) I. Fierła, K. Kuciński. Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
7. Małuszyńska, E. (2013). *Migracje i delokalizacja przedsiębiorstw*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
8. Markowski, T. red. (2006). *Rola centrów logistycznych w rozwoju gospodarczym i przestrzennym kraju*. Biuletyn KPZK PAN, z. 225, Warszawa.
9. Meidute, I. (2010). *Comparative analysis of the definitions of logistics centres*. Transport, vol. 20(3).
10. Mindur, M. red. (2017). *Logistyka. Nauka-Badania-Rozwój*. Warszawa-Radom: Instytut Technologii I Eksploatacji – Państwowy Instytut Badawczy.
11. Palšaitis, R., Bazaras, D., (2004). *Analysis of the prospectives of intermodal transport and logistics centres in Lithuania*. Transport, 19(3), s. 119-123.

# LEGAL ANALYSIS IN TRANSACTIONS WITH PROPERTY RIGHTS

**Assoc. Prof. Bisserka Marinova, PhD**

*University of Architecture, Civil Engineering and Geodesy, Bulgaria*

**Abstract:** *The report identifies the main risks of the acquirer of real rights through various legal transactions. The most common documents with which the transferor identifies himself as the holder of the transferred real right are considered. Attention is paid to additional types of documents and other sources of information in order to limit possible problems regarding the acquisition of real rights or their volume. Discussed are also the terms in which real or obligatory rights of third parties may be claimed, related to contesting the rights of the transferee, as well as the legal consequences in case of successful proof of their claims.*

**Keywords:** *Real Estate; Risk; Sale; Legal analysis*

**JEL code:** *K15*

## ПРАВЕН АНАЛИЗ ПРИ РАЗПОРЕДИТЕЛНИ СДЕЛКИ С ВЕЩНИ ПРАВА

**доц. д-р Бисерка Маринова**

*Университет по архитектура, строителство и геодезия, България*

### ВЪВЕДЕНИЕ

Докладът цели да насочи вниманието на участниците на пазара на недвижими имоти към необходимия анализ на правния статут на имота от различни гледни точки: на субектите, притежаващи вещното право; на обекта на вещното право; на обема на вещното право; на възможни правни рискове, свързани с ненастъпване на желаните ефекти от сделките. Наред с това, за постигане на целите на правния анализ е необходимо да се посочат възможни мерки за ограничаване на риска. Не по-малко съществено е въпросът за правата на т.н. „трети лица”, които могат да повлияят на правоотношението и да застрашат интересите на някоя от страните по него.

### УСТАНОВЯВАНЕ НА ПРИТЕЖАТЕЛЯ НА ВЕЩНОТО ПРАВО.

#### **Изследване на правното основание за притежаване на вещното право.**

При стартиране на процедурата по прехвърляне на вещно право задължително е да се изследва документа за собственост, представен от прехвърлителя. Първичният му преглед предполага да се провери дали издателят е компетентен, доколко външните характеристики на документа – печати, бланки и др. отговарят на стандартните такива, които са използвани към датата на създаване на документи.

На следващо място, посоченият преобретател на вещното право може да е едноличен (физическо лице или юридическо лице). При физическите лица задължително следва да се установи какъв е бил семейният статус на лицето към момента на придобиване, особено, ако е имало сключен брак.

## ДОКУМЕНТИ ЗА СОБСТВЕНОСТ

1. НОТАРИАЛНИ АКТОВЕ
2. НОТАРИАЛНО ЗАВЕРЕНИ ДОГОВОРИ
3. СЪДЕБНИ РЕШЕНИЯ/АКТОВЕ
4. РЕШЕНИЯ ЗА ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ ПО ЗСПЗЗ И ПО ЗВСГЗГФ
5. ЗАВЕЩАНИЯ
6. АПОРТНА ВНОСКА
7. ДОГОВОРИ ЗА ПОКУПКА НА ИМОТ-ДЪРЖАВНА/ОБЩИНСКА СОБСТВЕНОСТ
8. ПОСТАНОВЛЕНИЕ ЗА ВЪЗЛАГАНЕ ПРИ ПУБЛИЧНА ПРОДАН
9. АКТОВЕ ЗА ДЪРЖАВНА ИЛИ ОБЩИНСКА СОБСТВЕНОСТ

Съществен елемент на правния анализ на рисковете е **видът и правната характеристика на вещното право и обекта на вещно право.**

Оттук могат да се направят изводи доколко правото е прехвърлимо (така например не е допустима сделка с личното вещно право на ползване; сервитутите не са самостоятелни, а акцесорни права) и допустим ли е определен вид сделка с него. Проучването следва да обоснове изводи относно:

- отговаря ли на изискванията на закона за самостоятелен обект (например като степен на завършеност), съответно допустима ли е делба (например относно минимални размери или определени помещения в него);

- има ли ограничения от гледна точка на самостоятелност (мазета, тавани, паркоместа, общи части в етажна собственост);

- как се отразява на последващи права и задължения на преобретателя фактът, че самостоятелният обект е в сграда в режим на етажна собственост

### **ПРАВНИ ПРОУЧВАНИЯ ПРИ СДЕЛКИ С ИМОТИ - ОБЕКТ НА ИМУЩЕСТВЕНИ ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ СЪПРУЗИ.**

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

В практически план такава проверка протича в няколко етапа:

#### **Запознаване с документ, материализиращ правото на собственост.**

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

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

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

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

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

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

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

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

**Проверка на режима на имуществени отношения между съпрузите.**

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

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

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

- удостоверение за сключен граждански брак, в който е посочен като избран режим разделността;
- вписан брачен договор, от който може да се направи извод за неприложимостта на съпругеската общност;
- влязло в законна сила съдебно решение за развод, в който конкретният имот е предоставен в дял на съпруга-титуляр;
- влязло в законна сила съдебно решение за делба или вписан нотариално заверен договор за доброволна делба на на съсобствениците-бивши съпрузи;
- съдебно решение, с което съпругът-едноличен търговец е обявен в несъстоятелност;

- съдебно решение, с което съпругеската общност е прекратена по време на брака поради важни причини, застрашаващи интересите на съпруга и/или децата;
- протокол, с който имот – лично имущество на единия съпруг, е обявен на публична продажба.

**Съблюдаване на специални изисквания, свързани с правната характеристика на имота:**

- наличие на съсобственост с други лица освен съпрузите; необходимост от провеждане на процедурата по реда на чл. 33 от Закона за собствеността за предлагане за изкупуване;
- статут на имота „семеино жилище“; ограниченията не се отнасят до недвижим имот, в който фактически живее семейството, но се води включен в актива на юридическо лице, в което съпругът съдружник/едноличен собственик;
- предоставяне на семеино жилище-лична собственост на единия съпруг, за ползване от другия при развод.

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

**Проучване на съществуващи ограничения с оглед целите на инвеститора.**

Съществен въпрос е наличието на ограничения относно предназначението и начина на ползване на имота, а също така какви са градоустройствените изисквания и възможности за застрояване.

**ВЪЗМОЖНИ ОГРАНИЧЕНИЯ ВЪРХУ ПОЛЗВАНЕТО НА ИМОТА**

- ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ НА ПОЛЗВАНЕТО ПО ДОКУМЕНТ ЗА СОБСТВЕНОСТ
- ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПРОМЯНА НА ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕТО ЗА ПОЛЗВАНЕ:
  - В СГРАДА-ЕС
  - ПРЕОБРАЗУВАНЕ НА ЗЕМЕДЕЛСКА ЗЕМЯ
- НАТУРА – 2000
- КУЛТУРНО НАСЛЕДСТВО
- ЧЕРНОМОРСКО КРАЙБРЕЖИЕ

**ПРОВЕРКА ЗА ОСНОВАНИЯ ЗА НИЩОЖНОСТ НА ПРИДОБИВНОТО ОСНОВАНИЕ НА ПРЕХВЪРЛИТЕЛЯ**

Най-често срещаните основания за нищожност на предходната сделка, с която прехвърлителя се легитимира като собственик на вещното право, са:

- невъзможен предмет (стая, право на строеж след достигнат етап „груб строеж“, публична държавна/общинска собственост, продажба на идеални части от общите



части в ЕС; реална част от неподеляем имот; имот с неуредени сметки по регулация; неузаконена постройка без строителни книжа);

- неучастие в делбата на съсобственик;
- нищожност на придобивното основание: недействително нотариално удостоверяване.

### **ПРОВЕРКА ЗА ТЕЖЕСТИ ВЪРХУ ИМОТА.**

Въпросът за т.н. „тежести” е актуален при разпоредителни сделки с недвижим имот от гледна точка на обема на правата, които получава приобретателя и на поетите задължения от предишния собственик, с които трябва да се съобрази.

От най-голямо значение са т.н. „вещни тежести”.

**Ограничените вещни права** (право на строеж, на ползване и сервитути) се запазват независимо от това колко пъти ще се смени собствеността върху имота. Те са свързани с недвижимия имот и го следват, в смисъл че последващ собственик ще трябва да зачете правата съгласно предходните вписвания. Именно с оглед на тази противопоставимост е предвидена публичността съгласно Закона за собствеността, Правилника за вписванията и Закона за кадастъра и имотния регистър.

Много въпроси в практиката възникват при учредена **ипотека** върху недвижим имот, който се придобива. Законът не съдържа забрана за разпореждане в полза на трети лица с ипотекирания имот, нито пък изисква в нотариалния акт, с който той се прехвърля на трети лица, да има отбелязване на тази тежест. Съгласно чл. 173 ЗЗД, ипотека следва имота и обезпеченият с нея кредитор може да се удовлетвори предпочтително от цената му, независимо от това, в чия собственост той се намира. Ако обаче, имотът, послужил като обезпечение, принадлежи на трето лице, ипотека ще произведе действие спрямо новия длъжник единствено при съгласие на собственика на имота, предмет на обезпечението<sup>1</sup>.

Хипотезите на придобиване на имот, върху който съществува ипотека, могат да бъдат различни, но още при предварителния договор следва да бъде уточнено: колко ипотеки, на каква стойност, към кой кредитор, в какъв остатъчен размер са задълженията (главница, лихви, разноски), както и продавачът да декларира, че към момента на сключване на предварителния договор и до момента на изповядване на нотариалната сделка върху имота няма да бъдат учредявани нови ипотеки (също ограничени вещни и облигационни права, които биха попречили на купувача да придобие в пълен обем правото на собственост). Интересите на купувача биха били максимално гарантирани, ако всички плащания по сделката (включително и тези, предвидени в предварителния договор) бъдат правени в ескроу-сметка в банка или по специална сметка на нотариус в условията на тристранно договаряне. Купувачът ще има право да получи внесените суми обратно, ако се окажат вписвания, които създават условия за съдебно отстранение или ограничават пълния обем на прехвърляното право, доколкото това условие изрично е записано в споразумението. Фактическото положение е, че не съществува възможност да се разбере има ли други предходни вписвания към момента на подписване на договора за покупко-продажба, чието действие не е свързано с оповестителното действие на вписването му. От тази гледна точка в някои случаи може да се окаже, че за купувача е по-добре да придобие имота с вписаната върху него ипотека и след това да уреди задължението към банката за сметка (изцяло или частично) на договорната продажна цена.

Интересно е да се спомене, че в случай на принудително изпълнение върху имота, на купувача се признават правата на добросъвестен владелец и ако е направил подобрения, той ще има правата по чл. 72 от Закона за собствеността<sup>2</sup>.

Особено актуално е какво следва от наличието на наложена *ипотека върху земята* и как се отразява евентуално принудително изпълнение върху нея спрямо вещните права върху построените сгради, съответно – самостоятелните обекти, намиращи се в тях<sup>3</sup>.

Когато бъдещата сграда е описана съгласно инвестиционен проект при учредяване на ипотеката върху земята, обосновано е учредената ипотека да обхване и построеното върху терена, въпреки изискването на за специалност/индивидуализиране на предмета на ипотеката. Аргумент за това е действието на приращението – чл. 92 от ЗС във връзка с чл. 111 от ЗС. Този извод се възприема и от трайната съдебна практика на ВКС по реда на чл. 290 от ГПК - Решение № 1/31.01.2014 г. по гр. д. № 4495/2011 г., I ГО; Решение № 24/29.05.2013 г. по гр. д. № 445/2012 г., I ГО, и особено за завещанието и предварителния договор – Решение № 49/29.03.2013 г. по гр. д. № 363/2012 г., IV ГО<sup>4</sup>.

На следващо място са т.н. „**облигационни тежести**” – задължения, произтичащи от договори, сключени от праводателя.

За преобретателя е важно да се познават различните хипотези при *наемен договор*, визирани в чл. 237, ал. 1 и 2 от ЗЗД. Новият собственик ще трябва да приеме лишаването от ползване на имота и да се съобрази изцяло с уговорките, съдържащи се във вписан в Имотния регистър наемен договор за целия му срок, а ако договорът има само достоверна дата – до изтичане на срока му, но не повече от една година. В останалите случаи е допустимо наемното правоотношение да бъде прекратено от приобретателя с едномесечно предизвестие, както при безсрочен договор.

Собственикът може да се окаже лишен от фактическото ползване на имота и при *договор за аренда*. По силата на чл. 17, ал. (2) от Закона за арендата в земеделието арендодателя ще се замести от приобретателя на арендувания обект, т.е. ще бъде обвързано от него. Нещо повече – петата алинея на този член изрично постановява задължителността на арендния договор и спрямо приобретателя на ограничено вещно право, упражняването на което би попречило на арендатора да ползва обекта съгласно уговореното в договора.

Заслужава внимание и как ще се отрази на задълженията на новия собственик притежаването на самостоятелен обект или етаж в *сграда в режим на етажна собственост*.

В случай, че сградата се управлява чрез *общо събрание*, субективните предели на действие на решенията, които се вземат от този орган за управление обхващат и последващите собственици<sup>5</sup>.

Когато продавачът е бил член на *сдружение на собствениците*, преобретателят ще встъпи в членственото правоотношение по силата на императивната правна норма на чл. 30, ал. (1) от Закона за управление на етажната собственост. Новата редакция на този текст (ДВ, бр. 26 от 2016 г.) предвижда възможност по договаряне със стария собственик към новия да преминат и задълженията към сдружението, станали изискуеми преди промяната на собствеността.

При жилищните комплекси от „затворен тип” сключен от предходен собственик *договор за управление на комплекса*, който е вписан от инвеститора в Имотния регистър, обвързва и последващите преобретатели съобразно текста на чл. 2, ал. (2) от ЗУЕС.

В случай, че преди сделката, от която собственикът черпи правата си, по партидата на имота е вписана *искова молба по реда на чл. 19, ал. 3 от Закона за задълженията и договорите*, при уважаване на иска, воден срещу наследниците, няма да се стигне до прехвърляне на вещното право към последващия преобретател.

## **АНАЛИЗ НА РИСКОВЕТЕ ЗА АТАКУВАНЕ НА СДЕЛКАТА СЛЕД СКЛЮЧВАНЕТО ѝ**

За постигане на целите на правния анализ е необходимо да се посочат възможни мерки за ограничаване на риска. Не по-малко съществен е въпросът за правата на т.н. „трети лица”, които могат да повлияят на правоотношението и да застрашат интересите на някоя от страните по него.

Рисковете могат на първо място, да произтичат от правната легитимация на страните по сделките. Тук следва да се проучи дали не са налице основания, създаващи опасност за недействителност поради недееспособност или други пороци, свързани със защитени категории лица при определени обстоятелства. Възможно е сделката да бъде застрашена в случаите на законно или доброволно представителство.

Изложените съображения показват, че анализът на правните рискове обхваща голям кръг от въпроси, които следва да бъдат подробно изследвани. В зависимост от конкретните правоотношения, опорни точки за такъв анализ може да бъдат следните параметри: съществува ли опасност, произтичаща от недействителност или разваляне на сделка, от която праводателят черпи правата си; има ли основания за недействителност на предварителния договор или нотариалната сделка за прехвърляне на вещното право; очакват ли се проблеми, свързани с относителна/висяща недействителност; съществуват ли вещни или облигационни тежести върху имота, които да попречат на преминаването му в пълен обем; доколко може да се появят кредитори, които да осуетят транслативния ефект на сделката; какви са неблагоприятните моменти при покупка на имот на публична продажба; какви могат да бъдат последиците в случай на съдебно отстранение.

Специално място следва да се отдели на набавянето на документи и получаването на информация от различни източници, които да бъдат анализирани в тяхната цялост и съпоставени. Някои от тях целят на изясняват предходни права и вписвания, които биха се оказали пречка за вещноправния ефект на сделката в пълен обем.

## **БЕЛЕЖКИ**

1. Решение № 122 от 05.02.2001 г. по гр.д. № 1418/2000 г. на ВКС
2. Решение № 2617 от 17.XII.1958 г. по гр. д. № 7498/58 г., I г. о. - Съдебна практика на ВС на НРБ - граждански отделения, 1958 г., С., Наука и изкуство, 1959 г.
3. Вж. по въпроса: Марков, М. Ипотеката, С.2009, Ставру, Ст. Обхваща ли учредената върху земята ипотека построената върху нея сграда. Сп. Собственост и право, бр. 1/2007г.; Иванов, Д., Василев, Ив. Обхваща ли ипотека върху земя и построените впоследствие постройки, сп. Правна мисъл, бр. 3/2016 г.
4. Цитирани по материала на Георгиев, А. За разпространето на ипотечното право върху поземлен имот върху сградите, построени в него, публикуван на сайта <http://gramada.org/>
5. Решение № 39 от 19.02.2013 г. на ВКС по гр. д. № 657/2012 г., I г. о., ГК по реда на чл. 290 ГПК

## **ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА**

1. Иванов, Д., Василев, ИВ. (2016) Обхваща ли ипотеката върху земя и построените впоследствие постройки, сп. *Правна мисъл*, брой № 3.
2. Марков, М. (2009), *Ипотеката*. София: СИБИ.
3. Ставру, Ст. (2007). Обхваща ли учредената върху земята ипотека построената върху нея сграда. Сп. *Собственост и право*, брой № 1.

# DEVELOPMENT OF THE CONSTRUCTION ACTIVITY IN BULGARIA IN 2010-2019 PERIOD

**Assoc. Prof. Dragomir Stefanov, PhD**  
*University of National and World Economy, Bulgaria*

**Assist. Prof. Maria Dimitrova, PhD**  
*University of National and World Economy, Bulgaria*

***Abstract:** The present study examines the state of investment-construction activities in the country in recent years (2010-2019). An attempt has been made to bring out the main trends in the development of the construction industry and to outline some of the possible directions for the sector in the near future. Indicators with which the national statistics measure the activity of construction entrepreneurs specifically in the section of building construction are analyzed, namely the issued building permits and the started construction of new buildings in Bulgaria and in particular in the capital. The obtained data allow the authors to draw basic conclusions related to the construction activity in the country.*

***Keywords:** Construction; Building permit; Trends*

***JEL code:** L74*

## РАЗВИТИЕ НА СТРОИТЕЛНАТА АКТИВНОСТ В БЪЛГАРИЯ В ПЕРИОДА 2010-2019 ГОДИНА

**доц. д-р Драгомир Стефанов**  
*Университет за национално и световно стопанство, България*

**ас. д-р Мария Димитрова**  
*Университет за национално и световно стопанство, България*

### ВЪВЕДЕНИЕ

Строителният сектор е един от най-динамичните през последните години. Анализът на основни показатели, свързани с неговото развитие, дават възможност да се изведат основните тенденции в развитието на строителната индустрия и да се очертаят някои от възможните насоки пред сектора в близко бъдеще. В настоящата разработка е изследвано състоянието на инвестиционно-строителната дейност в страната и в столицата през последните 10 години, като е обърнато специално внимание на жилищното строителство. Целта е да бъдат анализирани показателите, с които националната статистика измерва активността на строителните предприемачи конкретно в раздела на сградното строителство, а именно издадените разрешителни за строеж и започнатото строителство на нови сгради в България, и в частност в столицата. Получените данни дават възможност на авторите да направят някои основни изводи и препоръки, свързани със строителната активност в страната, които да послужат за отправна точка за всички заинтересовани в процеса страни при техните инвестиционни решения, а именно строителни предприемачи, инвеститори, дивелъпъри, търговски банки, потенциални купувачи и др. (Стоянов, 2012: 123-124).

## ИЗЛОЖЕНИЕ

В икономическата литература, пазарът на недвижими имоти се разглежда като „система от икономически и правни отношения между различни участници по повод покупко-продажбата на имоти, отдаването им под наем, доверителното управление и др.” (Забунов, 2011: 26-44). Той се характеризира с устойчивост във времето, хетерогенност на обектите, високи транзакционни разходи, времеви лагове и неподвижност в пространството. В пазарни условия, цената на обектите се формира въз основа на търсенето и предлагането на близки по характеристики имоти, тъй като е изключително трудно да се намерят два напълно еднакви имота. Всъщност, трайната свързаност на сградите със земята и тяхната неподвижност извежда като ключова характеристика за търсенето, предлагането и съответно цената на имотите тяхното местоположение.

Инвестиционните проекти, като елемент от пазара на имоти, са „проекти, които се финансират от възложителите със собствени и привлечени средства за изграждане или обновяване на сгради и съоръжения, чрез ново строителство, разширение, реконструкция, модернизация, основен ремонт, смяна на предназначение, с основна характерна черта извършване на строителни и монтажни работи“ (Желев, Христова и Иванова, 2016: 63). Вниманието на авторите се спира върху инвестиционно-строителните проекти, като за да бъде направен анализ на тази дейност на национално ниво, следва да се идентифицират различните групи фактори, които оказват влияние върху нейната динамика. Доброто познаване на тези фактори дава възможност за формулиране на обективни прогнози за развитието на строителната индустрия по видове имоти и според местоположението им.

Различните автори разглежда тези фактори в различни класификации. Например Петко Монеv (2002: 24) ги диференцира на две групи според степента на контрол върху тях от страната на инвеститора, а именно обективни (неконтролируеми) и субективни (контролируеми) фактори. Авторите на настоящата разработка ги разглеждат в следните пет групи (Стефанов, 2019: 17-30):

- макроикономически фактори – изменение на БВП; инфлация; среден разполагаем доход на домакинство; обща заетост и безработица; размер на преките чуждестранни инвестиции; политическа стабилност в страната и региона;

- финансови фактори – лихвени проценти; достъпност до банково кредитиране; валутни курсове; дял на лошите ипотечни кредити; коефициент на обща междуфирмена задлъжнялост и ликвидност; размер, срок и структура на отпуснатите ипотечни кредити; размер и структура на депозитите на граждани в търговските банки;

- демографски фактори – естествен прираст на населението; възрастова структура на населението; външна и вътрешна миграция; народопсихология и нагласи на населението;

- фактори, свързани с държавната регулация – данъчна политика; държавни разходи за инфраструктура и благоустройство; държавни програми в областта на енергийната ефективност; субсидиране на определени социални групи; национална жилищна политика и др.;

- фактори, пряко свързани със строителната дейност – конкуренция; структура и обем на жилищния фонд; брой и полезна площ на сградите с административно и друго предназначение; издадени разрешителни за строеж на нови сгради; започнато строителство на нови сгради; въведени с експлоатация нови сгради; брой на заетите и цена на труда в сектора на строителството; цени на строителните материали; цени на УПИ; цени на строителната механизация и др.

В периоди на засилена строителна активност, каквато се наблюдава през последните години у нас, могат да се открият следните отражения върху строителната дейност:

- покачване на цената на УПИ поради повишеното им търсене, основно в столицата и най-големите градове;

- повишаване на цената на труда на всички участници в инвестиционното проектиране и строителството – проектанти, архитекти, строителни инженери, консултанти, строителни работници и др., съчетано с недостиг на работна сила;

- недостиг на сложна строителна механизация (кранове, строителни скелета, багери и др.) водещо до повишаване на наемната им цена;

- покачване в цената на строителните материали, макар и по-слабо от тази на труда и механизацията, поради по-високата еластичност на предлагането им;

- забавяне в сроковете за реализиране на ИСП в частта им инвестиционно проектиране и изпълнение на строителството, продиктувано от липсата на достатъчно работна сила;

- общо влошаване на качеството на изпълнение на СМР, поради липсата на достатъчно квалифицирани строителни работници съчетано с натиска от страна на дивелъпърите за съкращаване на срока за изпълнение на дейностите;

- повишена достъпност до ипотечно кредитно финансиране за строителните предприемачи и желаещите да придобият недвижим имот – търговските банки стимулират търсенето на подобно финансиране чрез намаляване на лихвените нива и активна маркетингова кампания. Това крие сериозни рискове от изпадане в неплатежоспособност на част от кредиторите с по-нисък кредитен рейтинг при евентуални външни шокове или настъпване на икономическа криза;

- покачване на цените на новопостроените недвижими имоти с намаляващ темп. След първоначалните по-бързи темпове, постепенно нарастващото предлагане догони ръста в търсенето (голяма част от което е спекулативно с цел запазване на стойността на богатството и получаване на текуща доходност от наем);

- като цяло повишаване на рисковете, свързани с изпълнение на строителството и реализирането на готовата строителна продукция – оживлението в сектора и очакванията за висока рентабилност бързо привличат дивелъпъри с малък или никакъв предишен опит, както и такива с малък по обем собствен капитал. Това са предприемачите, които са най-уязвими при по-сериозна корекция на пазара;

В каква степен и до кога ще се наблюдават описаните икономически явления е трудно да се каже, но всички участници в ИСП следва да ги наблюдават и анализират.

Текущото изследване на емпиричните данни за състоянието на строителната дейност има за цел да анализира именно два основни показателя, с които националната статистика измерва активността на строителните предприемачи конкретно в раздела „Строителство на сгради“, а именно издадените разрешителни за строеж и започнатото строителство на нови сгради. И при двата показателя се изследва РЗП в хиляди квадратни метри по години, съответно за всички видове сгради и конкретно за такива, с основно предназначение задоволяване на жилищни нужди на населението. Освен за страната като цяло има представени данни и отделно за София, като столица и основен притегателен център за вътрешна миграция през последните години. Третият показател – въведените в експлоатация нови жилищни сгради<sup>1</sup>, респективно РЗП в тях, не е обект на настоящия анализ поради факта, че с оглед продължителността на СМР и приемателните дейности, свързани с новото строителство, при този показател има един естествен лаг във времето от порядъка на 3-4 години, спрямо започнатото строителство

на нови сгради. Това води до забавяне в очертаните тенденции от другите два показателя. Има и някои чисто статистически проблеми и те са свързани с различната методология, по която НСИ събира данни за отделните показатели. Така например, по отношение на издадените разрешения за строеж и започнатото ново строителство се отчита РЗП на целите сгради, а за въведените в експлоатация само жилищната площ в тях. Извън обхвата остават всички общи части в сградите, площта на гаражите и паркоместата, които са над земята, както и РЗП на всички обекти в жилищните сгради, които не са жилища (магазини, офиси, складове и др.). Тези различия при методологията за събиране на изходните данни ограничава анализа и изкривява изводите, които могат да бъдат направени.

В Таблица 1 са обобщени резултатите за издадените разрешителни за строеж на нови сгради в страната за периода от 2005-та година насам. От данните могат да се направят следните основни изводи:

1) Ефектите от Световната икономическа и финансова криза в раздела „Строителство на сгради“ у нас са напълно преодолени. Най-силно кризата се усеща през 2009 година, когато РЗП на разрешенията за строеж спада с 50% спрямо предходната. В сегмента на жилищните сгради корекцията е дори по-голяма – близо 60 на сто. Следват няколко поредни години на спад до 2012-та, когато площта на издадените разрешения за строеж стига до 3,6 млн. кв.м., което е 4 пъти по-малко в сравнение с пиковата 2007-ма. Оттогава насам през всяка следваща година показателят расте, като през 2018-та вече надхвърля 8 млн. кв.м. През 2019-та година се отчита спад с около 16% в сградното строителство и приблизително 8% в строителството на жилищни сгради (фиг. 1);

**Таблица 1**

**Издадени разрешителни за строеж на нови сгради в България (РЗП в тях)**

| Година | Общо сгради      |                  |                      | Жилищни сгради   |                      |                  |                      |                              |
|--------|------------------|------------------|----------------------|------------------|----------------------|------------------|----------------------|------------------------------|
|        | в страната       | в София          |                      | в страната       |                      | в София          |                      |                              |
|        | (в хиляди кв. м) | (в хиляди кв. м) | в % от цялата страна | (в хиляди кв. м) | в % от всички сгради | (в хиляди кв. м) | в % от цялата страна | в % от всички сгради в София |
| 2005   | 8 114            | 930              | 11,5%                | 4 606            | 56,8%                | 845              | 18,3%                | 90,9%                        |
| 2006   | 11 136           | 1 122            | 10,1%                | 6 654            | 59,8%                | 1 036            | 15,6%                | 92,3%                        |
| 2007   | 13 716           | 858              | 6,3%                 | 7 944            | 57,9%                | 752              | 9,5%                 | 87,6%                        |
| 2008   | 11 403           | 966              | 8,5%                 | 6 620            | 58,1%                | 847              | 12,8%                | 87,7%                        |
| 2009   | 5 762            | 592              | 10,3%                | 2 720            | 47,2%                | 477              | 17,5%                | 80,6%                        |
| 2010   | 4 021            | 395              | 9,8%                 | 1 689            | 42,0%                | 286              | 16,9%                | 72,4%                        |
| 2011   | 4 158            | 319              | 7,7%                 | 1 607            | 38,6%                | 207              | 12,9%                | 64,9%                        |
| 2012   | 3 598            | 243              | 6,8%                 | 1 433            | 39,8%                | 182              | 12,7%                | 74,9%                        |
| 2013   | 3 949            | 493              | 12,5%                | 1 605            | 40,6%                | 301              | 18,8%                | 61,1%                        |
| 2014   | 4 138            | 650              | 15,7%                | 2 050            | 49,5%                | 413              | 20,1%                | 63,5%                        |
| 2015   | 4 971            | 1 155            | 23,2%                | 2 317            | 46,6%                | 819              | 35,3%                | 70,9%                        |
| 2016   | 5 480            | 1 226            | 22,4%                | 2 428            | 44,3%                | 837              | 34,5%                | 68,3%                        |



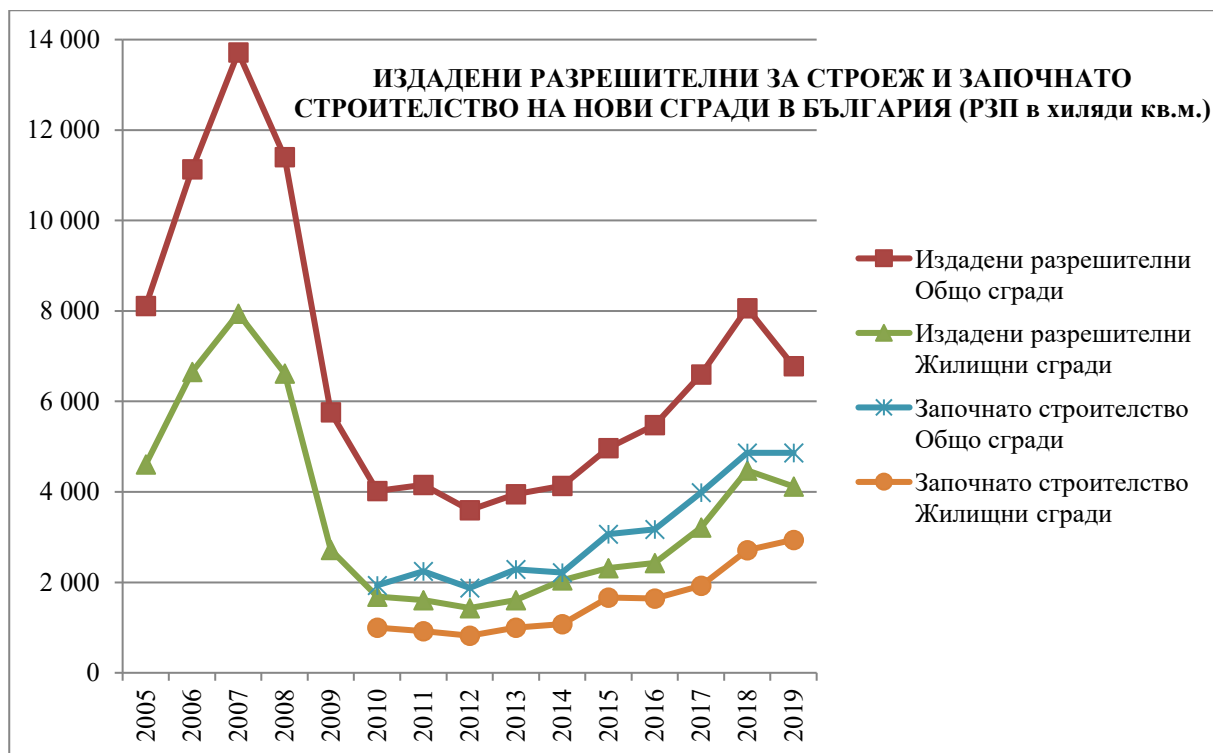
|      |       |       |       |       |       |       |       |       |
|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 2017 | 6 599 | 1 604 | 24,3% | 3 216 | 48,7% | 1 064 | 33,1% | 66,3% |
| 2018 | 8 062 | 2 556 | 31,7% | 4 471 | 55,5% | 1 802 | 40,3% | 70,5% |
| 2019 | 6 781 | 1 965 | 29,0% | 4 118 | 60,7% | 1 534 | 37,3% | 78,1% |

*Източник: НСИ*

2) Има ясно изразена тенденция на концентрация на сградното строителство в столицата през последните години. Ако преди и по време на кризата, дялът на РЗП на издадените разрешителни за строеж в София се движи около 7-10% от всички в страната, то днес той е около 30 на сто. В сегмента жилищни сгради, този дял е дори по-висок – 40% през 2018 г. и 37% през 2019 г. Нещо повече – през последните години издадените разрешения за строеж в София нахвърлят значително нивата от преди кризата, което е абсолютен връх в историята. Само за 2018 година в столицата са издадени разрешения за 1,8 млн. кв.м. жилищни сгради или почти два пъти повече от предишната върхова 2006-та година. Тук също се отчита спад за 2019 г. с 15 на сто (фиг. 2);

3) Жилищното строителство остава основен сегмент от цялостното сградно строителство и определя тренда на развитие на раздела. В периодите на растеж, дялът на РЗП при издадените разрешителни за жилищни сгради надхвърля 50% от всички сгради в страната, като през 2019 г. надхвърли 60%. В столицата този дял традиционно е по-висок, като до 2008 година е близо 90%, след това се движи около 70 на сто, а през 2019 г. гони 80%. Това показва, че наред с бума при жилищното строителство, в София има устойчиво търсене и на други видове имоти – търговски, офисни, логистични и др.;

4) Въпреки положителната тенденция при всички наблюдавани показатели през последните години, РЗП на разрешенията за строеж на нови сгради на национално равнище остава далеч от пиковите предкризисни години 2006-2008 (фиг. 1). Това се дължи основно на отсъствието на засилен строителен интерес в морските ни и планински курорти, както и в по-малките области на страната. През 2007-ма само в областите Бургас и Варна са издадени разрешения за строеж на около 3 млн. кв.м. жилищна РЗП – 3,5 пъти повече отколкото издадените през 2019-та в тези области.



**Фиг. 1. РЗП на издадените разрешителни за строеж и започнатото строителство на нови сгради в България за периода 2005-2019 г. (в хиляди кв. м.)**  
Източник: НСИ

В Таблица 2 са обобщени резултатите за показателят започнато строителство на нови сгради в страната за периода от 2010-та година насам<sup>2</sup>. В сравнение с издадените разрешения за строеж, при този показател има известно забавяне, което е продиктувано от необходимото време за процесите по финансиране и организация на строителството. Въпреки ограничения по отношение на периода анализ, изводите които се налагат са подобни:

1) Активността на строителните предприемачи е изключително засилена през последните години. През 2018-та и 2019-та е започнало изграждането на сгради с близо 5 млн. кв.м. РЗП, което е 2,5 пъти повече отколкото през 2012 година (най-слабата през разглеждания период). Потвърждава се и направения вече извод, че сградите с жилищно предназначение са основен сегмент в този икономически раздел и той определя водещите тенденции. През почти целия анализиран период, жилищните сгради доминират като дял в общата РЗП на започнатото ново строителство, като през 2019 г. надхвърлят 60% от всички започнати сгради в страната (Фиг. 1);

2) И по този показател се откроява засилващата се концентрация на строителна дейност в големите градове и най-вече в столицата. Над една четвърт от РЗП-то на започнатото ново строителство през 2019-та е концентрирано в София, а заедно с другите три най-големи града у нас (Пловдив, Варна и Бургас) този дял достига 40%. По отношение на жилищното строителство, тази тенденция е още по-силна. Само в София е започнато изграждането на над 1 млн. кв.м. жилищни имоти (36% от тези за цялата страна), а за четирите най-големи града процентът надхвърля внушителните 70 на сто;

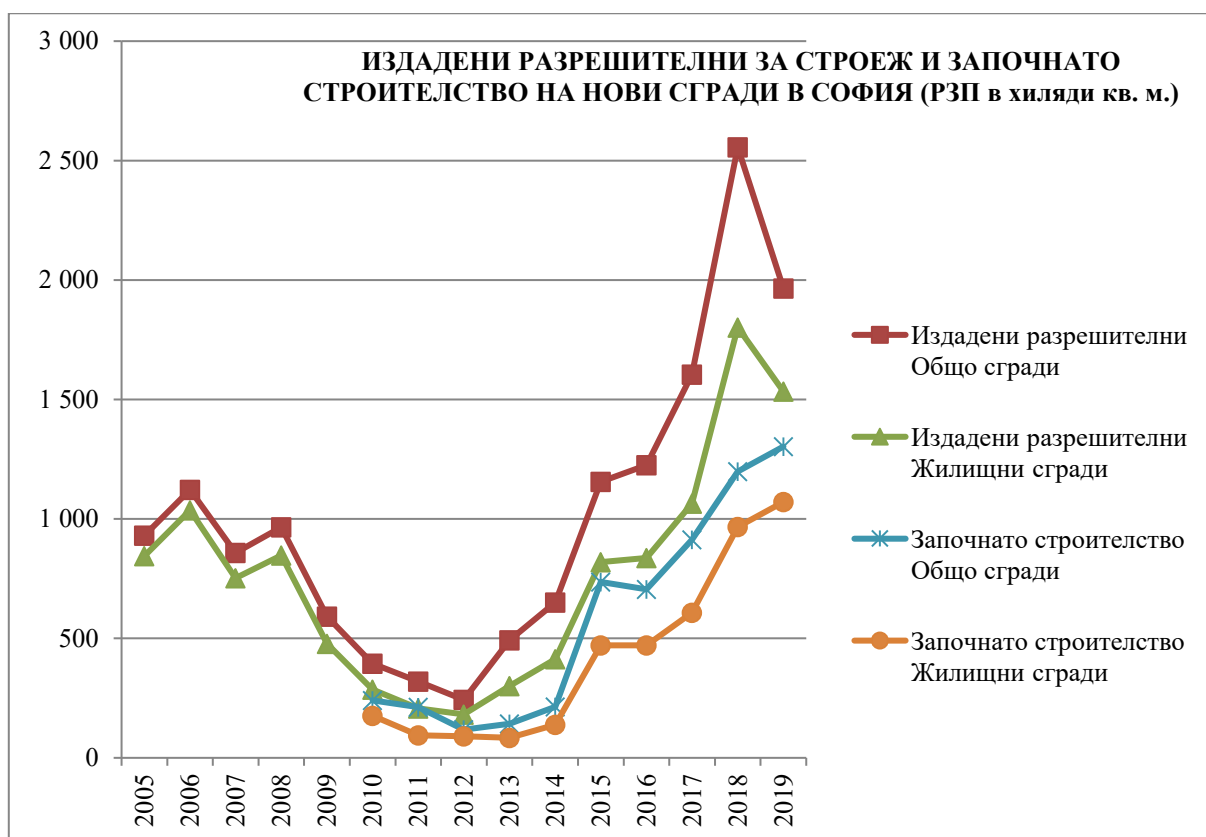
## Започнато строителство на нови сгради в България (РЗП в тях)

| Година | Общо сгради      |                  |                      | Жилищни сгради   |                      |                  |                      |                              |
|--------|------------------|------------------|----------------------|------------------|----------------------|------------------|----------------------|------------------------------|
|        | в страната       | в София          |                      | в страната       |                      | в София          |                      |                              |
|        | (в хиляди кв. м) | (в хиляди кв. м) | в % от цялата страна | (в хиляди кв. м) | в % от всички сгради | (в хиляди кв. м) | в % от цялата страна | в % от всички сгради в София |
| 2010   | 1 933            | 240              | 12,4%                | 1 002            | 51,8%                | 176              | 17,6%                | 73,3%                        |
| 2011   | 2 248            | 212              | 9,4%                 | 924              | 41,1%                | 94               | 10,2%                | 44,3%                        |
| 2012   | 1 877            | 118              | 6,3%                 | 821              | 43,7%                | 91               | 11,1%                | 77,1%                        |
| 2013   | 2 284            | 143              | 6,3%                 | 998              | 43,7%                | 84               | 8,4%                 | 58,7%                        |
| 2014   | 2 216            | 213              | 9,6%                 | 1 080            | 48,7%                | 138              | 12,8%                | 64,8%                        |
| 2015   | 3 063            | 736              | 24,0%                | 1 661            | 54,2%                | 471              | 28,4%                | 64,0%                        |
| 2016   | 3 169            | 705              | 22,2%                | 1 641            | 51,8%                | 471              | 28,7%                | 66,8%                        |
| 2017   | 3 983            | 913              | 22,9%                | 1 929            | 48,4%                | 608              | 31,5%                | 66,6%                        |
| 2018   | 4 863            | 1 199            | 24,7%                | 2 714            | 55,8%                | 967              | 35,6%                | 80,7%                        |
| 2019   | 4 864            | 1 295            | 26,6%                | 2 942            | 60,5%                | 1 071            | 36,4%                | 82,7%                        |

Източник: НСИ

3) Най-интересно от гледна точка на пазарните очаквания и нагласи, изглеждат данните за започнатото ново строителство в столицата. През 2019 година е стартирало изграждането на почти единадесет пъти повече сгради (в т.ч. и жилищни), в сравнение с кризисната 2012-та. (фиг. 2)

Колко от започнатите сгради ще бъдат завършени и как това ще се отрази на имотния пазар в София можем само да предполагаме, но не бива да се забравя, че той има силно изразен цикличен характер, и не може да се очаква пазарното търсене дълго да превишава предлагането. Очевидно споменът за ипотечната криза от 2009 година, макар да е сравнително близо във времето, вече е позабравен и се забелязват отново индикации за натрупване на системни грешки при взимането на инвестиционно-строителни решения.



**Фиг. 2. РЗП на издадените разрешителни за строеж и започнатото строителство на нови сгради в София за периода 2005-2019 г. (в хиляди кв. м)**

Източник: НСИ

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В обобщение на казаното по-горе, можем да направим следните основни изводи за състоянието на строителната дейност в България през последните години:

1) България е сред държавите, в които Световната икономическа криза от 2008 година дава силно отражение върху строителната активност. Четири пъти спада полезната площ на издадените разрешения за строителство на нови сгради между 2007 и 2012-та година, а в сегмента жилищни сгради – над пет пъти. Засилената инвестиционна дейност от последните 4-5 години, обаче, е на път да компенсира този спад;

2) Има ясно изразена тенденция на концентрация на сградното строителство в столицата през последните години. Една трета от РЗП на издадените разрешения за строеж в страната и една четвърт от започнатото ново строителство на сгради са в София. Нещо повече – през последните години данните за всички изследвани показатели в столицата нахвърлят значително нивата от преди кризата, което трябва да се отчита от всички участници на пазара;

3) От разгледаните данни се вижда, че пикът при издаването на разрешителни за строеж е достигнат през 2018 г., както за страната, така и в столицата, и през 2019 г. вече се наблюдава спад. Нивата на РЗП при започнатото ново строителство се запазват приблизително същите при сравнението 2018/2019 г. Тези данни потвърждават съществуващия лаг във времето между издадените разрешителни и реално започнатото строителство, но определено можем да очакваме, че в рамките на 1-2 години ще има спад и при този измерител.

Пандемията от COVID-19, която наблюдаваме през последните месеци и „новата нормалност“, в която живее света, сочат, че предстои нова икономическа криза. Пазарът на недвижими имоти и този на ипотечното кредитиране неизбежно ще понесат сътресения. В какви мащаби и колко време ще е нужно да бъдат преодолените корекциите в отделните сегменти, предстои да проследим.

## **БЕЛЕЖКИ**

1. За другите видове сгради – административни и други, НСИ не събира данни.
2. НСИ не събира данни за този измерител преди 2010 година.

## **ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА**

1. Желев, И., Христова, С., Иванова, М. (2016). *Управление на инвестиционния процес*. Варна: Наука и икономика.
2. Забунов, Г. (2011). Пазарът на недвижими имоти и неговото регулиране. *Икономика и управление на недвижимата собственост* – сборник студии. София: Стопанство.
3. Монеv, П. (2002). *Ценообразуване в строителството*. Варна: Наука и икономика.
4. НСИ, (2020). *Започнато строителство на нови сгради по области*. [online]. [2020-10-17]. Достъпен: [https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/query.jsf?x\\_2=334](https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/query.jsf?x_2=334)
5. НСИ, (2020). *Издадени разрешителни за строеж на нови сгради по области*. [online]. [2020-10-17]. Достъпен: [https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/query.jsf?x\\_2=530](https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/query.jsf?x_2=530)
6. Стефанов, Д. (2019). *Усъвършенстване на управлението на инвестиционно-строителни проекти в България*. София: Авангард Прима.
7. Стоянов, С. (2012). *Строително предприемачество*. Варна: Наука и икономика.

## FEATURES OF THE INDEPENDENT VALUERS ACT

**Chief Assist. Prof. Ivo Kostov, PhD**  
*University of Economics – Varna, Bulgaria*

**Abstract:** *The study examines the specifics and characteristics of the Independent Valuers Act, in force in Bulgaria. Valuation practice in the country is deeply related to this law, distinguishing it from many other similar professions in Europe and worldwide. The Chamber of Independent Appraisers in Bulgaria, established in 2009, has many powers and advantages. Essential information concerning the independent valuers, contracting authorities, and persons intending to become appraisers has been studied. On this basis, some prerequisites for improving the legislation related to independent valuers' activities in Bulgaria are indicated.*

**Keywords:** *Chamber of Independent Appraisers in Bulgaria; Features; Independent Valuers Act; Perspectives; Valuation Practice*

**JEL code:** *K29*

## ОСОБЕНОСТИ НА ЗАКОНА ЗА НЕЗАВИСИМИТЕ ОЦЕНИТЕЛИ

**гл. ас. д-р Иво Костов**  
*Икономически университет – Варна, България*

Оценителската дейност в България е позната от началото на 90-те години на миналия век. Във връзка със развиващите се тогава приватизационни процеси в страната се обучават първите независими оценители, които получават професионални знания и умения по модела на наложени световни практики в областта на оценяването (немски и англосаксонски). В периода до 2008 г. Агенцията за приватизация лицензира над 7000 оценители и те придобиват правоспособност за оценка на предприятия и на отделни активи (материални, нематериални и финансови).

Ключов момент за оценителската дейност в България е създаденият през 2008 г. на Закон за независимите оценители (ЗНО, 2008). Като цяло той урежда: правния им статут; условията и реда за придобиване на правоспособност; регистъра на независимите оценители; условията и реда за упражняване на професията оценител; устройството, организацията и дейността на Камарата на независимите оценители; отговорността на независимите оценители за нарушаване на професионалните задължения и професионалната етика. Основните цели, поставени в ЗНО, са да създаде условия за идентифициране и прозрачност на оценителите, да повиши отговорността им за качеството на извършваните оценки, да защити интересите на потребителите на услуги от независими оценители.

След преглед на оценителски практики в над 50 държави по света в ЗНО се открояват някои изключително важни особености, които отличават оценителската гилдията у нас от други подобни професии в световен мащаб. Съществени специфики на ЗНО са:

1. Професията на независимия оценител е саморегулираща се в определените от закона рамки.

2. Съществуват девет различни оценителски правоспособности, като някои от тях в значителна степен се припокриват. Най-осезаемо това се забелязва в правоспособ-

ностите за недвижими имоти, недвижими културни ценности, земеделски земи и трайни насаждения, поземлени имоти в горски територии.

3. Становището на независимия оценител не е задължително за възложителя.

4. Правоспособност на независим оценител се придобива след успешно полагане на изпит пред Камарата на независимите оценители. За участие в изпит за придобиване на правоспособност лицето трябва да притежава (като минимум) диплома за висше образование с ОКС „бакалавър”, издадена от акредитирано висше училище. За полагане на изпит и за издаване на сертификат се заплаща такса по тарифа, приета от Министерския съвет по предложение на Камарата на независимите оценители.

5. За оценка на горски територии се изисква висше лесовъдско образование.

6. Независимият оценител представя ежегодно до 30 юни в Камарата на независимите оценители годишен отчет за извършената дейност през изтеклата година.

7. Независимият оценител се заличава от регистъра:

- ако не осъществява дейност като независим оценител за срок, по-дълъг от 3 години (с изключение на случаите, когато чуждестранно лице не извършва постоянна дейност на територията на Република България);
- ако не подаде годишен отчет;
- ако е подписал 3 оценки, при извършването на които са установени нарушения.

След изтичане на една година от заличаването му независимият оценител може да подаде ново заявление за вписване в регистъра по общия ред.

8. Камарата води публичен регистър на независимите оценители, в които се вписват съответните данни за тях. С вписването в регистъра те придобиват право на членство в Камарата. Право да упражняват професията имат само лица, вписани в регистъра на независимите оценители и ако са получили сертификат за правоспособност.

9. Професията се упражнява въз основа на договор между възложителя и независимия оценител. При изпълнение на задълженията си по договора за оценка оценителят има право да изисква пълно съдействие и информация от възложителя на оценката.

10. Един независим оценител (физическо лице) може да участва само в едно дружество на независим оценител (юридическо лице).

11. Независимият оценител е длъжен:

- да спазва принципите на независимост, обективност, безпристрастност, недопускане на предубеждение на конфликт на интереси, професионална компетентност, конфиденциалност, професионално поведение, почтеност, отговорност;
- да участва в дейността на Камарата и нейните органи, както и да спазва устава на Камарата, ако членува в нея;
- да спазва Кодекса за професионална етика на независимите оценители;
- да се застрахова за рисковете от своята професионална дейност;
- да съдейства на органите на Камарата.

12. Независимият оценител носи имуществена отговорност за вреди, които е причинил на възложителя, ако те са пряка и непосредствена последица от негови виновни действия.

13. Независимият оценител не може да извършва и подписва оценка при свързаност с възложителя, собственика или ползвателя на обекта на оценката, както и в случаите, когато има имуществен или друг интерес, свързан с обекта на оценката, или

към момента на извършване на оценката има задължения към собственика, към ползвателя на обекта, или към възложителя на оценката.

14. Камарата на независимите оценители е професионална организация, юридическо лице на самостоятелна издръжка. Осигурява и регулира упражняването на професията на независимия оценител в интерес на обществото. Тя е орган по признаване на професионална квалификация за професията по смисъла на чл. 4, т. 5 от Закона за признаване на професионални квалификации (ЗППК, 2008). Организира и ръководи дейността на независимите оценители (вкл. организира курсове за поддържане и повишаване квалификацията на своите членове; утвърждава стандарти за оценяване; издава наръчници и други помагала и печатни издания, чрез които осъществява методологическо ръководство на дейността на независимите оценители; съдейства за решаване на спорове между оценители, както и между тях и трети лица; представлява независимите оценители пред обществеността, държавните органи и международните организации). Съгласно ЗНО тя е учредена през 2009 г. под наименованието Камара на независимите оценители в България (КНОБ, 2020);

15. Оценителите носят дисциплинарна отговорност, като последното по тежест от дисциплинарните наказания е заличаване на регистрацията и обезсилване на сертификата на независимия оценител;

16. Изготвена от независим оценител оценка може да бъде оспорена пред Комисията по професионална етика (към Камарата на независимите оценители) в 14-дневен срок от датата на предаването ѝ по предназначението, за целите на което е възложена, въз основа на: неспазване на стандартите за оценка; злоупотреба с информация; конфликт на интереси.

Детайлното изследване на тези специфични особености е важно, от една страна, за регистрираните независими оценители, от друга – за ползвателите на оценителски услуги, а от трета, има значение за лицата, които възнамеряват да придобият оценителска правоспособност.

Към представените специфики на ЗНО, както и над 10-годишната оценителска практика, подвластна на закона, могат да се направят редица разсъждения и изводи, както и да се дадат препоръки за професионално усъвършенстване на оценителите.

За разлика от много държави по света оценителите в България имат законовото право да саморегулират своята професия. Това може да се определи като значимо тяхно предимство, но от друга гледна точка може да се разглежда като предпоставка за създаване на рискове към оценителската професия при недобро самоуправление.

Наличието на множество различни оценителски правоспособности не е масова практика в Европа и по света. В Румъния например оценителските правоспособности са за бизнеси, недвижими имоти, лична собственост, финансови инструменти. В Полша оценителската практика е още по-особена и е регламентирана законово само в областта на недвижимите имоти, т.е. от нормативна гледна точка съществуват единствено оценители на недвижими имоти. Те имат правомощия за оценка на всякакви видове недвижими имоти, а също машини и съоръжения, които са трайно прикрепени към земята (Костов, 2020). В страната не съществуват законови ограничения относно лицата, които имат право да извършват бизнес оценяване, оценяване на движими вещи, финансови активи, нематериални активи и др.

Малко възложители са запознати с факта, че становището на даден независим оценител (оценка на конкретен обект) няма задължителен характер, т.е. може да се приеме, но съществува и противоположният случай. Тогава са налице следните възможности: да се възложи изцяло нова оценка (на друг независим оценител); да се



оспори първоначално направената оценка по съответния законов ред в Камарата на независимите оценители.

Съгласно действащото законодателство в Република България, по което е учредена и КНОБ, оценителска правоспособност се получава след успешно полагане на изпит, организиран от професионалната организация на оценителите. Явяването на изпит може да се базира на самоподготовка или на участие в различни обучения. Интересен е фактът, че КНОБ определя формата на изпита. Прецизиране на процеса по придобиване на пълна оценителска правоспособност може да бъде въвеждането на изискване за практически опит (оценителски стаж), по подобие на румънската и полската оценителска практика (Костов, 2020), както и условията за придобиване на статут Recognised European Valuer (REV, 2020).

Изискването за диплома за висше образование с ОКС „бакалавър”, без определен профил, поставя под въпрос предварителната подготовка на потенциалните кандидати. Не са редки добрите практики по света, при които оценители могат да станат само кандидати с икономическо, юридическо или техническо образование. В това отношение изключение в нашата страна е придобиването на оценителска правоспособност за оценки на поземлени имоти в горски територии.

Както се вижда от спецификите на ЗНО, КНОБ няма пълна свобода по отношение на определянето на тарифи, свързани с професията. Едно от най-съществените условия на закона е задължението на оценителите да представят годишен отчет за извършената от тях дейност. Към момента в този отчет се декларират данни за дейности по определена оценителска правоспособност, участия в обучителни мероприятия, като се предвижда отчитане и на информация за професионална застраховка. Неподаването на този документ е предпоставка за отнемане на оценителската правоспособност.

Заличаването на независим оценител от регистъра при неосъществяване на професионална дейност за срок, по-дълъг от 3 години, представлява съществена особеност на българското законодателство в областта на оценяването. Подобни специфики и рестрикции не са типични относно дейността на други професионални организации в страната, както в утвърдени световни оценителски практики.

Като абсолютно закономерно и правилно може да се определи условието за заличаване от професионалния регистър на оценител, изготвил три оценки, при които са установени нарушения поради неспазване на стандарти, злоупотреба с информация или конфликт на интереси. Тук е мястото да се отбележи още веднъж, че възложителите имат законово право за оспорване (по съответен ред в КНОБ) на изготвената оценка.

Едно от условията, с които възложителите на професионални оценителски услуги следва много добре да са запознати, е, че съответният оценител трябва да е включен в публичния регистър на независимите оценители (ПРНО), който се поддържа от КНОБ. Всякакви други възлагания (когато се касае за професионално оценяване на даден обект) не отговарят на изискванията за оценка по реда на ЗНО, т.е. не са извършени от правоспособен независим оценител съгласно действащото към момента българско законодателство.

Съществуват редица професионални гилдии в България и по света, при които всички правоспособни лица по право са техни членове. Законодателството обаче в областта на оценителската дейност предвижда членство в КНОБ само при изрично съгласие от страна на съответния оценител. Към четвъртото тримесечие на 2020 г.

регистрираните независими оценители (физически лица) са 3768, а членовете на КНОБ са 712 (т.е. по-малко от 19%).

Всяка оценка трябва да се възлага от конкретен възложител към независим оценител от ПРНО въз основа на договор. В него трябва да се уточнят не само обектът на оценката, сроковете и съответните ценови равнища, желателно е да се впишат и оценителските методи, обхват (по разходни елементи) на крайната цена, начин на плащане, необходими документи за извършване на оценката, информация за разрешаване на спорове и др. Оспорване на оценка по реда на ЗНО е възможно, само при положение че тя е била възложена по съответния законов ред (т.е. чрез договор). Не би следвало да се пренебрегва и фактът, че независимият оценител носи имуществена отговорност за причинени вреди на възложителя, както и дисциплинарна отговорност, съгласно която е възможно да се стигне до заличаване на регистрацията и обезсилване на оценителски сертификат.

За да се направи обективен оценителски доклад, на оценителя трябва да се оказва пълно съдействие и да му се предостави цялата необходима информация от страна на възложителя. Възложителят не би следвало да има предубеждения по предоставянето на информация на оценителя. В случаите, когато информацията не е налична или е предоставена по недостоверен начин, крайните резултати по конкретната оценка трудно биха били обективни.

Възможността на независим оценител (физическо лице) да участва само в едно дружество на независим оценител (юридическо лице) по-скоро може да се приеме като пазарно ограничение, възпрепятстващо развитието, сътрудничеството и увеличаването на конкурентите предимства на оценителски и консултантски фирми. Като добра практика може да се посочи, че в Полша юридически лица имат право да извършват оценки на недвижими имоти, ако в състава на техните служители има поне един оценител на недвижими имоти (Костов, 2020).

Спазването на оценителските принципи следва да е гарант за качество на предлаганите услуги от страна на независимите оценители в България. В тези принципи се открояват най-вече: независимост; безпристрастност; конфликт на интереси; компетентност; конфиденциалност; професионално поведение; почтеност. Неспазването на тези изключително важни условия, които представляват фундаментална основа на оценителската практика, е предпоставка за загуба на доверие от страна на възложителите и потенциалните клиенти, както и цялостно подценяване на професията; свързано е с обективността на изготвяните оценителски доклади и постиганите в тях крайни резултати.

Характерна особеност на ЗНО е, че, когато оценителите са членове на своята професионална организация (в случая КНОБ), са задължени да участват в нейната дейност и органи (както на национално равнище, така и в създадените регионални структури). В тази връзка могат да се открият редица предимства и недостатъци, подробно разгледани в предходни изследвания по темата (Костов, 2020). Важно е да се отбележи, че всички независими оценители, включени в ПРНО, са задължени също (по закон) да съдействат на КНОБ, както и да се застраховат за рисковете от своята професионална дейност.

Съществуващите законови ограничения независимите оценители да не могат да извършват оценки при свързаност (или при наличие на финансови задължения) с възложителя, собственика или ползвателя на обекта на оценката, както и ако има определен интерес към обекта на оценката, кореспондират с редица оценителски стандарти в международен план. Същевременно е необходимо да се изследват внима-

телно от всички заинтересовани лица (по конкретно възлагане за извършване на оценка).

Създадената през 2009 г. КНОБ има редица законоустановени предимства, които я отличават от множество сродни оценителски организации не само в Европа, но и в световен мащаб. Те следва да бъдат използвани по най-добрия възможен начин, с цел усъвършенстване на оценителската практика в страната, особено с оглед на факта, че някои възможности остават все още недоразвити към края на 2020 г. (т.е. 11 години след създаването на КНОБ, 12 години след влизането в сила на ЗНО, както и близо 30-годишна история на съвременната оценителска практика в България). В това отношение е логично приоритетите да са следните:

- повишаване квалификацията на оценителите;
- подобряване на оценителските стандарти;
- издаване на наръчници и други помагала за добра оценителска практика;
- издаване на специализирани печатни издания;
- представяване (популяризиране) на независимите оценители пред обществеността;
- право на свободен избор на оценители от страна на възложителите.

За да се постигне добра оценителска практика, разгледаните специфични особености на ЗНО, от една страна, следва да се познават много задълбочено от регистрираните оценители в страната, от друга гледна точка голяма част от тези специфики са важни за възложителите на оценителски услуги, за потенциалните клиенти, както и за лицата, които възнамеряват да придобият оценителска правоспособност.

Прави впечатление, че последното изменение на ЗНО е от 2011 г., като значителна част от изследваните особености на този закон подлежат на актуализиране, с оглед усъвършенстване на професията на независимите оценители в България и доближаването ѝ до модерни европейски и световни оценителски практики. Основен предмет на обсъждане и промяна в ЗНО следва да бъдат:

- оптимизиране на оценителските правоспособности;
- усъвършенстване на изискванията за профил на притежавано висше образование на кандидатите за придобиване на оценителска правоспособност;
- въвеждане на практически опит преди получаване на пълна оценителска правоспособност;
- участие на независим оценител (ФЛ) в дружество на независим оценител (ЮЛ);
- ежегодна отчетност;
- оптимизиране на условията за членство в КНОБ;
- заличаване на оценителите при неосъществяване на дейност за определен срок;
- оптимизиране на процеса по оспорване на оценка;
- въвеждане на срок за актуализиране на оценителските стандарти;
- прецизиране на условията за възлагане на оценка с цел премахване на създадени недобри пазарни практики, които ограничават избора на оценител от страна на потенциалните клиенти.

## **ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА**

1. Закон за независимите оценители. Обнародван, ДВ, бр. 98 от 14.11.2008 г.
2. Закон за признаване на професионални квалификации. Обнародван, ДВ, бр. 13 от 08.02.2008 г.

3. Сайт на европейската група на оценителските асоциации TEGOVA. (2020). *REV*. [online]. [2020-10-22]. Достъпен: <https://tegoval.org>.
4. Сайт на камарата на независимите оценители в България. (2020). *ЗН*. [online]. [2020-10-19]. Достъпен: <http://public.ciab-bg.com>.
5. Сайт на сертифициран оценител Иво Костов. (2020). *Публикации*. [online]. [2020-10-21]. Достъпен: <https://ivokostov.com>.

# STATE OF THE IMMOVABLE CULTURAL HERITAGE OF CITY OF VARNA

**Chief Assist. Prof. Milena Ivanova, PhD**  
*University of Economics - Varna, Varna, Bulgaria*

***Abstract:** Varna is a city with a significant number of sites of immovable cultural heritage. This is a resource that should be protected and managed rationally, in order to preserve the authentic appearance of the objects of immovable cultural heritage, preservation of the cultural history of Varna and the sustainable development of the city as a tourist center. The aim of the author is to present the state of the immovable cultural heritage of the city of Varna.*

***Keywords:** City of Varna; Cultural heritage; State of the immovable cultural heritage*

***JEL code:** Z100*

## СЪСТОЯНИЕ НА НЕДВИЖИМОТО КУЛТУРНО НАСЛЕДСТВО НА ГРАД ВАРНА

**гл. ас. д-р Милена Иванова**  
*Икономически университет - Варна, България*

Недвижимото културно наследство е обществено благо, което в значителна степен определя специфичния облик на дадено населено място. То е дългосрочен актив и невъзобновим ресурс, който е фактор за развитие на туризма и по-специално - на културния туризъм. В Заключение на Съвета от 21 май 2014 година относно културното наследство като стратегически ресурс за устойчива Европа (ЗСОКНСР, 2014) се казва, че културното наследство (в т.ч. и недвижимото - б.а.) играе специална роля за постигането на целите на стратегията „Европа 2020“ за „интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж“.

През 2020 г. бе създаден първият по рода си в България Информационен регистър на варненското недвижимо културно наследство <https://www.varnaheritage.com/> (ИРВНКН, 2020). В основата на регистъра е изследване, извършено през 2015 г., по обществена поръчка на Община Варна за актуализиране на цялостния списък с недвижимо културно наследство на града. Регистърът съдържа систематизирана информация за обектите на недвижимото културно наследство в единен портал, дело е на екип от специалисти в състав арх. И. Рачева, Д. Ефтимов, Д. Пенев, арх. Вл. Рачев и предоставя безплатна информация. Сайтът съдържа графична, документална, историческа и географска информация за сградите недвижими културни ценности (НКЦ) във Варна. В него са отбелязани още актуалният юридически статут на сградата, видът и категорията на обекта на културно наследство, както карта с точното географско разположение.

Целта, която си поставя авторът на доклада, е да представи състоянието на недвижимото културно наследство на гр. Варна.

Българското законодателство разглежда културното наследство, като го обособява в две групи – материално и нематериално. Материалното наследство от своя страна бива движимо и недвижимо. За целта, поставена в доклада, ще се позовем на определението за недвижимо културно наследство, посочено в Закона за културното наследство, а именно: „Недвижимото културно наследство обхваща културни

ценности, които са трайно закрепени към земята, включително под водата, както и прилежащата им среда.” (ЗКН, 2009). Недвижимото културно наследство е ресурс, който следва да бъде опазван и рационално управляван. Под „опазването на културното наследство” ще разбираме системен процес на издирване, изучаване, идентификация, документиране, регистрация, консервация, реставрация и адаптация (Функционален анализ на секторната политика в областта на опазването и представянето на недвижимото културно наследство, 2019: 5). В това виждане относно същността на понятието „опазване на културното наследство“ е заложена и дейността по неговото документиране и регистрация. Или казано с други думи - не е възможно опазването на недвижимото културно наследство без то да е надлежно регистрирано и документирано. Това виждане е заложено и в чл. 59 на Закона за недвижимото културно наследство. Там е посочено задължението на местните власти за поддържане на местни архиви за НКЦ без обаче да се конкретизира какво да е задължителното съдържание на тези архиви.

Информация относно броя и вида на обектите на недвижимото културно наследство в гр. Варна се съдържа в Таблица 1:

**Таблица 1**

**Брой на обектите на недвижимото културно наследство в гр. Варна**

| Сгради със статут на арх-строителна /историческа /художествена /ландшафтна НКЦ | Археологически обекти | Сгради без статут - предложени за ново деклариране |
|--|-----------------------|--|
| 510  | 105                   | 150  |

*Източник: <https://www.varnaheritage.com>*

Данните от таблицата свидетелстват за значителен брой обекти на недвижимото културно наследство в гр. Варна. Прави впечатление големият брой на обектите, които са без статут, но са предложени за ново деклариране. За тях следва да се предприемат активни и ускорени мерки за тяхната съвременна категоризация. Значим е делът и на археологическите обекти. Световната практика е доказала, че за опазването на архитектурни паметници, разкрити от археолози, са необходими от три до двадесет пъти повече средства, отколкото за самите разкопки. В законодателството обаче липсват разпоредби, които да определят чия грижа е осигуряването и влагането на тези средства (Балабанов, 2009: 77-78).

Според пространствената си структура обектите на НКН в града се подразделят на единични, групови и ансамбъл (Виж. Таблица 2):

**Таблица 2**

**Пространствена структура на обектите на НКН в гр. Варна**

| Статут   | Брой |
|----------|------|
| Единична | 506  |
| Групова  | 4    |
| Ансамбъл | 3    |

*Източник: <https://www.varnaheritage.com>*

Този показател има своето значение, когато собственици на сгради НКЦ кандидатстват за финансиране по програми за опазване на недвижимото културно наследство. Така например през 2020 г. към Столична община стартира програма „Културно наследство“, която има за цел да подкрепи опазването на недвижимото културно наследство на територията на общината, като подпомага собствениците на недвижими културни ценности за извършване на

необходимите дейности по опазването, реставрацията, консервацията и социализацията им (Столична община, 2020). Разработена е и Методика за комплексна оценка на заявленията по програмата. Максималният общ брой точки, които всяко от заявленията може да получи по заложените показатели, е 100 т. Един от показателите (К1) който служи за формирането на комплексната оценка, е пространствената структура на обекта. Според тази методика ако сградата е единична НКЦ и попада в групова НКЦ тя получава 15 т. Ако сградата е единична НКЦ, но не попада в групова НКЦ, получава 10 т. Ако сградата не е единична НКЦ, но е част от групова НКЦ, получава 5 т. Подобна методика може да се разработи и от община Варна, в случай че е налично финансиране за подпомагане на собствениците обекти на сгради-НКЦ.

Информация за техническото състояние на обектите НКЦ в гр. Варна се съдържа в Таблица 3:

Таблица 3

*Техническо състояния на обектите на НКЦ в гр. Варна*

| Добро състояние | Задоволително състояние | Съборени сгради | Лошо състояние | Сгради в риск | В процес на реставрация |
|-----------------|-------------------------|-----------------|----------------|---------------|-------------------------|
| 208             | 195                     | 3               | 95             | 10            | 3                       |

Източник: <https://www.varnaheritage.com>

Данните от таблицата свидетелстват, че само 40% от сградите са в добро състояние. За значителен процент от сградите недвижима културна ценност е необходимо да бъдат предприети мерки по тяхното опазване. В случай че такива мерки не бъдат предприети съществува сериозна опасност тези сгради да последват съдбата на „Розовата къща“, „Картофена къща“, сградата на френския колеж „Св. Михаил“, френския колеж „Сент Андре“ и др. (споменатите сгради вече са съборени и не съществуват- б. а.).

С каква категорията са сградите НКЦ на територията на гр. Варна е видно от Таблица 4:

Таблица 4

*Категорията на сградите НКЦ*

| Категория            | Брой |
|----------------------|------|
| Национално значение  | 6    |
| Местно значение      | 13   |
| Ансамбловое значение | 54   |
| Без статут           | 437  |

Източник: <https://www.varnaheritage.com>

Сгради НКЦ с национално значение са Римски терми, Старобългарски укрепителен вал, Аспарухов вал, Раннохристиянска базилика Джанавар-тепе, Аладжа манастир, тракийската гробница в парка „Владислав Варненчик“ и Централен вход на Морската градина- пропилените (Министерство на културата, 2020). Най-голям е броят на сградите без статут. Предоставянето на статут на НКЦ включва определянето на нейната класификация, категория и режими за опазване, изготвени въз основа на заключителна оценка (Наредба № 3 от 10 юли 2019 г. за реда за идентифициране, деклариране, предоставяне на статут и за определяне на категорията на недвижимите културни ценности, за достъпа и подлежащите на вписане обстоятелства в националния публичен регистър на недвижимите културни ценности, 2019). Предоставянето на статут на деклариран обект е важно, с оглед на тяхната закрила. Според чл. 13 от Наредба № 5 за обявяване на недвижимите паметници на културата декларираните обекти имат само временна закрила като недвижими паметници на културата до окончателното доказване на

тяхната културно-историческа стойност и обществена значимост (Наредба № 5 от 14 Май 1998 г. за обявяване на недвижимите паметници на културата, 1998).

Разпрелението на сградите НКЦ по форма на собственост е следното (виж Таблица 5):

**Таблица 5**

**Разпределение на сградите НКЦ по форма на собственост**

| <b>Собственост</b>                | <b>Брой</b> |
|-----------------------------------|-------------|
| Изключителна държавна собственост | 1           |
| Държавна публична                 | 19          |
| Държавна частна                   | 11          |
| Общинска публична                 | 15          |
| Общинска частна                   | 71          |
| Частна                            | 338         |
| Съсобственост                     | 55          |

Източник: <https://www.varnaheritage.com>

Данните от таблицата показват, че около 66% от сградите НКЦ са частна собственост. В чл. 71 на Закона за културното наследство е посочено, че собствениците, концесионерите и ползвателите на недвижими културни ценности са длъжни да полагат необходимите грижи за тяхното опазване, съхранение и поддържане в добро състояние. Това е свързано със значителен финансов ресурс- повече в сравнение с поддръжката и ремонта на сграда, която не е културна ценност. Собствениците на тези сгради често не разполагат с необходимия финансов ресурс за поддръжка на тези сгради в добро състояние. На национално и на местно равнище не са предвидени стимули за собствениците, които да се ангажират с тяхния ремонт, поддръжка и обновяване. Отделно от това всяка дейност по обект НКЦ е свързана със сложни административни и бюрократични процедури, които изискват значително време. Понякога това време е фатално за сградата НКЦ. В практиката са известни случаи, когато сграда НКЦ е съборена дни преди да получи статут. Нагласата, че да си собственик на недвижимо културно наследство, създава много неудобства и ограничения, което подтиква тези хора или организации да оставят културното наследство да се разрушава (Функционален анализ на секторната политика в областта на опазването и представянето на недвижимото културно наследство, 2019: 25). Собствениците на сгради НКЦ са освободени от данък върху недвижимите имоти, когато те не се използват със стопанска цел. Това обаче е крайно недостатъчно, с оглед значителните разходи за поддръжка на тези обекти.

Според функцията, която изпълняват, сградите НКЦ биват (Виж Таблица 6):

**Таблица 6**

**Функция на сградите НКЦ**

| <b>Функция</b>                      | <b>Брой</b> |
|-------------------------------------|-------------|
| Жилищни сгради                      | 376         |
| Учебни сгради                       | 6           |
| Религиозни сгради                   | 16          |
| Промислени сгради                   | 2           |
| Обекти със специално предназначение | 18          |
| Обществени/административни сгради   | 92          |

Източник: <https://www.varnaheritage.com>



Данните показват, че най-голям е делът на жилищните сгради НКЦ, следван от обществените/административни сгради. Положителен момент е, че шесте учебни сгради НКЦ са в добро състояние. Сред тях попада и сградата на Икономически университет- Варна, построена през 1914 г. През 2015 г. университетската сграда бе отличена с наградата „Сграда на годината” в клас „Паметници на културата, музеи, храмове”. Промислените сгради НКЦ са само две: Дизеловата електроцентрала и фабрика „Христо Ботев“. И двете сгради се намират на ул. Девня. За съжаление фабриката „Христо Ботев“ попада в категорията „Сграда в риск“ и ако не бъдат предприети мерки за нейното опазване съществува голяма вероятност още една сграда, дело на арх. Дабко Дабков, да бъде (само)разрушена.

Изложената информация относно състоянието на недвижимото културно наследство на град Варна ни позволяват да обобщим следното:

1. Варна е град, който разполага със забележителен ресурс от обекти на недвижимото културно наследство. Причините за това са хилядолетната история на града- във Варна и около нея се откриват материални следи от Праистория, Античност, Средновековие, Възраждане и Ново Време. На територията на града своя следа са оставили творци като Дабко Дабков, Херман Майер, Стефан Венедикт Попов, Никола Лазаров и др., създали сгради, на които се дължи автентичният облик на града.

2. Регистърът на недвижимото културно наследство на гр. Варна е създаден едва през 2020. Преди това е бил наличен регистър, който е бил съставен и актуализиран през 1987 г. (Регистър на недвижимите културни ценности във Варна от 1987 г., 2020). Това затруднява изследването на динамиката на броя на НКЦ през последните години.

3. На местно ниво е осъзната значимостта на недвижимото културно наследство като фактор за развитие на културния туризъм и за запазване на културната идентичност. Към Дирекция „Архитектура, градоустройство и устройствено планиране” е създаден отдел „Недвижимо културно наследство“.

4. За осъзнатата значимост от страна на местните власти по отношение на недвижимото културно наследство говори и фактът, че новият регистър е създаден по обществена поръчка с предмет: „Идентифициране/актуализиране и предложение за деклариране на недвижимите културни ценности на територията на Община Варна”.

В заключение, в резултат на проучването, могат да се оформят следните препоръки:

1. Създаване и поддържане на електронни досиета за всяка една сграда НКЦ, с оглед улесняване на процеса по тяхното управление и опазване.

2. Акуратно поддържане на регистъра на недвижимото културно наследство и при възможност- неговото допълване.

3. Увеличаване на капацитета на общинската администрация, която се занимава с проблемите на недвижимото културно наследство. Към настоящия момент в състава на отдел „Недвижимо културно наследство“ в община Варна са включени седем специалисти с архитектурно, инженерно и юридическо образование, но липсва специалист с икономическо образование.

4. Извършване на оценка за икономическа целесъобразност във функцията на недвижимите културни обекти като се определи равнището на разходите за неговата поддръжка и потенциала му да генерира приходи на пазарен принцип. Това налага анализ и оценка на различните алтернативи за експлоатация на обекта – приходи от посещения, включване в културни събития, изработка на сувенири и мултимедийни продукти с търговско предназначение, допускане на търговска дейност на територията на обекта и др. (Кръстев, 2019: 321-322)

5. Създаване на териториално поделение на Националния институт за опазване на недвижимото културно наследство (НИОНКН), с оглед по-добро изпълнение на функциите и задачите на института, по-бързо административно обслужване на граждани и юридически лица и по-добра координация между НИОНКН и местната власт.

В заключение ще отбележим, че настоящото изследване не претендира за изчерпателност. Възможността да се проследи динамиката на отделните показатели ще позволи да се

направят по-съществени обобщения на къде и как се „движи“ недвижимото културно наследство на гр. Варна.

## ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Балабанов, П., (2009). Закон, общество, паметници. *Културното наследство в съвременния град*. София: Нов български университет, стр. 77-78.
2. Информационен регистър на варненското недвижимо културно наследство. [online]. [2020-10-10]. Достъпен: <https://www.varnaheritage.com/>
3. Закон за културното наследство. Обнародван ДВ. бр.19 от 13.03.2009г.
4. Заключение на съвета от 14 май 2014 година относно културното наследство като стратегически ресурс за устойчива Европа. [online]. [2020-10-10]. Достъпен: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=CELEX:52014XG0614\(08\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=CELEX:52014XG0614(08))
5. Кръстев, М., (2019). *Възможности за оценка на културното наследство на София като устойчив ресурс за градско развитие*. София: Пространство-общество-икономика, 321-322.
6. *Методика за определяне на комплексна оценка на заявленията по програма „Културно наследство“ на Столична община*. (2020) [online]. [2020-10-10]. Достъпен: [https://www.sofia-agk.com/FileBrowser/File?path=esoft.portal%2FKULTURNO%20NASLEDSTVO1%2F2\\_%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D0%BA%D0%B0%20%D0%B7%D0%B0%20%D0%BE%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%B0.pdf](https://www.sofia-agk.com/FileBrowser/File?path=esoft.portal%2FKULTURNO%20NASLEDSTVO1%2F2_%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D0%BA%D0%B0%20%D0%B7%D0%B0%20%D0%BE%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%B0.pdf)
7. Министерство на културата. [online]. [2020-10-10]. Достъпен: <http://mc.government.bg/images/NPK/VARNA.pdf>
8. Наредба № 3 от 10 юли 2019 г. за реда за идентифициране, деклариране, предоставяне на статут и за определяне на категорията на недвижимите културни ценности, за достъпа и подлежащите на вписване обстоятелства в националния публичен регистър на недвижимите културни ценности. Обнародвана. ДВ. бр.57 от 19. 03. 2019г.
9. Наредба № 5 от 14 май 1998 г. за обявяване на недвижимите паметници на културата. Обнародвана. ДВ. Бр. 60 от 27. 05. 1998
10. Регистър на недвижимите културни ценности във Варна от 1987 г. [online]. [2020-10-10]. Достъпен: <https://www.varna.bg/bg/258>
11. Столична община. (2020). [online]. [2020-10-10]. Достъпен: <https://www.sofia-agk.com/Pages/Render/1018>
12. Функционален анализ на секторната политика в областта на опазване и представяне на недвижимото културно наследство. [online]. [2020-10-10]. Достъпен: <http://www.strategy.bg/Publications/View.aspx?lang=bg-BG&categoryId=&Id=268&y=&m=>

# GLOBAL ECONOMIC-MATHEMATICAL MODEL OF THE CONSTRUCTION ENTERPRISE PRODUCTION PROGRAM

**Chief Assist. Prof. Velina Yordanova, PhD**  
*University of Economics - Varna, Bulgaria*

**Abstract:** *The modern requirements for sustainable development, as well as the high level of competition between the individual economic entities impose the need to look for different opportunities for effective management of the construction company. Issues related to the optimal management of construction production are always relevant and a priority. In this regard, in this report the author tries to propose a global economic-mathematical model for optimizing the production program of the construction company, taking into account various restrictive conditions related to the specifics of construction production.*

**Keywords:** *Construction enterprise; Optimization; Production program*

**JEL code:** *C02*

## ОБОБЩЕН ИКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИ МОДЕЛ НА ПРОИЗВОДСТВЕНАТА ПРОГРАМА НА СТРОИТЕЛНОТО ПРЕДПРИЯТИЕ

**гл. ас. д-р Велина Йорданова**  
*Икономически университет – Варна, България*

Съвременните пазарни условия, в които функционират строителните предприятия се характеризират с непрекъснато нарастваща конкуренция и динамично променяща се среда. Това от своя страна води до все по-големи изисквания и предизвикателства, с които всяко едно строително предприятие трябва да се справи, за да може да оцелее в тези условия.

Една от предпоставките за осигуряване на конкурентни предимства и постигане на икономическа устойчивост от страна на ръководството на строителното предприятие е то да е компетентно в областта на управлението на производствено-стопанската дейност, както и да познава и прилага възможните методи за вземане на решения, водещи до оптимален икономически резултат. Управленските решения до голяма степен се вземат в условията на несигурност и неопределеност, което налага използването на ефективни методи и подходи, като например методите на икономико-математическото моделиране на икономически процеси и явления. От методологическа гледна точка икономико-математическите модели и съответните методи за намиране на оптимални решения са подходящ апарат при вземането на решения, свързани с рационалното организиране на производствено-стопанската дейност на строителното предприятие.

В съвременната научна литература множество автори (Николаев & Милкова, 2019: 40 – 48; Милкова, 2015: 393 – 402; Михайлов, 2018: 193 – 200; Петков, 2011: 366 – 374 и др.) предлагат най-разнообразни икономико-математически модели за оптимизиране на различни аспекти от производствено-стопанската дейност на строителното предприятие. Умението да се оптимизира производствената програма остава една от най-важните функции на управлението на строителното предприятие. Поради тази причина основната цел на автора в този доклад, е да бъде предложен икономико-математически модел за оптимизиране на производствената програма на

строителното предприятие, при отчитането на различни ограничителни условия, свързани със спецификата на строителното производство.

*Конструиране на обобщен икономико-математически модел на производствена програма.*

За съставяне на икономико-математическия модел въвеждаме следните означения:

$r$  - индекс на човешките и материално-техническите ресурси на строителното предприятие,  $r = 1, 2, \dots, R$ ;

$j$  - индекс на собствени и наети за изпълнение обекти,  $j = 1, 2, \dots, n$ ;

$t$  - индекс на годината от планов период,  $t = 1, 2, \dots, T$ ;

$\varepsilon$  - годината, към която се привеждат производствените и транспортни разходи;

$\tau_0$  - годината, която се приема като начало на собственото (на предприятието) инвестиране;

$i$  - индекс на строителните поделения на строителното предприятие,  $i = 1, 2, \dots, m$ ;

$t_j$  - година за завършване строителството на  $j$ -тия обект;

$d$  - индекс на ресурсите на строителните поделения;

$k$  - индекс на ресурсите на предприятията от материално-техническите бази;

$l$  - индекс на видовете строителни материали, конструкции и детайли;

$\alpha$  - индекс на варианти на мощност на фирмата;

$g$  - индекс на варианти на мощности на отделните строителни поделения;

$s$  - индекс на суровинните бази;

$q$  - индекс на видовете суровини;

$a_{rjt}^{(1)}, a_{rjt}^{(2)}, a_{rjt}^{(3)}, a_{rjt}^{(4)}$  - норми за разход на ресурси от  $r$ -ти вид съответно: на  $j$ -ти обекти, заявени за изпълнение от външни организации; обекти от собствени производствени бази; производствени обекти на някои от строителните поделения; собствени непроизводствени обекти в  $t$ -тата година;

$b_{rjt}^{(1)}, b_{rjt}^{(2)}, b_{rjt}^{(3)}, b_{rjt}^{(4)}$  и  $f_{rjt}^{(1)}, f_{rjt}^{(2)}, f_{rjt}^{(3)}, f_{rjt}^{(4)}$  - съответно нормативи за разход на човешки ресурси и съответни производствени фондове за строително предназначение от  $r$ -ти вид на  $j$ -ти обект в  $t$ -тата година;

$A_{rt}, B_{rt}, \Phi_{rt}$  - наличности съответно на материални и човешки ресурси, а така също и на производствени фондове от  $r$ -ти вид в  $t$ -тата година;

$E_{r\tau}^{(2)} = \frac{\Delta A_{r\tau}}{y_{r\tau}}$ ;  $E_{r\tau}^{(3)} = \frac{\Delta B_{r\tau}}{v_{r\tau}}$ ;  $E_{r\tau}^{(4)} = \frac{\Delta \Phi_{r\tau}}{z_{r\tau}}$  - ефективност на единица инвестиции, направени съответно за нарастване на материални  $\Delta A_{r\tau}$  и човешки  $\Delta B_{r\tau}$  ресурси, а така също за основни производствени фондове  $\Delta \Phi_{r\tau}$  от  $r$ -ти вид в период от време  $t$ ;

$h_j^{(2)}, h_j^{(3)}$  - относително тегло на строително-монтажните работи в общите обеми инвестиции, насочени за строителството на  $j$ -тите обекти от собствените производствени бази и производствените обекти от отделните строителни поделения;

$K$  - максимално възможен лимит на строителното предприятие за инвестиране;

$a_{jlt}$  - разходни норми на строителни материали от  $l$ -ти вид на обекти от  $j$ -ти вид в  $t$ -тата година;

$\varepsilon_t, \varepsilon_j$  - резерв, който е необходим се да осигури съответно на всички обекти в  $t$ -тата година и на  $j$ -тия обект в края на плановия период;

$\lambda_{idt}$  - разходни норми на ресурси от  $d$ -ти вид, които ще направи  $i$ -тото строително поделение в  $t$ -тата година;

$\rho_{idt}, D_{ikt}$  - наличност от ресурси съответно от  $d$ -вид в  $i$ -то строително поделение и ресурси от  $k$ -ти вид в  $i$ -то предприятие в  $t$ -тата година;

$E_{id\tau} = \frac{\Delta\rho_{id\tau}}{z_{id\tau}}, E_{ikr} = \frac{\Delta D_{ikr}}{y_{ikr}}$  - ефективност на единица инвестиции, направени съответно за нарастване на собствените ресурси от  $d$ -вид в  $i$ -то строително поделение ( $\Delta\rho_{id\tau}$ ), и ресурси от  $k$ -ти вид в  $i$ -то предприятие от собствени производствени бази  $\Delta D_{ikr}$ ;

$N_{it}^{(1)}, N_{it}^{(2)}, \dots, N_{it}^{(g)}$  - възможни допустими типови проекти за общостроителните поделения в  $i$ -тия пункт в  $t$ -тата година;

$R_j$  - обем на строително-монтажните работи, оставащи до окончателното завършване на  $j$ -тия строителен обект;

$l_{ij}L_{ij}$  - съответно плановите и заявените обеми работи на  $j$ -тия обект в  $t$ -тата година;

$\lambda_{ilkt}$  - разходни норми на  $k$ -ти вид ресурси в  $i$ -то предприятие за производството на строителни материали от  $l$ -ти вид в  $t$ -тата година;

$U_{it}^{(\alpha)}$  - допустими възможни варианти типови проектни мощности на предприятие в  $i$ -тия пункт в  $t$ -тата година;

$\lambda_{qit}$  - разходни норми на суровина от  $q$ -ти вид за производството на строителни материали от  $l$ -ти вид в  $t$ -тата година;

$M_{sqt}$  - мощност на  $s$ -тата суровинна база за  $q$ -ти вид суровини в  $t$ -тата година;

$\sigma$  - дисконтен коефициент<sup>1</sup>;

$P_{jt}^{(H)}, P_{jt}^{(k)}$  - нереализирана печалба от  $j$ -тия обект съответно в началото и края на  $t$ -тата година (печалба от незавършено и непродадено строителство);

$c_{jt}$  - проектно-сметната стойност на  $j$ -тия обект в  $t$ -тата година;

$Q_{jt}$  - обем на изплатени компенсации по неустойки за  $j$ -тия обект в  $t$ -тата година;

$\bar{s}_{jt}$  - себестойност за производството на 100 хил. лв. строително-монтажни работи в  $j$ -тия обект в  $t$ -тата година;

$\bar{t}_{ijt}$  - транспортни разходи за превоза на строителни машини и работници от  $i$ -то поделение в  $j$ -тия пункт в  $t$ -тата година;

$c_{ilt}, \bar{s}_{ilt}$  - съответно пазарна цена и себестойност на единица произведен продукт от  $l$ -ти вид в  $i$ -тото предприятие в  $t$ -тата година;

$\bar{t}_{ijlt}$  - транспортни разходи по доставката на единица от  $l$ -ти продукт от  $i$ -тото предприятие на  $j$ -тия обект в  $t$ -тата година;

$\bar{s}_{sqt}$  - себестойност на добива на единица от  $q$ -тия вид суровина в  $s$ -тата суровинна база в  $t$ -тата година;

$\bar{t}_{siqt}$  - транспортни разходи по доставката на  $q$ -тия вид суровина от  $s$ -тата суровинна база в  $t$ -тата година.

Неизвестни величини в модела са:

$x_{jt}$  - обем на договорени работи, изпълнявани на  $j$ -тия обект в  $t$ -тата година;

$u_{jt}$  - обем работа, изпълнявана на обекти от  $j$ -ти вид (собствени и наети) в  $t$ -тата година;

$y_{jt}, z_{jt}, v_{jt}$  - обеми на инвестициите, насочени за изпълнение на строително-монтажните работи съответно в  $j$ -ти обекти за собствено производство, производствени обекти на строителните поделения и собствени непроизводствени обекти в  $t$ -тата година;  $y_{rt}, v_{rt}, z_{rt}$  - обеми на инвестициите, насочени съответно за материалните

и трудовите ресурси, а така също за основните производствени фондове от строително предназначение от  $r$ -ти вид в  $t$ -тата година;  $Z_{idt}, Y_{ikt}$  - обеми на инвестиции, насочени съответно за собствени ресурси от  $d$ -ти вид в  $i$ -тото строително поделение и ресурси от  $k$ -ти вид в предприятията от собствените производствени бази в  $t$ -тата година;  $u_{it}$  - оптимални мощности на  $i$ -тото строително поделение в  $t$ -тата година;  $u_{ijt}$  - обем работа, изпълнявана от  $i$ -то строително поделение на  $j$ -ти строителни обекти в  $t$ -тата година;

$V_{ilt}, V_{jlt}$  - съответно обеми производства на строителни материали от  $l$ -ти вид в  $i$ -тото поделение и обемите на потребленията на тези материали в  $j$ -тия обект в  $t$ -тата година;  $\omega_i^{(\alpha)}$  - интензивност на използване на мощностите в  $i$ -тото поделение по вариант  $d$ ;  $V_{ijlt}$  - обем на доставките на строителни материали от  $l$ -ти вид от  $i$ -то поделение до  $j$ -тия обект в  $t$ -тата година;  $V_{sigt}$  - обем на превозите на  $q$ -тия вид суровини от  $s$ -та суровинна база до  $i$ -тото поделение в  $t$ -тата година.

Сумарната печалба от реализацията на строителния продукт за строителното предприятие се задава посредством следния критерий:

Да се намери максимумът на линейната функция

$$F = \sum_{j=1}^{\mu} \sum_{t=1}^T \sigma (P_{jt}^{(H)} + c_{jt} - Q_{jt} - \bar{s}_{jt} - P_{jt}^{(k)}) u_{jt} - \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{\mu} \sum_{t=1}^T \sigma \bar{t}_{ijt} u_{ijt} + \\ + \sum_{i=m+1}^v \sum_{\alpha=1}^{\beta} \sum_{t=1}^T \sigma (c_{it}^{(\alpha)} - s_{it}^{(\alpha)}) \omega_i^{(\alpha)} + \sum_{i=m+1}^v \sum_{l=1}^L \sum_{t=1}^T \sigma (c_{ilt} - s_{ilt}) V_{ilt} - \\ - \sum_{i=m+1}^v \sum_{j=1}^{\mu} \sum_{l=1}^L \sum_{t=1}^T \sigma \bar{t}_{ijlt} V_{ijlt} - \sum \sum \sum \sum \sigma (\bar{s}_{sqt} + \bar{t}_{sigt}) V_{sigt}, \quad (1)$$

където  $\sigma = (1 + E)^{\varepsilon - t}$ .

Необходимо е да се намери максимумът на целевата функция  $F$  при следните ограничителни условия:

$$\sum_{j=n+1}^{\mu} a_{rjt}^{(1)} x_{jt} + \sum_{j=1}^n a_{rjt}^{(2)} y_{jt} + \sum_{j=1}^n a_{rjt}^{(3)} z_{jt} + \sum_{j=1}^n a_{rjt}^{(4)} v_{jt} - \sum_{\tau=\tau_0}^t E_{r\tau}^{(2)} y_{r\tau} \leq A_{rt}, \\ r = 1, 2, \dots, R, t = 1, 2, \dots, T; \quad (2)$$

$$\sum_{j=n+1}^{\mu} b_{rjt}^{(1)} x_{jt} + \sum_{j=1}^n b_{rjt}^{(2)} h_j^{(2)} y_{jt} + \sum_{j=1}^n b_{rjt}^{(3)} h_j^{(3)} z_{jt} + \sum_{j=1}^n b_{rjt}^{(4)} v_{jt} - \sum_{\tau=\tau_0}^t E_{r\tau}^{(4)} v_{r\tau} \leq B_{rt}, \\ r = 1, 2, \dots, R, t = 1, 2, \dots, T; \quad (3)$$

$$\sum_{j=n+1}^{\mu} f_{rjt}^{(1)} x_{jt} + \sum_{j=1}^n f_{rjt}^{(2)} y_{jt} + \sum_{j=1}^n f_{rjt}^{(3)} h_j^{(3)} z_{jt} + \sum_{j=1}^n f_{rjt}^{(4)} v_{jt} - \sum_{\tau=\tau_0}^t E_{r\tau}^{(3)} z_{r\tau} \leq \Phi_{rt}, \\ r = 1, 2, \dots, R, t = 1, 2, \dots, T; \quad (4)$$

$$\sum_{j=1}^n \sum_{t=1}^T y_{jt} + \sum_{j=1}^n \sum_{t=1}^T z_{jt} + \sum_{j=1}^n \sum_{t=1}^T v_{jt} + \sum_{i=m+1}^v \sum_{k=1}^Q \sum_{t=1}^T y_{ikt} + \\ + \sum_{i=m+1}^v \sum_{d=1}^D \sum_{t=1}^T z_{idt} \leq K, \quad (5)$$

където  $y_{ikt} = \frac{u_{ikt}}{h_k^{(2)}}$ ,  $k \in j$ ;  $z_{idt} = \frac{u_{idt}}{h_d^{(3)}}$ ,  $d \in j$ ;  $a_{jlt} u_{jt} = v_{jlt}$ ;  $u_{jt} \in \{x_{jt}; h_j^{(2)}; h_\alpha^{(3)} z_{jt}; v_{jt}\}$ ;

$$j = 1, 2, \dots, n; l = 1, 2, \dots, L; t = 1, 2, \dots, T; \quad (6)$$

$$\sum_{t=1}^T x_{jt} \geq \varepsilon_j; j = \mu + 1, \dots, n; \quad (7)$$

$$\sum_{j=\mu+1}^n x_{jt} \geq \varepsilon_t; t = 1, 2, \dots, T; \quad (8)$$

$$\sum_{t=1}^{t_j} u_{jt} \leq R_j; j = 1, 2, \dots, n; \quad (9)$$

$$l_{jt} \leq x_{jt} \leq L_{jt}; j = 1, 2, \dots, n; t = 1, 2, \dots, T; \quad (10)$$

$$\lambda_{idt} \sum_{j=1}^n u_{ijt} \leq \rho_{idt} + \sum_{\tau=\tau_0}^t E_{id\tau} z_{id\tau}; i = 1, 2, \dots, m; d = 1, 2, \dots, D; t = 1, 2, \dots, T; \quad (11)$$

$$\sum_{j=1}^n u_{ijt} \leq u_{it}; i = 1, 2, \dots, m; t = 1, 2, \dots, T; u_{it} \in \{N_{it}^{(1)}, \dots, N_{it}^{(g)}\}; \quad (12)$$

$$\sum_{i=1}^m u_{ijt} = u_{jt}; j = 1, 2, \dots, n; t = 1, 2, \dots, T; \quad (13)$$

$$\sum_{l=1}^L \lambda_{ilk} \sum_{j=1}^n V_{ijlt} \leq D_{ikt} + \sum_{\tau=\tau_0}^t E_{ikt} y_{ikt}; i = m + 1, \dots, v; k = 1, 2, \dots, Q; t = 1, 2, \dots, T; \quad (14)$$

$$\sum_{l=1}^L v_{ilt} \leq \sum_{\alpha=1}^{\beta} U_{it}^{(\alpha)} \omega_i^{(\alpha)}; i = m + 1, \dots, v; t = 1, 2, \dots, T; \quad (15)$$

$$\sum_{j=1}^n V_{ijlt} \leq V_{ilt}; l = 1, 2, \dots, L; i = m + 1, \dots, v; t = 1, 2, \dots, T; \quad (16)$$

$$\sum_{i=m+1}^v V_{ijlt} = V_{jlt}; j = 1, 2, \dots, n; l = 1, 2, \dots, L; t = 1, 2, \dots, T; \quad (17)$$

$$\sum_{s=1}^{\bar{t}} \sum_{q=1}^p V_{sigt} = \sum_{l=1}^L \lambda_{qlt} \sum_{j=1}^n V_{ijlt}; i = m + 1, \dots, v; t = 1, 2, \dots, T; \quad (18)$$

$$\sum_{i=m+1}^v V_{sigt} \leq M_{sigt}; s = 1, 2, \dots, \bar{t}; q = 1, 2, \dots, p; t = 1, 2, \dots, T; \quad (19)$$

$$\sum_{\alpha=1}^{\beta} \omega_i^{(\alpha)} = 1; i = m + 1, \dots, v; \quad (20)$$

$$\omega_i^{(\alpha)} \in \{0, 1\}; i = m + 1, \dots, v; \alpha = 1, 2, \dots, \beta. \quad (21)$$

Изрично ще трябва да подчертаем, че се поставя изискването за неотрицателност на всички променливи.

Целевата функция (1) отчита печалбата, която ще реализира предприятието от строителния продукт за целевия планов период. Естествено целта е тази печалба да бъде възможно най-голяма.

Предложеният модел (1)-(21) може да бъде допълнен и с други ограничения, характеризиращи работата на междинните функционални звена (ако има такива). В този случай получената система ограничения следва да се представи във вид на крупноразмерна блочна задача от верижен характер, основният блок в която следва да отчита човешките, материално-техническите ресурси на строителното предприятие и лимита от собствени инвестиции, а локалните блокове трябва да включват системи ограничения, отразяващи конкретната дейност на междинните строителни поделения. В този случай всеки отделен блок трябва да се разглежда като самостоятелна задача, обвързващите условия в която включват система ограничения, отчитащи ресурсите на строителното предприятие, а неговите локални подблокове следва да се описват от система ограничения за строителните поделения.

От формална гледна точка предлаганият метод на декомпозиция позволява да се разложи изходният модел (като задача на математическото оптимизиране) с голям брой ограничителни условия и променливи на редица значително по-малки задачи (блокове), които могат да бъдат разрешени с помощта на специални методи на математическото оптимизиране (Атанасов & Николаев & Бошнаков & Милкова & Петков, 2010) или тяхно евентуално комбиниране. Тук изрично следва да се подчертае, че при разлагането на изходния модел на блокове е целесъобразно разумно да се отчитат всички аспекти: икономически, математически и чисто изчислителни.

В конкретната ситуация за предлагания икономико-математически модел (1)-(21) следва да отбележим това, че той се явява крупна задача на математическото оптимизиране, с твърде голяма размерност и с частично нелинейна целева функция и дискретен характер на променливите. Като отчетем икономическия смисъл на

ограничителните условия и на критерия за оптималност, а така също математическата особеност на модела, предлагаме неговото разрешаване да се осъществи на основата на комбинирано прилагане на система от методи на линейното, целочисленото и блочното оптимизиране (Голщейн и Юдин, 1971).

В заключение може да се обобщи, че съставянето на оптимална производствена програма е ключов момент при управлението на строителното предприятие. Изхождайки от спецификата на строителното производство (продължителност на строителния процес, голям размер на инвестициите, голям обем на влаганите материали и ресурси и т.н.) е необходимо да се използват ефективни методи за вземане на управленски решения. Именно в тази връзка методите на икономико-математическото моделиране са надежден инструмент, осигуряващ вземането на оптимални управленски решения, които са научно обосновани.

## БЕЛЕЖКИ

1. Символизира цената на алтернативните възможности за инвестиции или дохода, който би се получил при алтернативен строителен проект със сходен или същия рисков компонент.

## ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Атанасов, Б., Николаев, Р., Бошнаков, В., Милкова, Т., Петков, Й., (2010). *Оптимизационни методи*. Варна: Наука и икономика.
2. Голщейн, Е.Г., Юдин, Д.Б., (1971). *Нови направления в линейното програмиране*. ДИ Варна.
3. Милкова, Т., (2015). Възможности за оптимизиране на строителен процес. *Строително предприемачество и недвижима собственост: Сборник с доклади от 30-та юбил. международна научно-практическа конференция - ноем. 2015, с. 393 - 402.*
4. Михайлов, Д., (2018). Оптимизация на планирането на работното време при изпълнение на малки строителни услуги. *Строително предприемачество и недвижима собственост: Сборник доклади от 33 -та международна научно-практическа конференция - ноември 2018 г., посвет. на 65 г. от създав. на кат. Икономика и управление на строителството, Варна : Наука и икономика, 193 - 200.*
5. Николаев, Р., Милкова, Т., (2019). Модел за оптимизиране на запасите в строително предприятие. *Строително предприемачество и недвижима собственост: Сборник с доклади от 34-та международна научно-практическа конференция - ноември 2019 г., посветена на 100 г. от създаването на ИУ - Варна, Варна : Наука и икономика, с. 40 - 48.*
6. Петков, Й., (2011). Оптимизиране разпределението на човешки ресурси при изпълнение на строителните операции. *Строително предприемачество и недвижима собственост: Сб. докл. от 26-та науч. конф. с междунар. участие, ноем. 2011 г., Варна: Наука и икономика, с. 366 - 374.*



# DYNAMICS AND STRUCTURE OF MAIN ECONOMIC INDICATORS FOR THE CONSTRUCTION SECTOR IN BULGARIA FOR THE PERIOD 2000-2019

**Chief Assist. Prof. Silvia Gospodinova, PhD**  
*University of Economics - Varna, Bulgaria*

**Abstract:** *The report examines the trends in the development of key economic indicators characterizing the construction sector in Bulgaria for the period 2000-2019. These are mainly the indicators gross value added, investments in fixed assets, foreign direct investment, employees, labor productivity. Through these indicators the place and role of construction in the Bulgarian economy and its contribution to the economic development of the country can be established.*

**Keywords:** *Construction sector; Employed persons; Gross value added; Investments; Productivity of labor*

**JEL code:** *L74, E22, E23, E24*

## ДИНАМИКА И СТРУКТУРА НА ОСНОВНИ ИКОНОМИЧЕСКИ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА СЕКТОР „СТРОИТЕЛСТВО“ В БЪЛГАРИЯ ЗА ПЕРИОДА 2000-2019 ГОДИНА

**гл. ас. д-р Силвия Господинова**  
*Икономически университет – Варна, България*

В съвременните условия в България развитието на сектор „Строителство“ в страната достигна сравнително висок дял в икономиката, като състоянието и изменението на основните икономически показатели, характеризиращи този сектор пряко зависещи от макроикономическото развитие на страната.

**Обект** на изследване в настоящия доклад е сектор „Строителство“, а негов **предмет** са основните икономически показатели, които характеризират развитието му.

Строителството е сектор от икономиката, представляващ съвкупност от производствени процеси, в резултат на които се извършват строително-монтажни работи, с цел изграждане на сгради, съоръжения за бита, за културата и за производството (Игнатова, 2015: 128-129). Развитието на голяма част от останалите сектори на икономиката изисква определена материално техническа база като сгради, съоръжения, които са резултат именно от дейността на строителството. С развитието на строителството се наблюдава и неговата все по-силна интеграция с останалите сектори на икономиката. То е част от производството, т.е. включва се в непосредствения производствен процес и директно си взаимодейства с останалите сектори. Основа за такова единство е взаимодействието на работната сила с вложените средства за инвестиции, което определя протичането на процесите както в самия сектор, така и в една голямата част от свързаните с него дейности като операции с недвижими имоти например. Друга възможна зависимост в съвременното състояние на икономиките е тази на взаимното допълване на търсенето, при което разрастването на някои отрасли и дейности служи за увеличаване на дохода на икономическите субекти и по този начин генерира търсене на продукти от сектор „Строителство“. Увеличените инвестиции в някои подсектори увеличават стимулите на други сектори да ги последват, защото вече има по-голямо търсене на техните продукти. За това помогна появата и развитието на различни видове кредитни институции, които спомагат за разширяването на някои промишлени отрасли като строителството и производството на стоки за дълготрайна

употреба. Всичко това налага необходимостта от изследване на основните икономически показатели, характеризиращи развитието на този сектор, с цел да се разкрият възможностите за тяхното нарастване и да се проследят тенденциите в тяхното развитие и приноса им за стопанството като цяло.

Първият от тези показатели, който ще разгледаме е **брутната добавена стойност**, създадена през годините от този сектор и нейния относителен дял в общата БДС.

*Таблица 1*

**Брутна добавена стойност по цени от 2015 година в сектор „Строителство“  
и общо за българската икономика**

(млн. лв.)

| Години | Строителство | Общо   | Относителен дял (%) | Темп на нарастване спрямо предходната година (%) |         |
|--------|--------------|--------|---------------------|--|---------|
|        |              |        |                     | Строителство                                     | Общо    |
| 2000   | 2 185        | 45 518 | 4.8012              | -  | -       |
| 2001   | 2 300        | 47 266 | 4.8660              | 5.2632   | 3.8402  |
| 2002   | 2 366        | 50 905 | 4.6474              | 2.8696   | 7.6989  |
| 2003   | 2 398        | 52 926 | 4.5304              | 1.3525   | 3.9701  |
| 2004   | 2 524        | 55 514 | 4.5470              | 5.2544   | 4.8898  |
| 2005   | 2 773        | 59 204 | 4.6831              | 9.8653   | 6.6469  |
| 2006   | 3 166        | 63 367 | 4.9968              | 14.1724  | 7.0316  |
| 2007   | 3 644        | 67 491 | 5.3994              | 15.0979  | 6.5081  |
| 2008   | 4 195        | 71 646 | 5.8557              | 15.1208  | 6.1564  |
| 2009   | 4 479        | 70 966 | 6.3116              | 6.7699   | -0.9491 |
| 2010   | 3 642        | 71 531 | 5.0920              | -18.6872   | 0.7962  |
| 2011   | 3 498        | 73 396 | 4.7655              | -3.9539  | 2.6073  |
| 2012   | 3 341        | 73 092 | 4.5704              | -4.4883  | -0.4142 |
| 2013   | 3 351        | 72 954 | 4.5933              | 0.2993   | -0.1888 |
| 2014   | 3 238        | 74 543 | 4.3439              | -3.3721  | 2.1781  |
| 2015   | 3 377        | 77 124 | 4.3789              | 4.2928   | 3.4624  |
| 2016   | 3 132        | 79 848 | 3.9219              | -7.2550  | 3.5320  |
| 2017   | 3 273        | 83 168 | 3.9351              | 4.5019   | 4.1579  |
| 2018   | 3 319        | 86 058 | 3.8562              | 1.4054   | 3.4749  |
| 2019   | 3 432        | 88 606 | 3.8739              | 3.4046   | 2.9608  |

*Източник: данни на НСИ и изчисления на автора.*

Добавената стойност (вж. таблица 1) създадена от предприятията в строителството, за периода 2000-2009 г. като цяло расте от 2 185 на 4 479 млн. лв. Абсолютното увеличение е 2 056 млн. лв., а относителното 105 %. През следващите години до 2016 година тенденцията е противоположна, т.е. БДС намалява – в абсолютно изражение е 1347 млн.лв., а относително с 43%. Намаляването на добавената стойност е резултат както от кризата от 2008-2009 година, която доведе до намаляване цените на продукцията от строително-монтажните работи, така и от повишаване на равнището на цените на използваните суровини и материали.

Строителството през 2009 г. създава 6,3% от БДС в икономиката, като това е с 1,5% повече в сравнение с 2000 година. В края на периода строителството заема относителен дял от 3,9% от цялата БДС за страната. Като цяло този сектор е намалил относителния си дял в БДС на икономиката с 1% за разглеждания период - от 4,8% през 2000 г. на 3,87% през 2019 година.

**Таблица 2**

**Абсолютни изменения на brutната добавена стойност  
и в относителните ѝ дялове през годините**

|  |        |
|--|--------|
| Стойност в началото на периода на относителния дял | 4.80   |
| Стойност в края на периода на относителния дял     | 3.87   |
| Минимална стойност                                 | 3.86   |
| Максимална стойност                                | 6.31   |
| Максимална /минимална стойност                     | 1.6347 |
| Абсолютно изменение за периода 2000-2019 г.        | 1 247  |
| Най-голяма разлика през годините                   | 2 294  |

*Източник: изчислено от автора на база данните от таблица 1.*

**Инвестициите** в дълготрайни материални активи от предприятията (вж. таблица 3) в строителството за периода 2000-2008 г. растат от 343 113 на 3 921 707 хил. лв., т.е. абсолютното им изменение за този период е 3 578 594 хил. лв. и относително съответно с 1043 %. Както и при brutната добавена стойност тенденциите в развитието и на този показател са сходни, тъй като от тази година до 2016 година и те намаляват абсолютно с 2 418 646 хил., а относително с 62%.

**Таблица 3**

**Разходи за придобиване на дълготрайни материални активи в сектор строителство  
и общо за икономиката в периода 2000-2018 година**

(хиляди левове)

| Години | Строителство | Общо       | Относителен дял (%) | Темп на нарастване спрямо предходната година (%) |        |
|--------|--------------|------------|---------------------|--|--------|
|        |              |            |                     | Строителство                                     | Общо   |
| 2000   | 343 113      | 5 409 443  | 6.3429              | -  | -      |
| 2001   | 419 245      | 6 694 291  | 6.2627              | 22.19  | 23.75  |
| 2002   | 409 892      | 7 220 526  | 5.6768              | -2.23  | 7.86   |
| 2003   | 490 746      | 8 503 058  | 5.7714              | 19.73  | 17.76  |
| 2004   | 762 644      | 9 949 554  | 7.6651              | 55.41  | 17.01  |
| 2005   | 1 106 864    | 13 262 517 | 8.3458              | 45.14  | 33.30  |
| 2006   | 1 755 812    | 17 742 863 | 9.8959              | 58.63  | 33.78  |
| 2007   | 3 631 362    | 27 446 562 | 13.2307             | 106.82   | 54.69  |
| 2008   | 3 921 707    | 29 424 189 | 13.3282             | 7.99   | 7.21   |
| 2009   | 2 174 458    | 21 274 280 | 10.2211             | -44.55   | -27.70 |
| 2010   | 1 369 398    | 16 218 269 | 8.4435              | -37.02   | -23.77 |
| 2011   | 1 146 482    | 17 913 925 | 6.3999              | -16.28   | 10.46  |
| 2012   | 1 088 400    | 19 091 492 | 5.7010              | -5.066   | 6.57   |

|      |           |            |        |        |        |
|------|-----------|------------|--------|--------|--------|
| 2013 | 1 299 871 | 18 089 215 | 7.1859 | 19.43  | -5.25  |
| 2014 | 1 903 340 | 20 123 833 | 9.4581 | 46.43  | 11.25  |
| 2015 | 1 514 954 | 21 191 026 | 7.1490 | -20.41 | 5.30   |
| 2016 | 1 074 825 | 17 671 830 | 6.0821 | -29.05 | -16.61 |
| 2017 | 1 120 730 | 17 628 630 | 6.3574 | 4.27   | -0.24  |
| 2018 | 1 503 061 | 19 249 299 | 7.8084 | 34.11  | 9.19   |

*Източник: данни на НСИ и изчисления на автора.*

Динамиката на инвестиционната активност предопределя до голяма степен и тяхната структура. През 2018 г. разходите за придобиване на дълготрайни материални активи (ДМА) в икономиката на България са 19 249 299 хил. лв. и в сравнение с предходната година се увеличават с 9,2%. Делът на инвестициите в ДМА вложени в сектор строителство през разглеждания период расте с 1,5%.

**Таблица 4**

**Абсолютни изменения на инвестициите в ДМА  
и в относителните им дялове през годините**

|  |           |
|--|-----------|
| Стойност в началото на периода на относителния дял | 6.34      |
| Стойност в края на периода на относителния дял     | 7.81      |
| Минимална стойност                                 | 5.7       |
| Максимална стойност                                | 13.33     |
| Максимална /минимална стойност                     | 2.3386    |
| Абсолютно изменение за периода 2000-2018г.         | 1 159 948 |
| Най-голяма разлика през годините                   | 3 578 594 |

*Източник: изчислено от автора на база данните от таблица 3.*

За разглеждания период бяха привлечени и сравнително големи по размер ПЧИ в сектор строителство като най-много, и с най-голям относителен дял са те през 2009 година. В общи линии размерът на ПЧИ в недвижими имоти и строителство нарастнаха непосредствено преди и по време на кризата, а след 2010 година преките чуждестранни инвестиции в строителството намаляват относително с повече от 64% за периода (2010-2018).

**Таблица 5**

**Преки чуждестранни инвестиции**

(хиляди евро)

| Години | Строителство | Общо         | Относителен дял (%) | Темп на нарастване спрямо предходната година (%) |       |
|--------|--------------|--------------|---------------------|--|-------|
|        |              |              |                     | Строителство                                     | Общо  |
| 2000   | 40 761.6     | 1 944 326.8  | 2.0964              | -  | -     |
| 2001   | 45 396.1     | 2 524 385.8  | 1.7983              | 11.37  | 29.83 |
| 2002   | 33 479.1     | 3 506 761.9  | 0.9547              | -26.25   | 38.92 |
| 2003   | 46 497.4     | 5 031 862.2  | 0.9241              | 38.88  | 43.49 |
| 2004   | 56 978.1     | 6 982 149.4  | 0.8161              | 22.54  | 38.76 |
| 2005   | 100 083.1    | 9 196 052.8  | 1.0883              | 75.65  | 31.71 |
| 2006   | 322 023.0    | 12 401 663.2 | 2.5966              | 221.76   | 34.86 |

|      |            |              |        |        |       |
|------|------------|--------------|--------|--------|-------|
| 2007 | 597 867.8  | 15 167 125.4 | 3.9419 | 85.66  | 22.30 |
| 2008 | 1 121436.9 | 19 185 002.9 | 5.8454 | 87.57  | 26.49 |
| 2009 | 1 234384.6 | 20 441 581.2 | 6.0386 | 10.07  | 6.55  |
| 2010 | 1 291520.0 | 22 114 446.3 | 5.8402 | 4.63   | 8.18  |
| 2011 | 778 273.7  | 21 644 918.0 | 3.5956 | -39.74 | -2.12 |
| 2012 | 915 702.0  | 21 950 596.1 | 4.1716 | 17.66  | 1.41  |
| 2013 | 929 090.5  | 23 339 733.1 | 3.9807 | 1.46   | 6.33  |
| 2014 | 917 357.0  | 21 581 579.6 | 4.2506 | -1.26  | -7.53 |
| 2015 | 755 016.2  | 23 163 272.7 | 3.2595 | -17.70 | 7.33  |
| 2016 | 608 812.6  | 23 508 864.9 | 2.5897 | -19.36 | 1.49  |
| 2017 | 626 336.8  | 24 475 195.8 | 2.5591 | 2.88   | 4.11  |
| 2018 | 462 654.4  | 24 919 589.3 | 1.8566 | -26.13 | 1.82  |

*Източник: данни на НСИ и изчисления на автора.*

Като цяло развитието на инвестициите за разглеждания период в страната е следното: най-много от инвестициите са насочени към дейностите от сферата на услугите, които са с по-бърза възвръщаемост и с по-слаба зависимост от вътрешната институционална среда. Тази сфера от икономиката привлича трайно вече повече от половината от инвестициите. Много по-малка част от всички инвестиции са свързани с преработващата промишленост, строителството и енергетиката. В “Операции с недвижими имоти и бизнес услуги” всъщност се забелязва най-голямо увеличение на инвестициите. Там те нарастват значително в реално изражение. Причината за това е лесния достъп до кредити, което позволява на голяма част от икономическите субекти да се сдобият със собствени жилища и сграден фонд. Този прираст на инвестициите в дейността операции с недвижими имоти, което може да се обясни с проявения интерес от чужди инвеститори, облекчените условия за кредитиране на строителството и благоприятните ценови равнища през този период, което доведе до бурното развитие на строителството, а оттам и на тази дейност свързана с неговото функциониране. През 2007 година относителният дял на операциите с недвижими имоти и бизнес услуги изпреварва този на преработващата промишленост смятана до преди това за гръбнака на икономиката. Не бива обаче да забравяме, че преобладаващата част от дейността “Операции с недвижими имоти и бизнес услуги” (70-80%) се пада на условната рента на жилищата, заемани от собствениците им, която не е свързана с фактическо производство и затова там инвестициите не водят пряко до растеж в икономиката. През 2008 година тази дейност продължава да привлича инвестиции, въпреки, че именно тя, заедно със строителството най-много пострадна от кризата. Това може да се отчете на инерцията от предишните години и на по-бавната адаптация към променящите се условия. За разлика от вътрешните, чуждестранните инвеститори реагират много по-адекватно на създалата се ситуация и намаляват инвестициите в тези отрасли, а увеличават в инфраструктурни дейности и други обслужващи дейности и по този начин ПЧИ в строителството като относителен дял падат до 1,86%.

Движението на инвестираните средства по години е отражение на стопанската конюнктура в страната. Данните за относителните стойности на вътрешните инвестиционни потоци в строителството имат относително постоянни темпове на нарастване през периода. Докато чуждите инвеститори са насочвали средства в тази дейност ос-

новно през периода 2008-2010 година, като разликите между относителния дял на двата вида потоци е около 4,2% в полза на вътрешните инвеститори.

Разпределението и динамиката на заетите лица е фактор със съществено въздействие върху икономическото развитие на страната. Очерталата се от 2002 година тенденция на увеличение на броя на заетите в икономиката продължава и до 2008 година, когато те достигат 3814,6 хиляди души. В сравнение с 2000 година заетите се увеличават с малко над 9% за 2019 година. През 2008 година е най-високата стойност на заетостта в строителството 297,7 хил. или това са 7,8% от заетостта като цяло. Върху заетостта в строителството постепенно се отразява кризата от 2008 година и така те през 2019 година достигат 5,5% от общия брой на заетите в икономиката, като този дял е едва с 1,4% по-висок в сравнение с 2000 година.

**Таблица 6**

**Заети лица**

(брой лица в хиляди)

| Година | Строителство | Общо   | Относителен дял (%) | Темп на нарастване спрямо предходната година (%) |         |
|--------|--------------|--------|---------------------|--|---------|
|        |              |        |                     | Строителство                                     | Общо    |
| 2000   | 134.4        | 3239.2 | 4.1506              | -  | -       |
| 2001   | 133.3        | 3214.7 | 4.1467              | -0.8185  | -0.7564 |
| 2002   | 134.0        | 3222.1 | 4.1582              | 0.5251   | 0.2302  |
| 2003   | 136.7        | 3317.4 | 4.1220              | 2.0149   | 2.9577  |
| 2004   | 146.6        | 3403.4 | 4.3066              | 7.2421   | 2.5924  |
| 2005   | 171.2        | 3495.3 | 4.8979              | 16.7804  | 2.7002  |
| 2006   | 213.7        | 3612.0 | 5.9162              | 24.8248  | 3.3388  |
| 2007   | 251.1        | 3726.7 | 6.7378              | 17.5012  | 3.1755  |
| 2008   | 297.7        | 3814.6 | 7.8044              | 18.5583  | 2.3587  |
| 2009   | 277.3        | 3749.3 | 7.3957              | -6.8525  | -1.7118 |
| 2010   | 225.0        | 3603.9 | 6.2424              | -18.8604   | -3.8781 |
| 2011   | 198.4        | 3524.6 | 5.6296              | -11.8222   | -2.2004 |
| 2012   | 185.9        | 3436.4 | 5.4107              | -6.3004  | -2.5024 |
| 2013   | 179.4        | 3421.6 | 5.2418              | -3.4965  | -0.4307 |
| 2014   | 177.9        | 3434.2 | 5.1802              | -0.8361  | 0.3682  |
| 2015   | 182.4        | 3446.2 | 5.2922              | 2.5295   | 0.3494  |
| 2016   | 175.2        | 3463.3 | 5.0582              | -3.9474  | 0.4962  |
| 2017   | 175.4        | 3525.4 | 4.9765              | 0.1142   | 1.7931  |
| 2018   | 184.5        | 3521.6 | 5.2401              | 5.1881   | -0.1078 |
| 2019   | 195.7        | 3533.6 | 5.5369              | 6.0705   | 0.3408  |

*Източник: данни на НСИ и изчисления на автора.*

Анализът на динамиката в заетостта по отрасли за периода показва, че най-голям принос за увеличени брой работни места имат дейности като търговия, ремонт на автомобили и стоки за домакинството, строителството, транспорта и съобщенията и преработващата промишленост. От таблица 6 е видно, че броят на заетите лица в

предприятията от строителството за изследвания период от време се увеличават от 134,4 на 195,7 хиляди, т.е. абсолютно с 61,3 хиляди, а относително с 45,6%.

Показателят **производителност на труда** (вж. таблица 7) в сектор „Строителство“ за изследвания период от време нараства от 16,3 млн. на 17,5 млн. лв., т.е. абсолютно и относително съответно с 1,2 млн. лв. и с 7,4 %.

**Таблица 7**

**Производителност на труда**

(млн. лв.)

| Година | Строителство | Общо    | Темп на нарастване спрямо предходната година (%) |        |
|--------|--------------|---------|--|--------|
|        |              |         | Строителство                                     | Общо   |
| 2000   | 16.2550      | 14.0523 | -  | -      |
| 2001   | 17.2535      | 14.7029 | 6.1427   | 4.6298 |
| 2002   | 17.6575      | 15.7987 | 2.3416   | 7.4529 |
| 2003   | 17.5346      | 15.9541 | -0.6960  | 0.9836 |
| 2004   | 17.2212      | 16.3113 | -1.7873  | 2.2389 |
| 2005   | 16.1956      | 16.9384 | -5.9555  | 3.8446 |
| 2006   | 14.8171      | 17.5433 | -8.5116  | 3.5712 |
| 2007   | 14.5127      | 18.1100 | -2.0544  | 3.2303 |
| 2008   | 14.0922      | 18.7819 | -2.8975  | 3.7101 |
| 2009   | 16.1531      | 18.9277 | 14.6244  | 0.7763 |
| 2010   | 16.1905      | 19.8483 | 0.2315   | 4.8638 |
| 2011   | 17.6278      | 20.8241 | 8.8774   | 4.9163 |
| 2012   | 17.9664      | 21.2699 | 1.9208   | 2.1408 |
| 2013   | 18.6837      | 21.3217 | 3.9925   | 0.2435 |
| 2014   | 18.2022      | 21.7064 | -2.5771  | 1.8043 |
| 2015   | 18.5174      | 22.3795 | 1.7317   | 3.1009 |
| 2016   | 17.8759      | 23.0551 | -3.4643  | 3.0188 |
| 2017   | 18.6545      | 23.5915 | 4.3556   | 2.3266 |
| 2018   | 17.9833      | 24.4369 | -3.5981  | 3.5835 |
| 2019   | 17.5438      | 25.0754 | -2.4439  | 2.6129 |

*Източник: изчисления на автора.*

Намаляването на производителността на труда в периода 2003-2008 година се дължи на изпреварващ темп на нарастване на заетите лица в строителството, в сравнение с брутната добавена стойност. Нарастването на производителността на труда през следващия период (2009-2013 г.) се дължи на забавените темпове на намаляване на брутната добавена стойност в строителството спрямо темповете на намаляване на заетите лица. През целия разглеждан период производителността на труда в строителството е по-ниска от общата производителност за икономиката като цяло.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Настъпилата през 2008 г. световна финансова и икономическа криза се отрази негативно върху макроикономическите условия в България. Отрицателните ефекти засегнаха всички сектори на икономиката в една или друга степен и с по-бърз или замъкващ ефект и се отчете спад на икономическата активност, намаляване на преките чуждестранни инвестиции, намаляване на кредитирането от страна на банките към бизнеса и др. подобни.

Строителството бе един от най-силно засегнатите от световната и националната криза (Мавров, 2011: 18) и това рефлектира върху влошаването на основните икономически показатели, характеризиращи този сектор. За периода 2008-2009 г. намаляват показателите – брутна добавена стойност с 18,7%, брой заети лица с 6,85%, както и инвестиции в ДМА с 44,55%. Единствено показателят производителност на труда в сектор „Строителство“ расте с 14,6% за този период.

Промените във вътрешносекторната структура на индустрията се изразяват най-вече в динамично развитие преди кризата на строителството, докато прирастът при другите дейности от сектора е малък, а в някои като производството на електроенергия, газ и вода дори се отчита спад. Тези тенденции в индустрията не се свързват с устойчив тип структурно равновесие, тъй като доминирането на темповете на прираст в строителството не може да продължи прекалено дълго и да издърпа сектора на индустрията значително напред.

При „Операции с недвижими имоти и бизнес услуги“ БДС нараства сравнително бързо, а причините за това са бум в строителството преди навлизането на българската икономика в рецесия. Тогава благодарение на този бум и на активизирането на финансовите институции с отпускането на кредити възникна необходимостта от консултантски услуги в тази област. Това доведе до нарастване на заетите в дейността и техният принос за увеличената БДС е 34,67%, а това увеличи и производителността на труда, което допълнително спомогна (65,33%) за прираста на БДС в тази дейност.

Основен двигател за растежа на показателите в строителството през годините е високата инвестиционна активност и този сектор е сред най-динамично развиващите се отрасли в страната. България през разглеждания период отчита около и над средния за европейските страни икономически растеж, но този растеж не можа да се усети толкова осезаемо в инвестициите за възстановяване и модернизиране на индустриалната база в страната и това е така, тъй като периода, в който се реализираше растежа, приключи с бум в строителството и сериозен поток от чуждестранни инвестиции на пазара на недвижими имоти и финансови и бизнес услуги, което прикри до голяма степен структурната уязвимост на икономиката, но не реши проблемите на индустрията и износа. Сред отраслите, които имат най-висок принос за растежа в последните години трябва да добавим и строителството, тъй като неговото развитие повлия върху високата динамика на бизнес активността на други, свързани с него икономически дейности, особено преди проявлението на първите признаци на кризата. След бурното развитие преди десетина години на строителството и недвижимите имоти и те бяха застигнати от кризата. Пазара на недвижими имоти продължава да се развива, макар и с по-бавни темпове особено в сегментите, които не са пренаситени.

Фактор за икономическия растеж на националната икономика е развитие на инфраструктурата. Преимуществено значение получи строенето на магистрали и ремонтът на пътищата след 1998 година, и особено през последните години, когато върху този въпрос е поставен специален акцент, като основните ползи, които се посочват, са по-добрите условия за развитие на търговията и инвестициите, общото



подобряване на инфраструктурата и добре усвоените евросредства. Както бе заложено и в Националната програма за реформи (2011-2015), приоритет на икономическата политика на българското правителство и фактор за устойчив икономически растеж е развитието на инфраструктурата. Инвестициите в транспортната инфраструктура на България в условията на криза играят ролята на своеобразен буфер, като чрез него се осигуряват нови работни места. Освен това инвестициите в инфраструктурата могат да подобрят бизнес климата и да компенсират спада в строителството и в други сектори на икономиката в резултат на кризата. Пренасочването на част от средствата за инфраструктурно строителство към този сектор може и да увеличи производителността на труда в него.

Всичко това предопределя сектор „Строителство“ да се развива в перспектива с по-бързи темпове, което ще подобри чувствително икономическите му показатели, увеличавайки още дела му в БВП, нарастване на работните места в него, а така също и отчисленията към общините и държавните органи, което ще подпомогне допълнително развитието на икономиката на страната и отделните региони и пазари с недвижими имоти.

#### **ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА:**

1. Игнатова, Н., (2015). Динамика на основните икономически показатели в сектор „Строителство“ в България за периода 2009-2013 г., *сп. Икономически и социални алтернативи*, бр. 3, УНСС, с. 128-142.
2. Мавров, Х., (2011). Глобалната финансова криза и пазарът на жилища в България, *сп. Известия*, Икономически университет - Варна, № 3, с. 18 - 29.

# INFLUENCE OF THE EPIDEMIOLOGICAL SITUATION IN 2020 ON THE PRICES OF RESIDENTIAL REAL ESTATE PROPERTIES IN THE CITY OF VARNA

**Chief Assist. Prof. Yana Stoencheva, PhD**  
*University of National and World Economy, Bulgaria*

**Abstract:** *The present research is dedicated to the dynamics of the prices for two-bedroom apartments in the city of Varna during the months when the state of emergency was declared in Bulgaria with regard to the Covid-19 epidemic. That period covers the months March through until September. A stable rise of the prices has been established of the properties in prestigious areas, compared to the same months of 2019, as well as on a monthly basis within the year. A drop of fluctuating trends are observed in areas of less attractive locations. A conclusion is made that the purchase of a two-bedroom flat in a prestigious area in Varna is a sustainable investment with a minimal risk of depreciation as a consequence of unpredictable crisis situation.*

**Keywords:** *Residential real estate property; Prices; Covid-19.*

**JEL code:** *R20, R30*

## ВЛИЯНИЕ НА ЕПИДЕМИОЛОГИЧНАТА ОБСТАНОВКА ПРЕЗ 2020 ВЪРХУ ЦЕНИТЕ НА ЖИЛИЩНИТЕ ИМОТИ В ГРАД ВАРНА

**гл. ас. д-р Яна Стоенчева**  
*Университет за национално и световно стопанство, България*

### **Въведение**

Настъпилата световна пандемия, предизвикана от заразяването с „новия коронавирус“ Covid –19 предизвика сериозни промени в начина на живот на хората в редица държави от целия свят. Навременната реакция на българската държава и взетите противоепидемични мерки защитиха страната ни от рязък скок в броя на инфектираните лица и от висока смъртност, но бяха свързани с рестрикции по отношение на пътуванията, груповите събирания и дейностите свързани с тях. Град Варна е освен развит транспортен център и център на морския туризъм в България и не малка част от населението развива стопански дейности свързани с туризма. За този бранш, както и за много други бяха предвидени национални фондове за подпомагане, но създалата се несигурност по отношение на доходите на заетите в тази сфера породиха очаквания, че това ще се отрази на равнището на цените на недвижимите имоти предложени за продажба.

Обект на настоящото изследване са жилищните недвижими имоти на територията на град Варна. Използван е град с развит пазар за недвижими имоти и висока трудова заетост на населението, което е предпоставка за получаване на реалистична картина на изследваните процеси.

Цел на настоящото изследване е да се установи влиянието на противоепидемичните мерки в началото на 2020 година, свързани с пандемията от Covid – 19 и на последствията от тях върху цените на жилищните имоти по райони и квартали на град Варна.

Работната хипотеза е, че влияние върху цените на жилищните имоти може да се очаква в умерен размер в посока към намаление поради съществуващата несигурност относно запазването на работните места и отлагането на покупката за по-сигурен

момент. Влияние би следвало да оказва и по-рестриктивната политика на банките, които отпускат кредити след много по-внимателно проучване на потребителите. Затруднения съществуват и по отношение на реалните огледи, тъй като ограничаването на движението на населението в някои населени пунктове определено създава проблеми. Набавянето на необходимата документация по процедурата за сключване на сделки също изисква физическо присъствие в някои институции, където е възможно голямо струване на хора. Предлаганите жилищни недвижими имоти за продажба за къс период от време – например няколко месеца може да се очаква да остане сравнително постоянно поради продължителния цикъл на строителство и наличието на не малък брой употребяване жилища, които са обявени за продажба. На практика в България по време на противоепидемичните мерки свързани с разпространението на Covid – 19 не са налагани принудителни ограничения върху работата в строителния сектор. При ограничено търсене и сравнително устойчиво предлагане, логично е като стимул за сключване на сделки да се използва понижаването на цените. Въпросът е в това, че тези съображения не са валидни в еднаква сила за различните населени пунктове и за кварталите в тях и реалната ситуация би могла да се установи само с помощта на реално изследване.

### **Преглед на литературата**

Влияние върху цените на жилищните имоти оказват редица фактори. В научната литература те са обособени в различни групи, като най-общо различните автори акцентират на тяхното разделение на: икономически, в т.ч. макроикономически, микроикономически и регионални, физически фактори, които са свързани с характеристиките на квартала и конкретния имот, субективни, социални и др. Vanichvatana (2007), Shiller (2005), Калинков (2008), Пелов (2017), Стоенчева (2020), Иванов (2019, 2020), Бобчев (2020).

Ефектът от пандемии или извънредни ситуации в здравеопазването пред които е изправен светът през последните месеци е фактор, на който до скоро не беше акцентирано и който остава сравнително неизследван, за което свидетелстват ограничените изследвания в научната литература. Задълбочено изследване за влиянието на големите епидемии на холера в Париж (1832 и 1849) и чума в Амстердам (16-17 век) върху градските жилищни пазари е извършено от Francke и Korevaar (Francke и Korevaar, 2020: 2-3 ) За своето изследване те използват данни от задължителни държавни регистри съдържащи информация за продажби и наемни цени. Използван е също и обобщен индекс на цените. На база на проведеното изследване авторите констатират, че след избухване на епидемиите цените на жилищата намаляват с около 6 % годишно. За цените на наемите, ефектите са значително по-малки, като те падат с около 2,9% по време на епидемия и с 2,4%, когато епидемията приключи. Използвайки данни за нивата на транзакциите за Амстердам, те констатират, че имотите продадени в рамките на шест месеца след избухване на епидемията реализират около 13 % по-ниски цени. Изследване за влиянието на екстремни събития като епидемията от тежък остър респираторен синдром в Хонконг през 2003 г. върху пазара на жилищни имоти е извършено през 2008 г. от Wong (Wong, 2008: 74-95) За целта е използвана база данни за жилищни имоти и разпространението на вируса в конкретните райони, в които се намират жилищата, за да се оцени ефектът от болестта върху цените и продажбите. Авторът стига до извода, че средната цена спада с 1-3% ако даден жилищен район е пряко засегнат от вируса и с 1,6% за всички имоти в резултат на избухването на болестта. По отношение на резултатите авторът подчертава

също, че липсата на силно изменение на цените е свързано с характеристиките на пазара на жилищни имоти. През 2020 г., основните констатации от икономическите изследвания на Zillow Economic Research (Zillow Economic Research, 2020) относно епидемията в Хонконг през 2003 г. са: 1,75% загуба на годишен брутен вътрешен продукт, 1,3% увеличение на безработицата, статистически незначителен спад от 1,9% в цените на жилищата, спад на транзакциите със средно 33% по време на пандемията. Икономическите изследвания на Zillow Economic Research използват като входящи данни за своя модел БВП, равнището на безработица, цените на жилищните недвижими имоти и сделките с недвижими имоти. С цел да идентифицират кои подходи и инструменти могат да бъдат адаптирани към модел, който има за цел да обхване ефектите върху недвижимите имоти от пандемии или спешни здравни събития, Giudice et all (Giudice et all, 2020: 3-5) разглеждат и проучват, последиците от терористични атаки и природни бедствия върху цените на недвижимите имоти. Въпреки че според тях природните бедствия изглеждат по-малко сравними с изследваните фактори според тях те могат да причинят широко замърсяване на земята или токсични разливи, които със сигурност се характеризират с евакуация на жителите, саниращи дейности и др., които продължават значителен период от време.

Възниква въпроса дали посочените по-горе исторически оценки са актуални и днес и доколко ефектът от пандемии и извънредни ситуации оказват влияние върху равнището на цените на жилищните имоти? От една страна, тези епидемии може да са най-близкото сравнение с настоящата. От друга страна, днешните градски икономики и пазари на имоти се различават съществено от историческите в Амстердам и Париж и настоящата пандемия почти сигурно ще доведе до по-ниски нива на смъртност предвид развитието на медицината.

### **Информационна осигуреност и обхват на изследването**

Като основен източник за набиране на първични данни за жилищните имоти на територията на град Варна са използвани офертните цени за продажба от статистическата рубрика на сайта [www.imot.bg](http://www.imot.bg). Използваните средни цени са към края на всеки месец и включват периода март-септември, т.е. времевия обхват на изследването обхваща началото на обявяване на извънредното положение (13.03.2020) и извънредната епидемиологична обстановка. С цел получаването на по-задълбочени резултати кварталите са обединени в четири района, а именно Северозападен, Североизточен, Централен и Южен, което позволява възможности за разкриването на конкретни тенденции. Анализът е насочен към двустайните жилища, които се отличават със своята функционалност и са предпочитани както за живеене, така и с цел инвестиция.

### **Анализ и резултати**

След няколко години на растеж на цените на жилищните имоти (Стоенчев, Хрисчева, 2018, Костов, 2017, Стоенчева, 2020) се очакваше 2020 г. да потвърди тази тенденция. Предвид очакванията обаче разпространението на нов тип коронавирус доведе до налагането на ограничителни мерки върху икономическите дейности в редица държави по целия свят, включително и в България. Въпреки че в средствата за масова информация от началото на обявената извънредна обстановка периодично се публикуват експертни мнения на представители на агенции за недвижими имоти, строителни фирми и др. относно изменението на цените на жилищните имоти, представената информация остава твърде обобщена и не представя задълбочено изследване на

еднороден продукт. В тази връзка основен фокус в настоящето изследване е изменението на цените на жилищните имоти от началото и по време на епидемиологичната обстановка по райони и квартали в град Варна. За целта анализът на данни условно е разделен на два етапа. В първия етап се наблюдава изменението на цените на жилищните имоти за периода март-септември 2020 спрямо същите месеци на предходната 2019 години. Данните от анализа са представени в табл. 1. Вторият етап проследява изменението на цените на жилищните имоти от началото на обявяване на извънредното положение и продължаващата и до настоящия момент епидемиологична обстановка.

**Таблица 1**  
**Изменение на цените при офертите за продажба на двустайни жилища по квартали в град Варна за месеците март-септември 2019/2020 г.<sup>1</sup>**

/темп на прираста в %/

| Кwartали/Месеци               | Март         | Април        | Май          | Юни          | Юли          | Август       | Септември    |
|-------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Северозападни квартали</b> |              |              |              |              |              |              |              |
| Възраждане 1                  | -2.33        | -5.22        | -6.82        | -14.47       | 1.91         | -7.79        | 8.48         |
| Възраждане 2                  | 7.22         | 5.17         | 4.47         | -3.62        | 0.00         | -10.35       | 1.85         |
| Възраждане 3                  | -0.62        | -0.15        | -0.62        | 2.16         | -1.82        | -4.00        | 3.26         |
| Възраждане 4                  | -2.40        | 0.00         | -0.15        | -4.28        | -2.70        | -5.01        | -4.94        |
| Кайсиева градина              | 11.62        | 11.49        | 10.75        | -1.44        | 6.84         | -13.09       | 4.12         |
| <b>Младост 1</b>              | <b>10.25</b> | <b>11.58</b> | <b>10.91</b> | <b>6.95</b>  | <b>7.66</b>  | <b>0.40</b>  | <b>7.82</b>  |
| <b>Младост 2</b>              | <b>14.20</b> | <b>14.47</b> | <b>15.32</b> | <b>0.50</b>  | <b>11.74</b> | <b>2.27</b>  | <b>8.64</b>  |
| <b>Североизточни квартали</b> |              |              |              |              |              |              |              |
| Бриз                          | 1.15         | -1.48        | 0.00         | 12.71        | -0.69        | 10.96        | -2.17        |
| <b>Виница</b>                 | <b>6.06</b>  | <b>2.15</b>  | <b>2.94</b>  | <b>5.18</b>  | <b>1.22</b>  | <b>11.39</b> | <b>1.53</b>  |
| Изгрев                        | 0.81         | 4.28         | 4.53         | -15.81       | -0.55        | -15.33       | 2.74         |
| <b>Левски</b>                 | <b>0.89</b>  | <b>1.65</b>  | <b>0.25</b>  | <b>3.78</b>  | <b>4.06</b>  | <b>0.12</b>  | <b>2.25</b>  |
| ХЕИ                           | 2.89         | -0.47        | -1.74        | 1.08         | -9.20        | -2.56        | 6.23         |
| <b>Цветен квартал</b>         | <b>7.97</b>  | <b>10.91</b> | <b>7.77</b>  | <b>10.39</b> | <b>4.65</b>  | <b>1.37</b>  | <b>7.16</b>  |
| <b>Централни квартали</b>     |              |              |              |              |              |              |              |
| ВИНС                          | -10.00       | -3.06        | 0.24         | 3.40         | 3.11         | 11.11        | 5.69         |
| <b>Гръцка махала</b>          | <b>1.05</b>  | <b>1.35</b>  | <b>15.63</b> | <b>8.41</b>  | <b>5.82</b>  | <b>16.84</b> | <b>17.57</b> |
| Зимно кино Тракия             | 0.00         | 2.28         | -1.81        | 5.04         | 2.96         | -2.56        | 4.61         |
| Колхозен пазар                | 3.58         | 3.00         | 3.59         | -5.74        | 3.44         | -8.80        | 4.35         |
| Лятно кино Тракия             | 4.34         | 3.38         | 2.68         | -6.82        | 0.63         | -3.53        | -3.19        |
| Морска градина                | 22.18        | -2.09        | -1.66        | 8.99         | 0.00         | -            | 14.95        |
| Нептун                        | 8.20         | -1.25        | 5.86         | 6.94         | -6.21        | 7.23         | -7.36        |
| Общината                      | -0.92        | -5.04        | 3.89         | 9.42         | 9.48         | 12.41        | 2.46         |
| Спортна зала                  | 2.98         | 1.55         | 0.00         | 23.15        | -5.55        | -4.30        | -6.11        |
| Център                        | 1.22         | 0.00         | -0.12        | 7.21         | 21.18        | -6.17        | 0.48         |
| <b>Чатаджа</b>                | <b>9.09</b>  | <b>12.49</b> | <b>10.43</b> | <b>7.33</b>  | <b>5.28</b>  | <b>15.98</b> | <b>6.32</b>  |
| Червен площад                 | 4.59         | 5.88         | 2.85         | 2.73         | -12.90       | 17.19        | -0.10        |
| <b>Южни квартали</b>          |              |              |              |              |              |              |              |
| <b>Аспарухово</b>             | <b>7.30</b>  | <b>8.84</b>  | <b>7.10</b>  | <b>10.13</b> | <b>8.60</b>  | <b>18.83</b> | <b>2.48</b>  |
| <b>Галата</b>                 | <b>5.11</b>  | <b>6.04</b>  | <b>5.92</b>  | <b>18.87</b> | <b>9.65</b>  | <b>3.54</b>  | <b>2.87</b>  |
| <b>Христо Ботев</b>           | <b>12.68</b> | <b>11.94</b> | <b>10.16</b> | <b>34.37</b> | <b>31.76</b> | <b>52.75</b> | <b>17.60</b> |

Източник: Показателите са изчислени от автора на базата на данни от сайта [www.imot.bg](http://www.imot.bg)

От представените в табл. 1 данни се наблюдава изменение в нивата на цените в сравнение със същия период на миналата година, което дава основание кварталите да бъдат разделени на няколко характерни групи:

1. Изцяло положителен прираст се наблюдава в десет от двадесет и осемте изследвани квартали, като най-съществено е покачването в южните квартали на морската столица, където за някои от месеците той е над 30 %. (квартал Христо Ботев).
2. Особено устойчиви са офертните цени в част от северозападните квартали, а именно Възраждане 2 и Кайсиева градина и в централните квартали: ВИНС, Зимно кино Тракия, Колхозен пазар, Морска градина, Общината, Център, Червен площад.

Прави впечатление, че там където има понижение на цените работната хипотеза се сбъдва в началото на периода през които са наложени противоепидемични мерки. След това пазарът се стабилизира. Интерес представляват централните квартали на града, в които по принцип имотите поддържат относително високи цени, които не се влияят съществено от конюнктурни фактори. Причина за това е тяхната атрактивност породена от уникалната локация (близост до административните институции и морския бряг), добрата транспортна достъпност и инфраструктура, сигурност, разнообразие на предлагани услуги и др. Евентуална причина за понижение можем да търсим в промяната на нагласите на хората, които според експерти по време на извънредното положение търсят къщи извън града. Участници в онлайн дискусиата на Imoti.net, посветена на имотния пазар във Варна и региона, отчитат, че търсенето на къщи извън големите градове продължава да нараства, като в морската столица тази тенденция се е засилила след извънредното положение. Те отчитат ръст с между 60-70% повече спрямо същия период на миналата година. (imoti.net, 2020) Възможна причина за намаляване на цените на жилищните имоти в някои от кварталите можем да търсим в предлаганите за продажба двустайни жилища от различна технология, възраст, етажност, степен на завършеност, интериор, локация в рамките на квартала и др., което да е породило колебания в цените.

Таблица 2

Темп на прираст на цените на жилищата при двустайните апартаменти в град Варна през периода март-септември 2020 г.<sup>2</sup>

/Март 2020=100/

| Квартали/Месеци               | Април       | Май         | Юни         | Юли         | Август      | Септември   |
|-------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>Северозападни квартали</b> |             |             |             |             |             |             |
| Възраждане 1                  | 0.00        | -0.30       | 0.30        | 2.98        | 3.87        | 6.55        |
| <b>Възраждане 2</b>           | <b>2.23</b> | <b>1.12</b> | <b>0.28</b> | <b>0.42</b> | <b>0.14</b> | <b>1.68</b> |
| <b>Възраждане 3</b>           | <b>0.62</b> | <b>0.62</b> | <b>2.96</b> | <b>0.78</b> | <b>0.93</b> | <b>3.58</b> |
| Възраждане 4                  | 2.46        | 2.46        | -0.31       | -0.31       | -1.08       | -2.46       |
| Кайсиева градина              | 0.98        | 0.49        | 0.00        | -0.98       | -1.79       | -1.30       |
| Младост 1                     | 0.00        | 0.67        | -0.81       | -1.48       | 2.29        | -1.48       |
| Младост 2                     | -2.61       | -2.61       | -0.37       | -1.74       | 0.75        | -1.49       |
| <b>Североизточни квартали</b> |             |             |             |             |             |             |
| Бриз                          | -2.04       | -1.14       | -0.34       | -0.91       | -1.14       | -2.84       |
| Виница                        | <b>0.00</b> | <b>0.00</b> | <b>3.76</b> | <b>0.00</b> | <b>0.30</b> | <b>0.60</b> |

|                           |             |              |              |             |              |             |
|---------------------------|-------------|--------------|--------------|-------------|--------------|-------------|
| Изгрев                    | 0.80        | 1.47         | 0.13         | -3.20       | 0.13         | 0.00        |
| Левски                    | <b>1.27</b> | <b>0.76</b>  | <b>4.18</b>  | <b>3.92</b> | <b>2.78</b>  | <b>3.54</b> |
| ХЕИ                       | -0.12       | -0.82        | -1.17        | -1.76       | 2.58         | 1.76        |
| Цветен квартал            | <b>0.89</b> | <b>4.07</b>  | <b>0.00</b>  | <b>0.13</b> | <b>13.23</b> | <b>0.89</b> |
| <b>Централни квартали</b> |             |              |              |             |              |             |
| ВИНС                      | <b>6.17</b> | <b>9.26</b>  | <b>12.52</b> | <b>8.29</b> | <b>14.64</b> | <b>8.02</b> |
| Гръцка махала             | <b>6.77</b> | <b>9.81</b>  | <b>8.77</b>  | <b>8.77</b> | <b>10.24</b> | <b>9.81</b> |
| Зимно кино Тракия         | <b>0.00</b> | <b>0.00</b>  | <b>1.71</b>  | <b>0.66</b> | <b>0.66</b>  | <b>4.47</b> |
| Колхозен пазар            | <b>0.42</b> | <b>0.00</b>  | <b>0.28</b>  | <b>0.14</b> | <b>2.08</b>  | <b>3.05</b> |
| Лятно кино Тракия         | 0.25        | 1.39         | 0.00         | 0.25        | 0.00         | -0.63       |
| Морска градина            | <b>2.35</b> | <b>2.35</b>  | <b>2.35</b>  | <b>0.00</b> | <b>2.35</b>  | <b>6.43</b> |
| Нептун                    | -2.77       | 0.00         | -3.69        | -8.71       | -9.22        | -8.40       |
| Общината                  | <b>0.00</b> | <b>0.00</b>  | <b>1.77</b>  | <b>5.05</b> | <b>4.55</b>  | <b>1.77</b> |
| Спортна зала              | 0.77        | -0.77        | 4.15         | -1.54       | -1.25        | -2.22       |
| Център                    | -0.84       | -0.36        | 0.72         | 2.65        | 2.65         | 0.96        |
| Чаталджа                  | <b>3.11</b> | <b>2.01</b>  | <b>0.00</b>  | <b>2.01</b> | <b>2.01</b>  | <b>1.41</b> |
| Червен площад             | 3.71        | 3.12         | -0.98        | -1.85       | 8.39         | -4.59       |
| <b>Южни квартали</b>      |             |              |              |             |              |             |
| Аспарухово                | -0.13       | 0.65         | 2.49         | 2.49        | -4.19        | -2.49       |
| Галата                    | <b>0.43</b> | <b>-0.14</b> | <b>2.72</b>  | <b>4.01</b> | <b>8.73</b>  | <b>2.72</b> |
| Христо Ботев              | 1.55        | -0.84        | 3.38         | 9.70        | -2.25        | 3.38        |

*Източник: Показателите са изчислени от автора на базата на данни от сайта [www.imot.bg](http://www.imot.bg)*

Представените в табл. 2 данни показват, че цените на жилищните имоти в град Варна макар и с относително ниски темпове в повечето квартали бележат повишение. Изключение правят някои от централните квартали, в който нарастването на цените е значително по-високо, а именно ВИНС и Гръцка махала. От представените резултати прави впечатление също, че през много от разглежданите периоди изменението клони към нула, което според нас се дължи на „задържане“ на имоти на пазара за по-дълъг от обичайния период. По-устойчивите показатели в таблица 2 в сравнение с тези в таблица едно могат да бъдат обяснени с действието на сезонния фактор. По принцип летните месеци, които са по-подходящи за довършителни работи и са обичайно време за използване на годишните отпуски са предпочитани за сделки с жилищни недвижими имоти. Кварталите с устойчив положителен прираст са обичайно атрактивни и предпочитани за живеене и за отдаване под наем. Това са Възраждане 2, Възраждане 3, Виница, Левски, Цветен квартал, ВИНС, Гръцката махала, Зимно кино Тракия, Колхозен пазар, Морската градина, Общината, Чаталджа.

Изменението на цените по време на екстремна ситуация може да се използва като своеобразен тест за устойчивост, които показва кой локации са свързани с най-нисък риск да загубят от стойността си при евентуални кризи.

На фигура 1 е представено изменението на средните офертни цени на двустайните жилища по райони на град Варна по време на действието на противоепидемичните мерки наложени от правителството.



**Фиг. 1. Динамика на средните цени на жилищните имоти по райони в град Варна**  
Източник: [www.imot.bg](http://www.imot.bg)

### **ЗАКЛЮЧЕНИЕ:**

Може да се направи изводът, че разглеждани по райони средните цени на двустайните жилища остават стабилни с минимален възход през летните месеци, които е обичаен и се дължи на сезонни фактори. Спрямо предходната година офертните цени противно на очакванията продължават да нарастват за атрактивните локации и бележат известен спад за останалите квартали. Оказва се, огромните спестявания на населението, които са депозирани в банките играят ролята на буфер за непредвидени ситуации и протиепидемичните мерки не влияят съществено на инвестициите в двустайни жилища. Не е без значение и фактът, че част от населението на Варна е заето в областта на морския транспорт и за него пандемията не оказва така силно влияние. Уникалното разположение на града и ограничените възможности за строителство в престижните райони също оказват влияние за стабилно нарастване на цените.

Въз основа на направеното изследване убедено може да се твърди, че закупуването на двустайно жилище, разположено в престижните райони на град Варна е устойчива инвестиция с минимален риск от обезценяване по време на извънредни ситуации.

### **БЕЛЕЖКИ**

1, 2 В черен бултиран цвят са маркирани кварталите, които бележат положителна тенденция на цените през целия изследван период.

### **ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА**

1. Del Giudice, V., De Paola, P., Del Giudice, F.P., (2020). *COVID-19 Infects Real Estate Markets: Short and Mid-Run Effects on Housing Prices in Campania Region (Italy)*. Soc. Sci. 2020, 9, 114, p.3.
2. Francke, M. and Korevaar. M., (2020). *Housing Markets in a Pandemic: Evidence from Historical Outbreaks*. Available at: [https://www.researchgate.net/publication/340505512\\_Housing\\_Markets\\_in\\_a\\_Pandemic\\_Evidence\\_from\\_Historical\\_Outbreaks/citation/download](https://www.researchgate.net/publication/340505512_Housing_Markets_in_a_Pandemic_Evidence_from_Historical_Outbreaks/citation/download) (accessed on 05 October 2020)



3. Shiller, R., (2005). *Irrational exuberance*. New Jersey: Oxford: Princeton University Press.
4. Vanichvatana, S., (2007). Thailand real estate market cycles: case study of 1997 economic crisis. *GH Bank Housing Journal*, Volume 1(1), p. 41–42.
5. Wong, G., (2008). Has SARS Infected the Property Market? Evidence From Hong Kong. *Journal of Urban Economics*, 63 (1), 74-95. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jue.2006.12.007>
6. Zillow Economic Research (2020) *Information from Past Pandemics, and What We Can Learn: A Literature Review*, by Svenja Gudell. March 13. Available online: <https://www.zillow.com/research/pandemic-literature-review26643/> (accessed on 03 October 2020).
7. Бобчев, К., (2020). *Управление на ваканционни комплекси от затворен тип*. София: Авангард Прима, стр. 188 – 190.
8. Иванов, П., (2019). Проучване на теории за кредитните детерминанти на жилищните цени. *Недвижими имоти & Бизнес*. София: Университет за национално и световно стопанство, том 3 (3), стр. 189-196.
9. Иванов, П., (2020). Изследвания върху цикличността на жилищните цени и причиняващите я фактори. *Недвижими имоти & Бизнес*. София: Университет за национално и световно стопанство, том 4 (2), стр. 131-137.
10. Калинков, К., (2008). *Недвижима собственост*. Варна: Геа-принт. с. 390-398.
11. Костов, И., (2017). Пазарът на жилищни недвижими имоти в град Варна. *Строително предприемачество и недвижима собственост – сборник с доклади*, Издателство „Наука и икономика“.
12. Пелов, Т., (2017). Проблеми на оценяването на недвижими имоти. София: Изд. Авангард прима, с. 16, 25-26.
13. Стоенчев, Н. & Хрисчева, Я., (2018). Актуални процеси на пазара на жилищни недвижими имоти в град София. *Управление и устойчиво развитие*. Изд. къща при ЛТУ, 5 (72), с. 54-60.
14. Стоенчева, Я., (2020). *Привлекателност и достъпност на инвестицията в жилищни имоти в териториален аспект*. Научни трудове на УНСС - Том 2/2020, стр. 283.
15. [www.imoti.net](http://www.imoti.net) Онлайн дискусия на Imoti.net: Търсенето на къщи извън Варна нарасна със 70% след COVID-19 Available at: <https://www.bgonair.bg/a/666-press/195694-onlayn-diskusiya-na-imotinet-tarseneto-na-kashti-izvan-varna-narasna-sas-70-sled-covid-19> (accessed on 08 October 2020).

# PROTECTING THE CULTURAL HERITAGE OF CITIES FROM TERRORIST ACTIONS

**Assist. Prof. Miroslav Krastev, PhD**

*University of Architecture, Civil Engineering and Geodesy, Bulgaria*

**Assoc. Prof. Stoyan Tagarev, PhD**

*University of National and World Economy, Bulgaria*

**Abstract:** *Nowadays, the conceptions of cities cultural heritage are dynamically changing - their content, their territorial scope, their temporal boundaries and their social and economic functions are expanding. The cultural heritage and its protection are part of the public and professional debate for the development of the modern city and its future, for the inscription of history in the modern interpretations of the urban structure and spaces. Taking into account the risks associated with the encroachment on cultural and historical monuments of various kinds requires the creation of plans and programs for their protection, including from terrorist actions. The protection of cultural heritage using counter-terrorism is the focus of this research. A number of recommendations have been made for the improvement of the systems for protection of the cultural heritage from encroachments of like nature.*

**Keywords:** *Cultural heritage; Protection of historical sites; Terrorist actions; Protection systems*

**JEL code:** *Z18, F52*

## ОПАЗВАНЕ НА КУЛТУРНОТО НАСЛЕДСТВО НА ГРАДОВЕТЕ ОТ ТЕРОРИСТИЧНИ ДЕЙСТВИЯ

**ас. д-р Мирослав Кръстев**

*Университет по архитектура, строителство и геодезия, България*

**доц. д-р Стоян Тагарев**

*Университет за национално и световно стопанство, България*

### ВЪВЕДЕНИЕ

В своето историческо развитие човечеството е създавало прекрасни и неповторими произведения на материалното изкуство, интегрирани в градската среда, като една значителна част е достигнала до наши дни. В резултат на въздействието на различни фактори като атмосферни влияния (слънце греене, ниски температури, висока атмосферна влажност и др.), недобросъвестна човешка дейност, военни конфликти, терористични актове и др. подобни се нанасят значителни щети и дори пълно унищожаване на част от световното материално културно наследство.

Опазването на културно-историческото наследство е комплексна и сложна дейност, която се осъществява на няколко равнища и посредством много процедури (Иванова, 2020). Трябва да се има предвид, че всеки монумент, архитектурен комплекс, историческа сграда с уникална архитектура и много други обекти с културно-историческа значимост, които са просъществували през вековете, през повечето време са оцелели без никаква държавна регулация – единствено благодарение на това, че са оценявани от населението като ценност.

През последното десетилетие броят на терористичните атаки или на опитите за извършването им продължава да нараства в Африка, Азия и Близкия изток. Отбелязва се и значително нарастване на терористичната активност в съседни на Република България страни. В Европейския съюз, въпреки сравнително малкия брой терористични атаки и жертви, заплахата за сигурността на гражданите остава постоянна. В този смисъл тероризмът представлява сериозна опасност за българското общество и за богатото ни културно наследство.

В началото на второто десетилетие на XXI век зачестиха редица терористични деяния срещу паметници на световната материална култура и особено на християнски, мюсюлмански и монументи на други религии. През 2006 година групировката Ал Кайда в Ирак бомбардира джамията Ал Аскар в град Самара и разрушава една от светините на шиитския ислям. По-късно, на 18 март 2015 г. 19 души са убити, а 22 ранени при терористично нападение в музея „Бардо“ в столицата на Тунис. Музеят се намира близо до парламента на Тунис, в който по време на нападението депутатите са дебатирали анти-терористичното законодателство. Екстремистите от т.н. „Ислямска държава“ (ИД) продължават да унищожават както културно-историческото наследство на Месопотамия, така и това в различни региони на света. В музея на иракския град Мосул терористите напълно разрушиха и унищожиха безценни артефакти, включително асирийски барелефи от VII в. пр. Хр., прекрасни статуи с огромна историческа стойност и други безценни реликви. Освен музея в Мосул, терористите са взривили и централната библиотека в града и са унищожили около 10 000 книги. В резултат на взрива е възникнал огромен пожар, който обхванал цялата триетажна сграда на една от най-старите библиотеки в Ирак. Унищожени са много редки и ценни книги. За по-малко от година „Ислямска държава“ е унищожила около 30 религиозни обекта (в т.ч. джамии, християнски църкви, манастири и др.)

На 15 април 2019 г. пожар в катедралата Нотър Дам в Париж, предизвика силни емоции както сред французите, така и в цялата световна прогресивна общност. Президентът на Франция Еманюел Макрон веднага обяви, че ще възстановят нанесените щети на катедралата за срок от пет години. През 2019 и 2020 година във Франция горяха и черквите в град Нант, Руан, Алзас и др. Официално няма данни за терористични нападения над тези обекти - паметници на културата, но обстоятелството, че те са пострадали красноречиво подсказва, че не са опазени както трябва.

*Обект на настоящето изследване* е дейността на държавните органи, на общинските и обществени организации и др. за опазването на недвижимите културно-исторически обекти от терористични действия, както и взаимодействието им с международните служби за сигурност.

*Предмет на разработката са* основните организационни и правни проблеми, свързани с опазването на недвижимото културно-историческо наследство от терористични действия на територията на България.

*Целта* е да се разкрие спецификата на опазването на културно-историческото наследство, връзките и взаимодействието на органите на сигурността с другите държавни, общински и граждански структури в борбата им с престъплението тероризъм, и въз основа на направения анализ да се разкрият основните проблеми и трудности и на тази основа да се предложат конкретни управленчески решения.

Дейностите по опазване на културното наследство са осъществявани още в ранното средновековие. Така например първият закон за опазването на културното наследство във Франция е от 1543 г. при управлението на крал Франсоа Първи.

„Лицето на паметника не е на собственика, а на обществото“. Това са думи на Виктор Юго произнесени преди приемането на закона за опазване на културно-историческото наследство от 1913 г., действащ и до днес, и който е поставил началото на солидна правна уредба, която отива отвъд правото на частна собственост, и според която културното наследство задължително се опазва и независимо от мнението и съображенията на притежателя му (Димитрова, 2015). Според разпоредбите на този закон държавата винаги трябва да поема своята отговорност по опазване на културното наследство, дори и при децентрализирана система за работа с него. В момента тези отношения се уреждат със закона от 1913 г. Мерките по неговото опазване и към днешна дата са изцяло държавни, те обаче са децентрализирани и реално се осъществяват от общините.

### **1. Дефиниране на понятието „тероризъм над културни ценности“**

В света съществуват голямо количество дефиниции на понятието „тероризъм“. Тероризмът е от тези термини, които всеки е готов да използва, но никой не се съгласява с една точна дефиниция. Експертите продължават да спорят относно начина, по който трябва да се използва този термин, като са съгласни, че от многото различни дефиниции за тероризъм, нито една не е приета за универсална.

Изследователите Шмид и Йънгман (1988) са изследвали многобройни дефиниции на явлението тероризъм и са достигнали до извода, че съществуват над 100 различни определения, като понятието насилие, се появява в 83,5% от дефинициите; политика - 65%; страх, налагане на терор - 51%; заплахата - 47%; психологически ефект и неочаквани реакции - 41,5%; разминаване (несъответствие) между целите и жертвите - 37,5%; умишлено планирани, систематизирани и организирани действия - 32%; метод на борба, стратегия, тактика - 30,5% и т.н

Според Збигнев Бжежински (2003) „... тероризмът е техника. Той не е обект. Не е и враг. Това е техника за убиване на хора. Тероризмът е техника за постигане на определени цели, задвижвана от политически, религиозни или смесени мотиви.“

Според Бакалов (2019) „Насилието, заплахата от насилие и способността за извършване на насилие е равно на тероризъм. Не е необходимо насилието да бъде извършено напълно, т.е не означава, че имаме тероризъм само тогава, когато актът е извършен, за насилие говорим и когато е налице готовност за извършване на насилствен акт. Когато хората очакват в страх атаката да бъде извършена. Типичен пример са атаките които се извършиха на 13 ноември 2019 г. в Париж.“

В настоящата разработка за понятието „тероризъм“ е приета дефиницията на министрите на ЕС: *„всяко действие, целящо да уплаши населението, да възпрепятства действия на правителството, да нанесе сериозни вреди или да унищожи основни политически, конституционни, икономически или социални структури в една държава или международна организация, да посегне на човешки живот и евентуално да причини смърт“.*

Културен тероризъм като термин, означава засилен натиск от страна на масовата култура и сблъсъкът на представата за добрата и лошата масова култура. Доскоро обаче, нямаше специален термин в специализираната литература за терористите, които разрушават културните ценности. В своята статия „Ислямска държава“ и „Културния тероризъм“ Е. Димитрова (2015) използва понятието „културен тероризъм“ за действия на реални терористи, разрушаващи културни ценности и недвижими културни обекти от регионално, национално и световно значение.

## **2. Нормативна уредба за противодействие на терористични действия и опазването на културно-историческото наследство в България**

В специализираната литература са обособени три основни периода в политиките за опазване на културно историческото наследство в България:

- Първия период обхваща времето от 1888 г. до началото на 50-те години на XX век.
- Втория период е от 1944 година до 1989 г.
- Трети период – от 1989 до днес.

Самият трети период – от 1989 до днес може да бъде разделен на два подпериода, тъй като има съществена разлика в уредбата на двата закона действащи през този период - Закона за паметниците на културата и музеите (ЗПКМ) (обн., ДВ, бр. 29 от 1969 г.), който действа до 2009 г. и след това е заменен от Закона за културното наследство (ЗКН), действащ и в момента.

Няколко години след освобождението на България от турско робство, новото държавно ръководство издава редица нормативни документа, целящи да се преустанови унищожаването на културно-историческите ценности. През 1888 г. са приети Временни правила за научни и книжовни предприятия, регламентиращи реда за издирване и опазване на материалните обекти на историята ни. По късно през 1890 г. е приет Законът за издирване на старини и за спомагане на научни и книжовни предприятия. Тези първи законодателни актове изиграват съществена роля и поставят основите на защитата и опазването на културно-историческото ни наследство. През 1911 г. след задълбочена и дългогодишна подготовка, е приет и влиза в сила Законът за старините. В него систематизирано и точно са посочени мерките за опазване на старините и институциите, натоварени с изпълнението им. Поради пропуски относно старините в населените места и средствата за консервация и реставрация, през 1936 г. е издадена Наредбата - закон за запазване на старинните постройки в населените места. Вече са взети мерки за опазването на цели улици, площади, градища, крепости, манастири, църкви и т.н. въпреки и несъвършени тези актове са изиграли съществена роля при опазването на националното културно наследство.

След 09.09.1944 г. тази нормативна дейност на държавата замира. До 1951 г. не са приети никакви нормативни актове относно културното ни наследство, а старите са отменени със Закона за отменяне на всички стари закони издадени преди 09.09.1944 г. обн. ДВ, бр. 93 от 20 Ноември 1951. Много ценни културно-исторически обекти и старини са разрушени и унищожени при одържавяването на земите и построяването на редица нови жилищни квартали и индустриални предприятия. С приетото Постановление № 1608 на МС от 30 декември 1951 г. „относно мерките, които трябва да се вземат за запазване паметниците на културата и развитието на музейното дело в страната“ се обръща внимание на културно-историческото наследство. По-късно с Постановление № 165 на МС „за опазване паметниците на културата и развитието на музейното дело у нас“ се въвежда строг режим по издирването, изучаването, изследването, реставрирането и експонирането на културното ни наследство. През месец Април 1969 г. е приет и Закон за паметниците на културата и музеите. Този закон урежда развитието на музейното дело, издирването, изучаването, опазването и популяризирането на паметниците на културата, които се намират на територията на Република България, с цел да съдейства за възпитанието на гражданите в патриотичен и интернационален дух и за обогатяване на културното наследство.

През 2009 след бурни дебати и обществени дискусии се приема изцяло нов Закон за културното наследство в сила от 10.04.2009 г. обн. ДВ, бр. 19 от 13 Март 2009 г. От

приемането му до сега този закон е изменян и допълван тринадесет пъти, като в годината на приемането му са направени три изменения, а през 2012 г. е изменян и допълван пет пъти. Това от своя страна красноречиво доказва, че няма стабилност и сигурност в нормативната уредба па опазването на културното наследство. Необходимо е да се отбележи, че правната уредба на опазването на недвижимото културно имущество е разхвърляна и в много други специфични закони и подзаконови актове, отнасящи се до различни области на обществените отношения – околна среда, териториално устройство (ЗУТ), Закон за собствеността, Закон за защитените територии, Закон за подземните богатства, Закон за собствеността и ползването на земеделски земи, Закон за опазване на околната среда, и др.

След присъединяването на България към ЕС през 2007 г. част от законодателството ни става и правото на ЕС и всички регламенти и директиви на ЕС във връзка с опазването, износа и т.н. на културни ценности са вече приложими.

### **3. Международно правни актове за опазване на културно-историческото наследство**

Международната общност съзнава, че широкият обхват и сериозност на новите опасности, които застрашават културното наследство налагат необходимостта от участие на цялата международна общност в опазването на това наследство посредством колективно съдействие, което няма да замени, а ще допълни ефективно дейността на заинтересованата страна. Очевидно е, че е наложително да се приемат нови договорни разпоредби в тази област, които следва да утвърдят ефикасна постоянна система за колективна защита на културното наследство изградена на базата на съвременните научни методи.

Генералната конференция на ЮНЕСКО на своята седемнадесета сесия, проведена в Париж от 17 октомври до 21 ноември 1972 г., прие КОНВЕНЦИЯ ЗА ОПАЗВАНЕ НА СВЕТОВНОТО КУЛТУРНО И ПРИРОДНО НАСЛЕДСТВО. Към Организацията на обединените нации за образование, наука и култура се учредява Междуправителствен комитет за защита на културното и природното наследство с изключително световно значение, наречен „Комитет за световното наследство“. Той е съставен от 15 държави - страни по тази конвенция. Комитетът сътрудничи с международните, националните, правителствените и неправителствените организации, преследващи аналогични цели с тези от настоящата Конвенция за изпълнението на своите програми и проекти. Комитетът може да се обърне към тези организации, в частност към Международния изследователски център за опазване и реставрация на културните паметници (Римски център), към Международния съвет за паметниците и забележителните места (ICOMOS) и към Международния съюз за опазване на природата и нейните ресурси (IUCN), както и към други обществени или частни организации и частни лица. В изпълнение на тази конвенция е създаден фонд за опазване на световното културно и природно наследство от изключително световно значение наречен „Фонд на световното наследство“. Фондът е съставен от целеви средства, съгласно разпоредженията на ЮНЕСКО. Системата за опазване на световното културно наследство е представена във фигура 1.



**Фиг. 1. Система за опазване на световното културно наследство**  
 Източник: UNESCO/ICRROM/ICOMOS/IUCN

Разтревожен от зачестилите нападения и все по-честото унищожаване на културно-исторически обекти и за да се запази за човечеството това световно наследство на 29 юни 2015 г. Френският президент Еманюел Макрон поставя важна задача (Lettre de mission) на директора на Лувъра, Жан-Люк Мартинес да разработи и предложи конкретни и работещи препоръки, които Франция да предприеме в национален и в международен аспект.

През ноември 2015 г. директорът на Лувъра предоставя на Френския президент доклад от 112 стр. под заглавие „Петдесет френски предложения за защита на културното наследство на човечеството“ (Мартинес, 2015). Тези важни и задълбочени предложения са обособени в пет основни групи:

- В първа група озаглавена „Консолидиране на френския опит за опазване на наследството“ се предвижда да се създаде междуведомствен комитет за защита на наследството, който да координира Френските инициативи и да се насърчава организирането на изложби, подчертаващи историята и културното наследство произтичащи от конфликтни зони.

- Във втората група, наименована „Създаване на силна френска инициатива, за да може международната общност да се мобилизира в полза на опазването на наследството“ е предвидено да се разработи конвенция на ЮНЕСКО, предвиждаща нови механизми по предотвратяване, защита и възстановяване на културно наследство и имущество и да се създаде Фонд за дотации, посветен на опазването или възстановяването на наследството.

- В третата група са включени предложения за борба с незаконния трафик чрез засилване на проследяемостта на откраднати произведенията на културното наследство чрез създаване, поне в европейски мащаб, на единна база данни от откраднати или иззети културни ценности и организиране на европейски семинари по защита на културните ценности.

- В четвърта група са поместени мерки, които са предназначени за запазване паметта на културните обекти, да са защитими по-добре, да станат известни на широката общественост и да се осигури тяхното бъдеще.

- В пета група са предвидени конкретни действия за засилване на сътрудничеството между музеите за защита на колекциите и разпространение на знанията за културното наследство. Предлага се в рамките на ООН да се посвети една от дейностите на ОСНА (Организация на ООН за решаване на хуманитарни кризи) на наследството и културата и да се разработи механизъм за „приютяване“ на произведения на изкуството от държави в състояние на конфликт (музеи-убежища).

Внимателният и задълбочен анализ на направените от Жан-Люк Мартинес предложения за опазването на световното културно наследство разкрива, че те са комплексни и обхващат от всички страни евентуалните заплахи, които са в състояние да унищожат или повредят културни обекти. Така предложените от френския специалист идеи за запазване на културно-историческото наследство след внимателно проучване от българските компетентни органи могат успешно да се приложат и у нас. Освен това Франция има много богат и проверен във времето опит по защитата и управлението на културното наследство и нейните добри практики могат успешно да се приложат и в нашата стопанска дейност. Така например във Франция има фонд за събиране на средства за запазване на културното наследство, отпуска се държавна помощ на собствениците му и за тях има данъчни облекчения, когато го поддържат и ремонтират. Държавата отпуска и данъчни облекчения на собственици на паметници, които полагат усилия за поддържането им.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Въз основа на извършеното изследване за опазване на световното културно-историческо наследство по безспорен начин се установи, че световната общност е широко разтревожена и дълбоко загрижена за бъдещето на международното културно богатство. Ярък израз на тази загриженост е приетата по инициатива на Франция и Италия на 7907-то заседание на ООН състояло се на 24 март 2017 г. историческа Резолюция №2347 за защита на световното културно наследство. Тази резолюция е първата по рода си приемана от Съвета за сигурност на ООН и фокусирана върху защитата на културно-историческото наследство. Единодушната подкрепа на резолюцията е признание на значението на опазването на културното наследство за мира и сигурността в света. Резолюцията отбелязва важната и повратна точка в осъзнаване на централната роля на културното наследство за укрепване на световния мир в съвременните условия.

Важна роля за опазването на световното културно наследство има и ЮНЕСКО. През последните години тази специализирана структура на ООН положи значителни усилия, за да се подкрепят държавите-членки в прилагането на резолюция 2347, създавайки международна платформа срещу незаконния трафик на културни ценности, засилвайки сътрудничеството между митническите, полицейските сили и културните експерти. Важно направление в дейността на ЮНЕСКО по опазването на културното наследство е организирането на редица образователни семинари, на които се подчертава ролята на историческото наследство за сближаване на хората изповядващи различни религии и представители на отделни раси.

Съществено значение за съхраняването на културното наследство има и ЕС. В член 3, параграф 3 от Договора за Европейския съюз (ДЕС) се посочва, че Съюзът „следи за опазването и развитието на европейското културно наследство“, а членове 6



и 167 от Договора за функционирането на Европейския съюз (ДФЕС) определят неговата роля за подкрепа (включително финансова), допълване и координиране на усилията на държавите членки в тази област с цел опазване и закрила на културното многообразие на ЕС. В тях също така се очертава ролята на Европейския парламент за приемането на мерки за стимулиране, заедно със Съвета. В член 167, параграф 4 от ДФЕС се предвижда културните аспекти да се вземат предвид в други области на политиката съгласно разпоредбите на Договора за ЕС. Като израз за признаването на спецификата на културното наследство държавните помощи за опазване на културното наследство са обявени за съвместими с правилата на вътрешния пазар.

Проблемите, пред които е поставено опазването на националното ни културно наследство, са много, сред тях са "бизнесът" с антики, унищожаването на исторически и архитектурни сгради, последствията от урбанизацията, вандализмът, туризмът, често дори осъществените масово проекти за реставрация, консервация и социализация на исторически светини биват твърде спорни.

За подобряване на дейностите по опазване на културно-историческото наследство е необходимо да се проучат добрите практики на страни като Франция, Италия, Германия и др. Така например във Франция съществува фонд за събиране на средства за запазване на културното наследство, отпуска се държавна помощ на собствениците му. В страната има единна концепция за тяхното опазване, тъй като е водеща туристическа дестинация, а парите от туризма представляват 8% от брутният вътрешен продукт. От друга страна в България липсва цялостна концепция на държавата в защита на паметниците на културата, липсва единен и централизиран регистър, а много от паметниците са само декларирани, без да бъдат надлежно описани.

Освен това винаги трябва да се има предвид, че активното участие на страната в световната антитерористична коалиция и наличието на български контингенти в различни кризисни точки по света прави България потенциален обект на терористични действия особено над уникалното ни културно наследство. Съществува и заплахата от активност на самостоятелно действащи терористи, които без преки връзки с известни терористични организации са в състояние да подготвят и планират нападения на територията на България.

## ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Бжежински, З., (2003). *Международна политика*. [online]. [01.06.2019]. Достъпно: <http://www.mediapool.bg/a-sega-nakade-news8440.html>
2. Бакалов, Й., (2017). Съвременният тероризъм - негативен фактор в европейската среда за сигурност, В: Европа през 21 век: регионалната сигурност и необходимите реформи в Европейския съюз. *Сборник с доклади и научни съобщения от Международна кръгла маса. Поредица „Наука, образование, сигурност“*, Том 4. [online]. [01.06.2019]. Достъпно: [www.ebox.nbu.bg/sec16/pril.html](http://www.ebox.nbu.bg/sec16/pril.html)
3. Димитрова, Е., (2015). „Ислямска държава” и „Културният тероризъм, сп. *Българска наука*, бр. 77, стр. 122-129.
4. Иванова, М., (2020). Актуални проблеми пред опазването на недвижимото културно наследство в България. *Сборник с доклади от Юбилейна международна научна конференция в „Икономическа наука, образование и реална икономика: развитие и взаимодействия в дигиталната епоха”*. Издателство „Наука и икономика. Варна. стр. 253-262.
5. Martinez J. L., (2005). *Cinquante propositions francaises pour proteger le patrimoine de l'humanite*. [online]. [22.09.2020]. Достъпно: <https://www.culture.gouv.fr/content/>

download/128740/file/Cinquante-propositions-francaises-pour-proteger-le-patrimoine-de-lhumanite.pdf

6. Managing Cultural World Heritage (2013). UNESCO/ICRROM/ICOMOS/IUCN, Paris, France.
7. Schmidt, A., Jongman, A., (1988). *Political Terrorism*, Transaction Publishers, Amsterdam, Swidoc.

# ORGANIZATION OF FACILITY MANAGEMENT ACTIVITIES IN GATED COMMUNITIES

**Assist. Prof. Konstantin Bobchev, PhD**  
*University of National and World Economy, Bulgaria*

***Abstract:** Methods of organization of Facility Management activities according to the Bulgarian legislation lead to several manner of management of gated communities on the territory of Bulgaria and they reflect in different ways on the organization of these activities, as well as on the stage of control, on the inhabitants' satisfaction with the services and on the level of collecting owners' fees.*

***Keywords:** Gated communities; Facility management; Legislation; Bulgaria*

***JEL code:** R30*

## ОРГАНИЗИРАНЕ НА ДЕЙНОСТИТЕ ПО ФАСИЛИТИ МЕНИДЖМЪНТ В КОМПЛЕКСИТЕ С КОНТРОЛИРАН ДОСТЪП

**ас. д-р Константин Бобчев**

*Университет за национално и световно стопанство, България*

### **Увод**

В най-новата ни история от годините на прехода, от 1989 до днес, секторът на недвижимите имоти претърпя бурно развитие. Множество фактори повлияха за това както в годините на напредък, така и в периодите на застой и стагнация. Наред с множеството промени в икономиката ни, такива започнаха да се наблюдават и в предлагания от строителните предприемачи продукти. Постепенно път пробиха и т.нар. „жилищни комплекси от затворен тип“. Липсата на опит в изграждането и управлението им, неясната юридическа рамка изправиха строителните инвеститори пред множество нови за тях въпроси и предизвикателства – част от които постепенно бяха решавани, а други предстои да бъдат решени.

Обект на настоящото изследване са комплексите с контролиран достъп и по-конкретно дейностите свързани с управлението на експлоатацията им.

Работната хипотеза е, че в по-голямата част от ККД дейностите по фасилити мениджмънт не се осъществяват съгласно чл. 2 от ЗУЕС от строителя, изградил комплексите, че липсва стриктна организация както за извършване, така и за контрол на дейностите по поддръжка на комплексите, което от своя страна е свързано с по-ниска степен на удовлетвореност от страна на собствениците на имоти в тези комплекси и съответно - с по-ниска събираемост на таксите за поддръжка.

### **1. Обект на изследването - комплекси от затворен тип**

Нека в самото начало да направим едно уточнение по отношение на използвания в момента термин „комплекс от затворен тип“. Легалната терминология на ЗУЕС (Закон за управление на етажната собственост) считаме за по-удачно да бъде заменена за целта на настоящото изследване с термина „**комплекс с контролиран достъп**“ (**ККД**), тъй като той отразява по-точно и по-ясно същността на този вид комплекс, чието название идва от английския термин gated community – както ще видим по-нататък, именно „комплекс с контролиран достъп“ е по-точният български термин за този тип комплекси.

Комплексите с контролиран достъп най-често се определят като място за обитаване, отделено от обкръжаващата среда със стени и с едно или няколко места за достъп. Тези места за достъп се контролират с врати, пазят се от охранители и често са под видеонаблюдение. Достъпът е строго ограничен, в най-общи линии допускат се само обитателите и техните гости. Обикновено такива комплекси разполагат с магазини или търговски центрове, определени зони за развлечение и почивка като плувни басейни, фитнес/СПА центрове, места за отдих и разходки, изкуствени езера и т.н. Като цяло, ККД се характеризират като защитени територии, в които са разположени многофамилни сгради, осигурени с огради и жива охрана. Тази концепция не е нова идея в човешката цивилизация. Тяхната поява е в унисон с разбирането за важноста да се притежава оградена територия, която да охранява човека и собствеността. (Blakely, 1995).

В литературата ККД имат много имена. Освен затворени комплекси, те са наричани също „**затворени квартали**” (enclosed neighbourhoods), „**защитени/ охраняеми жилища**” (security village) в Южна Африка, както и „**затворени кондоминиуми**” (enclosed condominium estates) в Сингапур. Тези имена са дадени в съответствие с характеристиките на всеки тип затворени комплекси, които ги отличават от другите или дори ги правят подобни едни на други. Независимо от това, всички тези затворени комплекси показват едни и същи физични характеристики и най-общо се описват като „група от сгради/къщи, заобиколени със стени или огради, с вход, който се охранява”.

**Законовото определение** за жилищен комплекс от затворен тип е дадено в Параграф 1, т. 3 от Допълнителните разпоредби на ЗУЕС и законът го дефинира като: „*комплекс, обособен като отделен урегулиран поземлен имот, в който са построени сгради в режим на етажна собственост и други обекти, обслужващи собствениците и обитателите, при спазване на изисквания за контролиран достъп за външни лица*“. В тази дефиниция могат да бъдат разграничени няколко основни **белега**:

- наличието на **един урегулиран поземлен имот**.
- съществуването на **няколко сгради в режим на етажна собственост**.
- съществуването на **други обекти, обслужващи** собствениците и обитателите.
- въвеждането на **изисквания за контролиран достъп** за външни лица.

**Причините** за появяването на този вид комплекси са много и различни за различните части на света. Всичко зависи от обстоятелствата около изграждането на един комплекс или от мотивите, пораждащи желанието да живееш на частна общностна (колективна) територията, каквато представлява ККД.

В последните години такива комплекси започнаха да се разпространяват и в Източна Европа. Нашата страна не изостава от тази тенденция.

Стартът на този вид комплекси у нас е преди близо 20 години. Разпространението им обикновено се свързва със столицата, като те се локализируют в атрактивни, престижни райони, локализиращи основно в предградията. Тази пазарна ниша привлича благосъстоятелни клиенти, които желаят изолация и отделяне от другата част на града. Основната идея зад съществуването на тези комплекси е защитата на недвижимата собственост.

### **Видове комплекси с контролиран достъп**

Ще разгледаме накратко тази тема, тъй като тя ще даде по-детайлен поглед и при определяне на дейностите по фасилити мениджмънт.

За ККД има различни начини на класификация, които могат да се групират по различни признаци така:

- **В зависимост от стандарта на обитаване.** Една от най-популярните класификации на ККД е тази на американците Блейкли и Снайдер. Тя определя три типа затворени комплекси в зависимост от стандарта на обитаване, в съответствие със социалните критерии (характер на собствеността, степен на престиж и социален статус на обитателите). На тази основа се разграничават три вида обитаване в затворени комплекси: лукс, престиж и комфорт.

Тип лукс е характерен за комплекси с индивидуални жилищни сгради, разположени в собствени имоти. Публичните пространства най-често са сведени до комуникационни улици, достъпни през бариери само за обитателите на комплексите. Откритите пространства към индивидуалните жилищни сгради са изцяло частна собственост. Самите сгради се проектират по индивидуални проекти в зависимост от предпочитанията на собствениците. Допълнително обслужване почти липсва, с изключение на съоръжения, осигуряващи комфорта на обитаване, като топлоснабдяване, ВиК, охранителни услуги на цялото селище. В тези случаи от архитектурна гледна точка трудно може да се говори за постигане на ансамбъл или групова идентичност на застрояването, защото акцентът е поставен на индивидуалността и уникалността на всяка една от жилищните сгради. Естествено стандартът на обитаване е висок, с квадратури на жилищата 300 – 400 и повече кв.м, гаражи за 2 и повече коли, индивидуални спални с бани, стаи за гости, обширни дневни със зимни градини, покрити и открити басейни, винарни, билиардни, фитнес зали и др. В жилищните комплекси се предлагат и услуги като собствен басейн и релакс зона, домашна помощница, личен готвач, фитнес треньор, личен шофьор и всякакви услуги, задоволяващи изискванията и потребностите на този тип обитатели.

Комплексно изградени селища от затворен тип, насочени към високата средна класа и част от бизнес елита, са тези от тип престиж. В тях се наблюдават три основни вида пространства: частно пространство на самите къщи, получастно пространство, неоградена прилежаща територия към жилището и полуобществени пространства, достъпни за всички обитатели на селището, но недостъпни за тези извън бариерите. Застрояването може да бъде както с индивидуални жилищни сгради от по-висок клас, така и с близнаци или редово застрояване с квадратури предимно до 200 кв.м. Понякога се включват и малкоетажни апартаментни сгради. В зависимост от капацитета, обслужването може да бъде значително или редуцирано. Най-често то включва дейности, свързани със здравето и красотата на обитателите, като фитнес салони, плувни басейни, фризьорски и козметични салони, спортни площадки, детски кътове и открити пространства за общуване.

Третият тип комплекси – комфорт - има редица сходства с втория вид, основно по отношение на обществените пространства, но услугите са доста по-редуцирани. Въпреки това в повечето се наблюдава наличието на басейни, клубни сгради, фитнес и СПА зони, ресторанти, кафенета. Тук жилищата са обособени в многофамилни сгради. Те са предназначени за средната класа.

#### - **В зависимост от капацитета**

Според капацитета си в световен мащаб се разграничават три вида КЗТ: малки (бутикови) до 100 жилищни единици, средно големи – от 100 до 1000 жилищни единици, и големи – над 1000 жилищни единици. В България преобладават КЗТ от първия и втория тип. Услугите, които се предлагат, варират в зависимост от капацитета. Най-често срещаните услуги за малки комплекси от затворен тип са: басейни (открити и закрити), фитнес зали, спа центрове. Към средните могат да бъдат допълнени туристически услуги, автомобили под наем, ресторанти, кафе-барове, детски площадки, зали

за тихи игри, различни магазини. Към големите комплекси, освен изброените, се изграждат по-големи спортни съоръжения като тенис кортове, игрища за голф и др. и се предлагат повече обществено ориентирани услуги като детски градини, училища, аптека, медицински центрове и дори частна полиция.

#### **- В зависимост от начина на застрояване**

Според начина на застрояване ККД могат да се обособят в три вида: с индивидуално застрояване, с колективно застрояване и със смесено застрояване. Начинът на застрояване се определя от капацитета, големината на застроявания имот, неговото разположение спрямо урбанизираната структура и търсения комфорт на обитаване.

Възможни варианти са: застрояване с индивидуални жилищни сгради в собствени имоти, комплексно застрояване с индивидуални, сдвоени или редови жилищни сгради, смесено комплексно застрояване, при което се комбинира индивидуално с колективно обитаване в малкоетажни блокчета, и комплексно застрояване (свободно или сключено) с многофамилни жилищни сгради. Комфортът на обитаване и големината на жилищата варират в широки граници и са предназначени за различни ценови сегменти. Във всички случаи обаче се наблюдава стремеж за съчетаване на предимствата на еднофамилното и многофамилното обитаване, като се търсят възможности за по-голяма гъвкавост на жилищата, обширни открити и озеленени пространства, както и комфорт на обитаване, съответстващ на съвременните изисквания.

#### **- В зависимост от степента на типизация**

Прилагането на типови проекти е най-силно разпространено при изграждане на ККД за еднофамилно обитаване с индивидуални, сдвоени или редови жилищни сгради. Основно предимство на този подход е съкращаване на време и инвестиции в проектната фаза и не на последно място постигане на архитектурен ансамбъл от сгради с идентични стилови характеристики. За разлика от типовите проекти за цели жилищни сгради, съществуват и решения, при които се използват по-малки пространствени единици (модули) или отворени типизирани конструктивни системи, които позволяват разнообразие в интериорното и екстериорното изграждане на жилищните сгради, както и възможности за количествени промени, като се съхранява единният облик на цялото селище. Възможен е и противоположен подход: едни и същи разпределения да бъдат облечени в различни стилови характеристики, които да направят разпознаваеми отделните жилищни сгради в зависимост от предпочитанията на техните обитатели. (Спиридонова, 2015; Michael & Blason, 2014)

#### **- В зависимост от предназначението им**

Основната функция на комплексите с контролиран достъп е жилищната. Съществува обаче една голяма група комплекси с рекреационна насоченост под общото наименование „ваканционни комплекси с контролиран достъп”. За разлика от другите, тези ВККД имат ваканционен/сезонен характер на обитаване, съчетават жилищни функции с функции по обществено обслужване, като съчетават също хотелска част, търговски обекти и рекреационни функции.

Ваканционните комплекси с контролиран достъп са нова за нашата действителност форма на организиране на ваканционни недвижими имоти и затова следва да бъдат разграничени от други сходни форми на организиране на недвижимите имоти, тъй като имат свои специфики и характерни особености. (Гилина, 2017)

## 2. Управление на експлоатацията – организиране на дейностите по фасилити мениджмънт в ККД

За целта на настоящото изследване интересът е насочен към управлението на експлоатацията. Тя обхваща най-голямата част (като времеви процес) от жизнения цикъл на ККД.

Международните фасилити мениджмънт асоциации дават различни определения. Най-разпространените определят фасилити мениджмънтът като дейност, включваща всички дейности, които не са основен бизнес на компанията - т.е. всички поддържащи дейности. Ако например счетоводните услуги не са част от основната основната дейност на компанията, счетоводният отдел се причислява към фасилити мениджмънта. Европейската ФМ асоциация (EuroFM) е приела подобна дефиниция, припозната и от Българската фасилити мениджмънт асоциация (БГФМА): „*Интеграция на процеси в рамките на една организация за предоставяне и развитие на договорени услуги, които служат за подпомагане и подобряване на ефективността на основната дейност на организацията*“.

В изседваните комплеси на територията на България съгласно действащото законодателство, изграждащият комплекса инвестирор – *дивелъпър* има възможност да заложи от самото начало на изграждане на комплекса принципите на чл. 2 от ЗУЕС и да обвърже бъдещите приобретатели с договори за поддръжка в които ясно да са дефинирани дейностите по фасилити мениджмънт, които той ще извършва във връзка с поддръжката на комплекса. Съществува и друг вариант, който също е допустим съгласно ЗУЕС - поради непознаване на законодателството или поради нежелание самият той да се обвързва с дейностите по фасилити мениджмънт в редица случаи дивелопърът не се възползва от възможността на чл. 2 от ЗУЕС и тогава за комплекса остава единствено възможността да бъде управляван по общия ред на ЗУЕС, а именно с общи събрания на сградите. Конфликтен остава въпросът за междусградните пространства, които обикновено се решават „на парче“.

Накратко да разгледаме дейностите, които традиционно съставляват фасилити мениджмънта в един ККД:

### Основни функции на фасилити мениджмънта в ККД:

Обезпечаване на поддръжката и качеството на услугите на необходимото равнище и търсене на пътища за намаляване на вътрешните разходи по обслужване и експлоатация. Включват:

- Експлоатация и поддръжка на техническата инфраструктура, оборудването и съоръженията в комплекса
- Охрана, видеонаблюдение, контрол на достъпа
- Обезпечаване и поддръжка на информационни и комуникационни технологии (ICT)
- Управление и поддръжка на комуналните услуги и енергиен мениджмънт (електричество, вода, канал, газ)
- Управление на устойчивото развитие на сградите
- Експлоатация и поддръжка на сградни съоръжения (BMS – building management systems)
- Текущи ремонти и поддръжка на общите части и зелените площи на комплекса
- Поддръжка на осветлението в общите за комплекса части

- Почистване на общите части на комплекса – алеи и др., снегочистване зимата; почистване на общите части на сградите в комплекса
- Управление на отпадъците
- Хигиенни услуги за собствениците като допълнителна услуга
- Поддръжка на софтуер за отчитане на приходите/разходите и таксите на клиентите

Ако разглеждаме в детайли отделните видове услуги, в зависимост от конкретните ККД, дейностите по фасилити мениджмънт могат да включват (без списъкът да е изчерпателен):

#### **А. По отношение общите части на комплекса:**

##### **1. Почистване, снегочистване и снегоизвозване:**

- Периодично почистване на вътрешните алеи;
- Снегочистване на вътрешните алеи - снегоизвозване;
- Снегочистване на тротоарите по периферията;
- Периодично събиране и извозване извън границите на комплекса на битови отпадъци от обозначените за това места в границите на комплекса;
- Поддръжка на съоръженията за събиране и извозване на отпадъци;
- Седмично почистване на зелени площи от битови отпадъци;
- Сезонно почистване на зелени площи от шума;
- Периодично почистване на подземните общи гаражи;
- Поддръжка и почистване на спортните съоръжения.

##### **2. Охрана и пожароизвестяване:**

- Контролно-пропускателна дейност чрез пункта за охрана с жива охрана, бариери и врати с контрол на достъп;
- Реакция при сигнали за нарушение или опасност;
- Видеонаблюдение и видеозапис на непосредствената външна територия на комплекса, откритата вътрешна територия на комплекса; профилактика на принадлежащите съоръжения;
- Наблюдение, контрол и администрация на системата за пожароизвестяване в комплекса (включително в сградите) и профилактика на принадлежащите съоръжения;
- Издаване на карти (чипове) и пропуски за достъп на лица в комплекса.
- Идентификация на посетители в комплекса;
- Контрол по паркирането на превозни средства в гаража и зоните за паркиране на комплекса;
- Изрично се уточнява, че услугите по този член не обхващат вътрешността на имота и не включват инсталиране на сигнално-охранителни системи и техника в имота или свързване на имота към такива системи.

##### **3. Поддръжка на зелени площи и поливни инсталации**

- Озеленяване и поддръжка на зелените площи и растителността във вътрешността на комплекса;
- Озеленяване и поддръжка на растителността в прилежащата зона около комплекса;
- Поливане и торене на зелените площи и растенията;
- Косене и подрязване на растителността в зелените площи, включително в имотите, които имат приземни дворове;



- Поддръжка и профилактика на съоръженията към поливната система.
- 4. Поддръжка на басейните и водните съоръжения**
- Текущо почистване и сервизиране на водните площи и басейните за общо ползване в комплекса;
  - Следене и поддържане на необходимите нива Ph и химичен състав в басейните с необходимите препарати;
  - Сезонно зазимяване и пролетно пускане в експлоатация на басейна и водните съоръжения.
- 5. Поддръжка на парковото и околосградно осветление**
- Подмяна на изгорели или увредени крушки;
  - Поддръжка на автоматиката, свързана с осветлението.
- 6. Администрация и поддръжка на указателни табели и пътни знаци**
- Поставяне и поддръжка на информационно табло в администрацията;
  - Поставяне и поддръжка на указателни табели, включително знаци за пътното движение, в границите на комплекса и зоните, подземни и надземни, определени за паркоместа и гаражи.
- 7. Борба с вредители**
- Дезинсекция и дератизация на общите части на комплекса в съответствие с нормите за това.
- 8. Гаранционен мениджмънт**
- Установяване на повреди, настъпили в рамките на гаранционните срокове, свързани с околосградното пространство, предявяване на претенции към подизпълнителя, предоставил гаранцията, контрол и координация при възстановяване на вредите.
- 9. Услуги по управлението на комплекса:**
- Водене на книга на етажната собственост и всички необходими документи, изискващи се от закона, свързани с управлението на комплекса.
  - Представителство при извършване на всички действия, които са във връзка с обикновеното управление на етажната собственост пред органите на държавната или общинската администрация, както и при искове, предявени срещу собствениците във връзка с управлението на общите части – пред органите на съдебната власт;
  - Събиране на таксите за управление и поддръжка, както и други суми, дължими съгласно сключените договори за управление и поддръжка или за извършване на допълнителни услуги;
  - Проектен мениджмънт при необходимост от наемане на подизпълнители за извършването на строително-монтажни дейности;
  - Изготвяне на разчети за разходите за „необходими ремонти“ (дефинирани по-долу), събиране на оферти за извършване на такива ремонти, както и определяне на изпълнител за извършване на съответните ремонтни дейности;
  - Контрол за спазването на сключените договори за управление и поддръжка и правилника;
  - Информирание на обитателите на комплекса относно важни събития, свързани с развитието на комплекса;
  - Отчитане и заплащане на режийните разходи (вода и електроенергия) за функционирането на системите.

## **Б. По отношение общите части на сградите:**

### **1. Поддръжка на асансьорните уредби и общите части на сградите**

- Сключване на договор с надлежно лицензирана фирма за поддръжка на асансьорните уредби в комплекса и заплащане на абонаментните такси към нея;
- Периодично почистване на общите части на сградите – фоайета, стълбища, прозорци и дограми, входни и вътрешни врати, парапети, не по-малко от два пъти седмично;
- Подмяна на изгорели крушки и др. консумативи в общите части на сградите;
- Дезинсекция и дератизация на общите части на сградите в съответствие с нормите за това.

Разходите, свързани с ремонтни дейности с оглед запазването на целостта, функционалното и естетическото единство на комплекса, могат да бъдат класифицирани така:

#### **Необходими разходи:**

- ремонтване на фасадите на сградите в комплекса;
- ремонт и сервизиране на покривите в комплекса;
- ремонт на алейната и техническата инфраструктура;
- ремонт или подмяна на определени части (различни от консумативните елементи) от системите, обслужващи общите зони на комплекса поради тяхното износване или повреда.

#### **Полезни разходи:**

- преобоядисване на фасадите на сградите в комплекса;
- ремонт на външната ограда на комплекса;
- пресаждане или подмяна на едри дървесни видове;
- други разходи, свързани с увеличаване стойността на обектите в комплекса.

Дружеството, поело дейностите по фасимили мениджмънта, организира извършването на тези ремонтни дейности при възникнала необходимост, като за целта осигурява и представя не по-малко от три оферти с цени, които не са по-високи от пазарните към момента на извършване на съответния разход и/или услуга. Дружеството има задължението да предостави в администрацията на комплекса отчетност за всички извършени необходими и полезни разходи за ремонти.

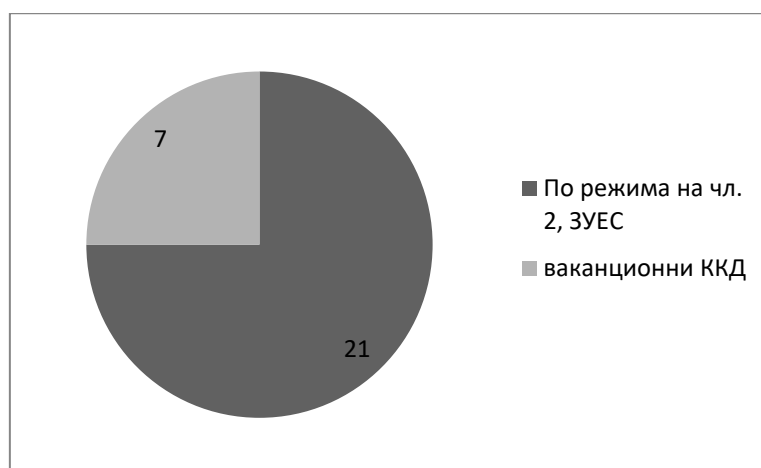
#### **Резултати от изследването:**

В настоящото проуване бяха изследвани 43 ККД, от които 15 комплекса за постоянно обитаване и 28 ваканционни на територията основно на столицата, Пловдив, района на Варна и Бургас.



**Фиг. 1. Съотношение между ККД за постоянно обитаване и ваканционни ККД**  
 Източник: Собствено изследване

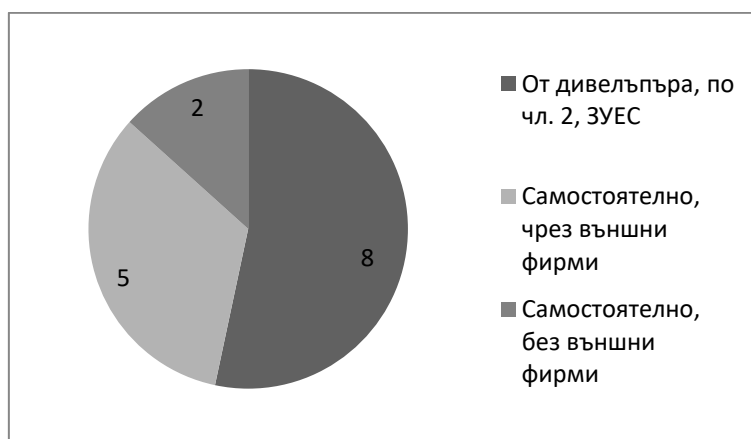
При ваканционните ККД от 28 изследвани комплекса по режима на чл. 2 са организирани 21 комплекса. При тях единствено при 4 нивото на предлагана фасилити мениджмънт услуга е незадоволително. Съответно и събираемостта на таксите е занижена. Това се дължи основно на проблеми със собствеността на дружествата инвеститори и практически невъзможността им да изпълняват пълноценно заложените в договорите дейности с необходимото качество. Забелязва се тенденцията, че когато започне да се наблюдава занижаване на качеството на предлаганите фасилити мениджмънт услуги независимо от акуратно изготвената юридическа рамка и договорите събираемостта рязко спада което води до ефекта на „снежната топка“ качеството още повече спада.



**Фиг. 2. Начин на управление на ваканционните ККД**  
 Източник: Собствено изследване

При ККД за целогодишно обитаване се забелязват две основни тенденции. Едната е, че при тях от 15 комплекса при 8 дивелъпърите изградили комплексите са се възползвали от предвидения в чл. 2 режим. При останалите 7, което е приблизително 50% от комплексите собствениците пратически самоуправляват дейностите свързани с фасилити мениджмънта. От тези 7 комплекса 5 са се възползвали от услугите на външно фасилити мениджмънт дружество като при 2 от комплексите тези дружества се сме-

нят изключително често и реално дейностите както по поддръжка така и по отношение на събираемостта са на много ниско ниво.



Фиг. 3. Начин на управление на ККД с постоянно обитаване

Източник: Собствено изследване

Тенденциите, които се наблюдават при 8-те комплекса, при които дивелъпърите продължават да поддържат комплексите са следните: част от тези комплекси са на територията на гр. Варна. Вероятно наличието на множество ваканционни ККД в близост (при които, както е видно, редът както за осъществяване на фасилити мениджмънт услугите, така и за събираемост на таксите е по-стриктен и е основан на чл.2 от ЗУЕС) по-големият опит на дивелъпърите, изградили ги и една своеобразна традиция в тези райони безспорно има своя принос. На територията на столицата се забелязва същата тенденция - тези комплекси, при които фасилити мениджмънта е основан на чл. 2 от ЗУЕС, също имат доста високи нива както на събираемост на таксите, така и на нивото на предлаганата услуга.

### ЗАКЛЮЧЕНИЕ:

От казаното по-горе можем да направим следните заключения. Възможността, която законът за управление на етажната собственост дава в чл.2, е работеща както за дивелъпъра, изградил комплекса, така и за собствениците на обекти в него. Разбира се, позоваването на тази възможност за организация на фасилити мениджмънта предполага не само познаване на законодателството, но и отношение към тази дейност още в самото начало на изграждане на проекта - от зонирването и градоустройствените процедури през архитектурата, а не на последно място при самото сторителство и в повечето случаи наличие на добре подготвен екип и опит в тази дейност.

### ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Гилина, Н., (2017). Инфраструктура на пазара на недвижими имоти в България, сп. *Недвижими имоти и бизнес*, том I (2), ISSN 2603-2759, София, стр. 98-103.
2. Спиридонова, И., (2015). *Жилищните комплекси от затворен тип*, дисертационен труд, УАСГ.
3. Blakely, E., (1995). *Fortress communities: The walling and gating of American suburbs*, Land Lines.
4. Michael, C., Blason, J., For your protection: gated cities around the world, Monday, *The Guardian*, 5 May 2014.

# IMPERFECTIONS IN THE MARKET OF INTERMEDIARY (BROKERAGE) SERVICES IN THE REAL ESTATE SECTOR IN BULGARIA

**PhD Student Dobromir Ganev**  
*University of Economics - Varna, Bulgaria*

**Abstract:** *Over the last 30 years, the real estate market in Bulgaria has developed extremely dynamically, going through several important stages, each of which deserves special attention and separate analysis. After 45 years of controlled market or more precisely missing one, real estate has received its rightful place among the main tools for generating profitability and has established itself as the main and best known investment opportunity for Bulgarian citizens. Despite the significant and remarkable progress in the sector, one element in this sector lags behind in the positive assessments of consumers and this element is the guild of brokers - people who practice the profession through which clients must receive a high level of professional and qualified consulting services in the complex process on the purchase and sale of their properties. The object of the study is the market of professional intermediary (brokerage) services in the real estate sector. The purpose of the study is to study and outline the imperfections of the Bulgarian market of intermediary services in the field of real estate.*

**Keywords:** *Bulgarian real estate market; Brokers services; Imperfect market; Customer rights*

**JEL code:** *R3, D04, L51*

## НЕСЪВЪРШЕНСТВА НА ПАЗАРА НА ПОСРЕДНИЧЕСКИ (БРОКЕРСКИ) УСЛУГИ В СЕКТОР ОПЕРАЦИИ С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ В БЪЛГАРИЯ

**докторант Добромир Ганев**  
*Икономически университет – Варна, България*

През последните три десетилетия пазарът на недвижими имоти в България се разви изключително динамично, преминавайки през няколко съществени етапа, всеки от които заслужава специално внимание и отделен анализ. След продължителен период на контролиран пазар или по-точно липсващ такъв, имотите получиха своето достойно място сред основните инструменти за генериране на доходност и се утвърдиха като основна и най-добре позната възможност за инвестиции на българските граждани. Въпреки значимият и забележителен напредък в сектора, един елемент в този сектор изостава в положителните оценки на потребителите и този елемент е гилдията на брокерите – хората, които упражняват професията, чрез която клиентите трябва да получават високо ниво на професионални и квалифицирани консултатнтски услуги в сложния процес по покупко-продажба на своите имоти. Обектът на изследването е пазара на професионалните посреднически (брокерски) услуги в сектор недвижими имоти. Целта на изследването е да се проучат и очертаят несъвършенствата на българския пазар на посреднически услуги в сферата на недвижимите имоти.

Необходимо е да се отбележи значителният напредък по отношение на знания, умения и компетенции на всички участници на пазара - посредници, консултанти, банкери, юристи, собственици, предприемачи, строители, архитекти и др. През този период бяха проучени практики от развитите пазари и внедрени нови процедури,

технологии, документация, които спомогнаха за бурното и успешно разрастване на сектора.

Трябва да се отбележи, че на пазара работят лица, които неформално отговарят на изискванията на БДС EN 15733 (Български институт за стандартизация, 2020) за „Услуги на брокерите на недвижими имоти. Изисквания относно предоставянето на услугите от брокери на недвижими имоти“. Но основната част от хората, които упражняват професията брокер са недостатъчно компетентни, квалифицирани и с оборими етични възприятия и с практики, които понякога граничат с грубо нарушаване на основни права на гражданите.

Ето защо предмета на настоящото изследване е да се проучат и очертаят основни несъвършенства при предоставяне на посредническия услуги на пазара на недвижими имоти.

*Липсата на регулация на посредническите брокерски услуги* е едно от ясно изразените несъвършенства на този вид услуги, което води до:

- нееднакво средно ниво на компетентност,
- различно качество на предоставяните услуги,
- прилагане на различни етични стандарти,
- използване на агресивни практики,
- липса на вписване на основни задължения на посредниците в договорите с клиенти, използване на нервноправни клаузи,
- злоупотреби с депозитни средства на клиенти,
- незаконно осъществяване на посредническа дейност от служители на общини, държавни служители в различни ведомства и агенции и т.н., който факт нанася значителни щети на фиска и изкривява конкурентната среда.

Към всичко казано по-горе трябва да се добави, че поради естествената ниска честота на покупко-продажбата на имоти за едно семейство или компания, потребителите трудно могат да повлияят в кратки срокове върху подобряване на качеството на услугите на посредниците.

През годините бяха предлагани различни идеи за регулация в сектора:

- *саморегулация* - невъзможна или ако е възможна подобна форма ще минат още поне няколко десетилетия докато всички участници уеднаквят своите критерии за знания, компетенции и професионална етика. А докато този момент се случи, потребителите ще продължават да получават различно качество на услуги.

- *държавна регулация* - вероятно най-неподходящия начин. За някои участници на пазара това е по-добрия вариант в сравнение със създаването на професионална Камара. Подобно притеснение, се базира на хипотеата, че лицата в управителните органи на Камарата биха се възползвали от служебното си положение и биха създавали пречки за бизнеса на свои конкуренти по избирателен признак - притеснение, което е неадекватно и неаргументирано, познавайки се на дългата история на броншовите сдружения в нашия сектор и наличието на групово знание за предотвратяване на такъв проблем. Трябва разбира се да се позова и на много доброто функционирането на всички сродни професионални гилдии в България, именно чрез създадените професионални камери, както и концепцията за проект на такъв закон. Проведени разговори с всички държавни институции показа, че никоя от тях не се ангажира със функции по регулаторен орган. Такива функции ще изискват от една страна финансиране, а от друга експертен човешки капацитет.

- *браншова регулация*, чрез създаване на Камара на брокерите - вероятно най-подходящия към настоящия момент възможен начин за правилното функциониране на

пазара. Такава регулация ще даде възможност законодателя да гарантира защита правата на потребителите в сектора от една страна, както и ще помогне на гилдията да приеме правила за гарантиране на знанията, уменията и компетенциите на брокерите чрез уеднаквяване на стандартите. Важно ще и гарантирането на приемане на единен Етичен кодекс от всички професионалисти.

Друго несъвършенство при предоставяне на посреднически услуги представлява **недостатъчната официална статистическа информация** - това несъвършенство води до висока степен на непрозрачност на пазара, затруднявайки посредниците и консултантите да прилагат методите за правилно оценяване на имотите и да очертават тенденциите на пазара. Агенция по вписванията разполага с много добър софтуер, но голяма част от данните в актовете не се въвеждат. Този факт не позволява да се систематизира достатъчно адекватна статистическа информация по всички критерии и характеристики на недвижимите имоти, обект на покупко-продажба. Тук трябва да се спомене за още едно несъвършенство, а именно липсата на задължителност всички договори за наем да бъдат регистрирани в Агенцията по вписвания. Тези обстоятелства пречат на брокерите и консултантите да анализират коректно състоянието на пазарите, да формират правилно своите предвиждания за развитието на пазара. Тези процеси са в основата на пълноценното и адекватно подпомагане на потребителите и клиенти от страна на брокерските фирми.

**Липсата на специализация на пазарните играчи**, а именно брокерските фирми е още един съществен недостатък. Липсата на специализация води до висока средна степен на финансова неефективност за брокерските фирми. Резултат от това е невъзможността за влягане на средства за постоянното надграждане на професионални умения и допълнителна квалификация, както и до невъзможност за инвестиране в нови технологии, проптех и т.н.

**Слабо желание за автоинформираност от страна на продавачи, купувачи, наемодатели и наематели** относно добрите и лошите практики и стандарти, прилагани на пазара - за съжаления малък процент от потребителите подхождат правилно в сложния процес по продажба или покупка на имот. Много малко от тях предварително се информират за възможните рискове в процеса и за това какви са пороците на пазара, как да се предпазят от нелоялни действия и т.н. Такава информация може да се намери, както в държавните институции като КЗП, така и в браншовите сдружения, каквото е НСНИ.

Вероятно най-тежкото несъвършенство в сектора е **ниското средно ниво на знания, умения и компетентности на агенти и брокери**. Ниската степен на отговорност на собствениците на компании, управители и мениджъри за притежаване на високо входно ниво на знания и компетенции на техните служители, води до непълна и достатъчна удовлетвореност на потребителите при ползване на брокерски услуги.

Към момента, както и никога до сега в сектора не е имало задължителни образователни и/или квалификационни изисквания за навлизане в тази професия към желаещите да извършват брокерска дейност. Няма уеднаквени професионални изисквания за минимални отговорности и задължения на компаниите и техните служители към потребителите.

**Безконтролно прилагане на нелоялно поведение, лоши практики, заблуждаваща и фалшива реклама**. Нито една държавна институция не контролира активно професионалното поведение на брокерите и агентите при използването на лоши практики. Високостойността на една сделка за покупко-продажба предполага наличието на сериозен контрол, който ефикасно и перманентно да защитава интересите

на собственици и купувачи, както и гарантираното им върховно право на собственост от Конституцията на РБългария.

**Незачитане на основни права на клиента.** Поставяне интереса на компанията пред този на клиента. Вероятно най-често срещания недъг при функционирането на пазара в България е именно поставяне на интереса на брокерската компания или брокера пред този на собственика или купувача. Примерите за това са много, но ще визираще само най-фрапантните:

- след подписване на ексклузивен договор със собственик на имот офертата се затваря в рамките на фирмата с цел получаване на всяка цена на хонорар от двете страни, без значение дали купувачи представлявани от други фирми предлагат по-високи оферти за имота;

- непредоставяне на пълна информация за всички направени оферти от купувачи, с цел облагодетелстване;

- заблуждаване на клиенти, които са пред финализиране на сделка/договорени вече условия/относно възможността да се помогне за продажбата на по-висока от постигнатата цена или, ако е купувач за наличие на по-изгодна оферта. Тук целта е да се провали сделката с идея съответната фирма да реализира бъдеща сделка/реализиране на възнаградени/ с клиента. Много често при такива случаи се е стигало до загуба на финансови средства за потребителя, поради промяна в динамиката и посоката на пазара.

- Трябва да се отбележи, че описаните практики се прилагат от различни компании, без значение от техния опит, имидж, размер, известност и т.н.

**Използване на грешен модел при избор на посредническа компания при реализиране на сделка.** Още един от големите негативи на сегашния пазар. Потребителите подхождат погрешно при избор на партньорска компания и брокер. Всъщност масовия подход за подбор на брокер изобщо не е свързан с някакъв вид избор. Още по-малко информиран и осъзнат избор. Потребителите често се оплакват от това, че излизайки на пазара са попаднали на компания, която не е удовлетворила техните изисквания и очаквания. Всъщност моделът на избор, който масово се използва от клиентите е моделът на избор на стоки и услуги с ежедневно предназначение - храна, битови услуги, дрехи и т.н, неща, за които имаме опита и познанието за обичайното качество, което трябва да получим. При този модел на избор е характерно търговците да използват промоции, ниски цени, бонуси и др. които стимулират потребителя. Използването на този модел на избор в имотния сектор предвещава именно попадането на случаен посредник. Правилният модел при избор на брокер и брокерска компания е онзи, който използваме, когато избираме свой адвокат, личен лекар, дентален медик т.н., а именно:

- модел на избор на партньор-професионалист с етично поведение, с чиято подкрепа клиента успешно да премине през сложния процес;

- модел на получаване на референции и препоръки. Търси се информация от близки, приятели и познати, които са имали предишен добър опит в работата с партньорска компания. Добре е при липса на такава информация или препоръки да се организират срещи с няколко компании и техни представители, за да се оформи мнение за техните компетенции, опит, етика и т.н, да се зададат въпроси и според това какви отговори получатите да направите избор.

Потребителите трябва да разбират, че носят отговорност за своите избори. Ако подхождат правилно при избора на агенция, много скоро ще повлият реално на пазара в посока увеличение на стремежа на брокерите за повишаване качеството на услугите в сектора и намаляне на лошите практики и нелоялното отношение.



**Злоупотреба от страна на потребителите при ползване на услуги на брокерски компании.** За съжаление трябва да се отбележи, че много компании и брокери са били обект на целенасочено некоректно поведение от страна на потребители. Понякога клиенти разчитат на информация, опит, знания, компетенции на професионалисти в бранша, но не изпълняват своите задължения за заплащане на услугата, използвайки различни оправдания и интересни подходи за „прескачане“ на брокерите.

**Прилагане на агресия и неаргументиран натиск за вземане на решение за покупка или продажба.** Професионалните брокери и агенти на недвижими имоти са призвани да помагат и съдействат на своите доверители, така щото те да вземат информирани решения по време на целия сложен процес на сделка. Потребителите никога не трябва да забравят, че брокерската професия в своята същност е консултантска. Консултант е професионалист, който предоставя експертни съвети в определена област. Консултантът обикновено е експерт или опитен професионалист в определена област и има широки познания по въпроса. Тук ключовата дума е „съвет“ и „съветва“. Брокърът трябва да използва всички свои знания и опит, които притежава, за да насочва и подпомага своя клиент в цялата процедура и сложни процеси. Фирмите или брокерите, които използват агресия или неаргументиран натиск се опитват да вземат решение вместо самия клиент. Целта им не е да защитят интереса на купувача или правото на собственост на продавача, а да стигнат единствено до получаване на заплащане.

На този етап предмета на настоящото изследване е да се проучат и посочат основните несъвършенства на посредническия пазар при предлагане на брокерски услуги за недвижими имоти. За три десетилетия реално функциониращ пазар на недвижими имоти, очертаните несъвършенства са много и твърде значими. Тяхното наличие доказва необходимостта от бързо намиране на адекватни решения за всеки от очертаните проблеми. Чрез провеждане на последващо изследване за намиране на конкретни решения за отстраняване на очертаните несъвършенства ще се помогне на пазара и на всички заинтересовани страни за постигане на по-справедлив и честен пазар - потребителите на брокерски услуги; държавата и фиска; професионалистите в сектора и обществото като цяло.

#### **ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА:**

1. БЪЛГАРСКИ ИНСТИТУТ ЗА СТАНДАРТИЗАЦИЯ. [online]. [2020-10-15]. Достъпен [https://www.bds-bg.org/bg/standard/?natstandard\\_document\\_id=54625](https://www.bds-bg.org/bg/standard/?natstandard_document_id=54625).

# COMPARISON BETWEEN LONG-TERM CHANGE OF HOUSING PRICES AND RENTALS IN BULGARIA COMPARED TO OTHER EU COUNTRIES

PhD Student Petar Ivanov

*University of National and World Economy, Bulgaria*

**Abstract:** *This article examines the long-term dynamics of housing prices versus rentals in Bulgaria, EU-27 and other new members of the European Union. The study period is between Q1'2007 and Q1'2020. It encompasses the effects of the Global financial crisis from 2007-2008 over the housing prices and rentals during the period of economic recovery after it. Countries are plotted in a coordinate system according to the change size in both indicators. Lastly, a correlation matrix is drawn between indices of housing prices and rentals in EU-27 and Bulgaria, so that it could be determined where the strongest interaction occurs.*

**Keywords:** *Bulgaria; Correlation; EU-27; Housing prices; Rentals*

**JEL code:** *E30; R21; R31*

## СРАВНЕНИЕ МЕЖДУ ДЪЛГОСРОЧНОТО ИЗМЕНЕНИЕ НА ЖИЛИЩНИТЕ ЦЕНИ И НАЕМИ В БЪЛГАРИЯ СПРЯМО ДРУГИ ДЪРЖАВИ ОТ ЕС

докторант Петър Иванов

*Университет за национално и световно стопанство, България*

### ВЪВЕДЕНИЕ

В настоящата статия се прави *сравнение на динамиката на ценовите индекси* между двата сегмента на жилищния пазар: на покупко-продажбите и на наемите. Целта е да се проследи *доколко взаимосвързано се изменят цените и наемите на жилища в дългосрочен период. Актуалността на поставения проблем* произтича от значимата роля, която има жилищният пазар при формиране на икономическия цикъл, от влиянието му върху строителния и финансов сектор и не на последно място: от социалните му аспекти за съвременното общество. Познаването на взаимовръзката между наемите и цените на жилищата ще подобри възможностите за предсказване на мащаба и посоката на изменение на процесите, движещи жилищния пазар. В допълнение, проучванията на тази проблематика биха подобрили възможностите на държавата и отговорните институции за икономическо планиране и управление на кризи (голяма част от финансовите кризи произтичат именно от дисбаланси на жилищния пазар). Икономическите агенти също биха спечелили от по-доброто познаване на взаимовръзката между двата сегмента, което би ги предпазило от взимане на необосновани решения, свързани с жилищните имоти.

### ОБЗОР НА ЛИТЕРАТУРАТА

Взаимовръзката между жилищни цени и наеми е обект на редица публикации, някои от тях на периодична основа. Европейската статистическа служба - Евростат, например, всяко тримесечие публикува преглед на изменението на *Индекса на жилищните цени* по тримесечия и по държави от ЕС. Част от този преглед е и сравнението между дългосрочните трендове на жилищните цени и наеми. В последната публикация<sup>1</sup>, която обхваща данните за първото тримесечие на 2020 г., е изследвано тяхното

изменение за период от 13 години. Наблюденията показват, че в дългосрочен план жилищните цени и наеми в държавите от ЕС-27 следват различни трендове – докато наемите показват стабилно нарастване за периода, то цените на жилищата регистрират значителна флукутация. Когато се направи сравнение между първото тримесечие на 2007 г. и първото тримесечие на 2020 г. се установява, че цените са нараснали в 21 страни-членки, а са намалели в шест<sup>2</sup>. Ситуацията при наемите е още по-красноречива: ръст е налице при 26 държави-членки, а спад само при една<sup>3</sup> (Eurostat, 2020c).

Литературата обхваща и редица *научни публикации* по темата. Икономистът на Филадельфия Фед – Makoto Nakajima (2011), проучва теоретичните основи на динамиката на жилищните цени. Той формулира теория, наречена „Еквивалентност на жилищните разходи към наемите“, която се базира върху тясната връзка между разходите за притежание на жилище и наемите. Според нея наблюдаваното увеличение на жилищните цени от средата на 1990 г. е консистентно на ръста на наемите, намаляващите лихвени проценти и разумните очаквания за бъдещ ръст на жилищните цени. Според теорията рязко обръщане на възходящия тренд на жилищните цени се причинява от промяната в очакванията. Друго по-ранно изследване на Федералния резерв на САЩ – на икономиста Joshua Gallin (2004), изследва съотношението наеми-към-цени. Авторът доказва, че когато съотношението е ниско (т.е. цените са много по-високи съотнесено към наемите) изменението при наемите е по-голямо от обичайното, а при цените: по-слабо от обичайното. Според автора индикаторът може да се използва за базово прогнозиране на движението на жилищните цени и дори за предвестник на имотен балон (при ниски стойности на съотношението), но с уговорката, че върху тях влияят и редица други фактори.

Европейската комисия чрез своята генерална дирекция „*Икономически и финансови въпроси*“ (DG ECFIN) също следи отблизо динамиката на жилищните показатели за страните-членки. В своя детайлна публикация по темата, институцията прави опит за ранно идентифициране на процесите, водещи към дестабилизиране на жилищните пазари (DG ECFIN, 2012). Важна роля в моделите за анализ на цикличността играят коефициентът на достъпност, съотношението наеми-към-цени и равновесната цена на жилищата, изчислена на база на икономическите фундаменти. В допълнение, изследването проследява изменението в размера на пропастта между действителните цени на жилищата и изчислената им равновесна себестойност чрез метода на условните наеми<sup>4</sup>. Голямо разтваряне на ножицата между двете сигнализира за потенциално прегряване на жилищния пазар.

Изследване върху *динамиката на жилищните цени* в България (основно за гр. Варна) през периода 2012-2018 г. и сравнения в международен план извършват Стоенчева и Стефанов (2018). Стоенчева (2019) прави и *преглед на различията в наемите* на регионално ниво, в който прилага корелационен анализ за измерване на влиянието на различни фактори.

## МЕТОДОЛОГИЯ НА ИЗСЛЕДВАНЕТО

За изследване на динамиката на жилищните цени и наеми се използват следните два възприети от Евростат показателя:

- *Жилищен ценови индекс (house price index, HPI)* – измерва промените в транзакционните цени на жилищата, закупени от домакинствата при пазарни условия. Обхваща както съществуващи, така и новопостроени жилища. Изчислява се на тримесечна база, като за базова е избрана 2015 г. (2015=100);

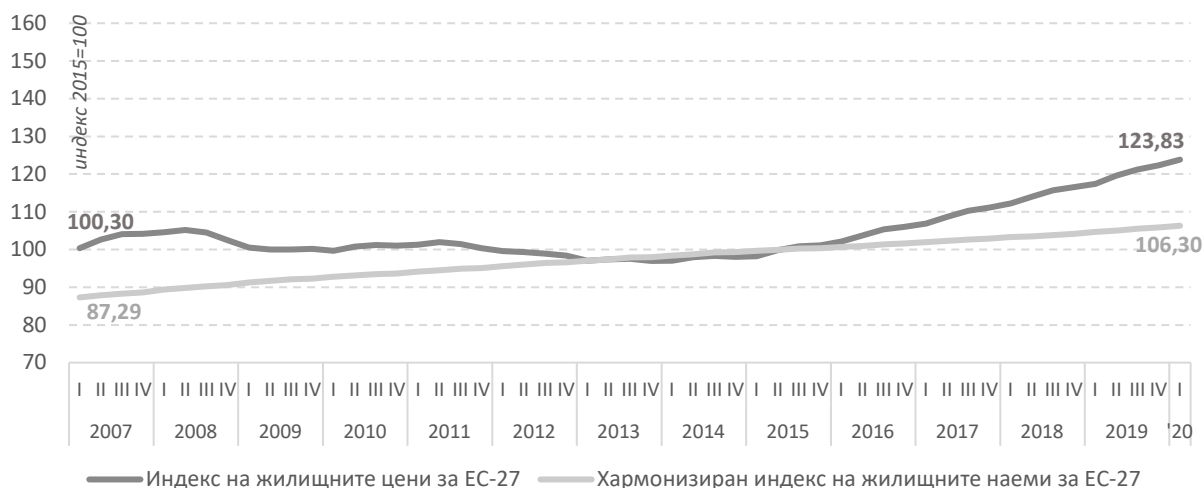
- *Хармонизиран индекс на потребителските цени (НІСР) за жилищните наеми* – измерва изменението на действителните разходи на домакинствата за жилищни наеми. Изчислява се на ежемесечна база, като за базова е избрана 2015 г. (2015=100);

Обсегът на изследването се разпростира върху новите държави-членки на ЕС, доколкото нивото на развитие на техните жилищни пазари е по-близко до това на жилищния пазар в България. За сравнение са дадени и средните стойности за ЕС-27. Обхванати са държавите от последните три вълни на разширяване:

- Естония, Кипър, Латвия, Литва, Малта, Полша, Словакия, Словения, Унгария и Чехия (2004 г.);
- България и Румъния (2007 г.);
- Хърватия (2013 г.).

## ИЗСЛЕДВАНЕ НА ДИНАМИКАТА

Прегледът на дългосрочната динамика (над 10 год.) на жилищните цени и наеми в Европейския съюз затвърждава наличието на възходящ тренд и при двата показателя (вж. *фиг. 1*). Налице са обаче и някои съществени различия.



**Фиг. 1. Дългосрочна динамика на жилищните цени и наеми в Европейския съюз (ЕС-27), период: 2007 г. – I-во трим. 2020 г.**

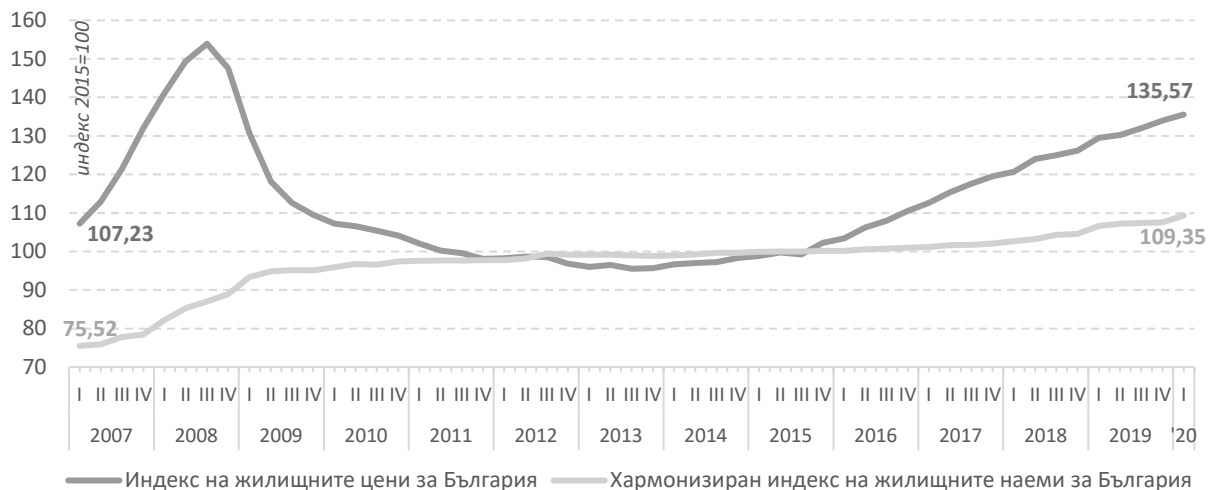
Източник на данни: Евростат (2020а, 2020б)

Докато по отношение на *жижните наеми* се наблюдава *стабилно и плавно нарастване на индекса* през годините, при *жижните цени* е налице значително по-волатилно движение. От *фиг. 1* е видно, че Глобалната финансова криза (2007-2008 г.) оказва съществено влияние върху цените на жилищата в продължение на няколко години след нейното приключване. *Корекцията* се случва в периода от края на 2008 г. до началото на 2013 г., последван от период на *стагнация* (2013-2015 г.). Пазарът на жилища отбелязва ръст едва в края на 2015 г. и началото на 2016 г., което означава че негативният ефект от *Глобалната финансова криза* върху цените на жилищата обхваща период от цели 7 години. След края му се наблюдава нов ускорен ръст на цените, който води до стойност на индекса на жилищните цени (НPI) от 123,83 пункта в края на първото тримесечие на 2020 г. или ръст от 23,53 пункта за периода от началото на 2007 г.

За сравнение, наемите следват много по-плавна, но стабилна възходяща посока. Глобалната финансова криза изглежда не оказва ефект върху тях, доколкото липсват

периоди на корекция и стагнация. Така в края на изследвания период *хармонизираният индекс на потребителските цени (НІСР) за жилищните наеми* приема стойност от 106.30 пункта, което прави ръст от 19,01. Така се оказва, че наемите са нараснали по-слабо спрямо цените за изследвания период, но цените се характеризират с по-резки циклични изменения.

Аналогично изследване извършваме и върху дългосрочната динамика на жилищните цени и наеми в България (вж. фиг. 2).



**Фиг. 2. Дългосрочна динамика на жилищните цени и наеми в България, период: 2007 г. – I-во трим. 2020 г.**

Източник на данни: Евростат (2020a, 2020b)

Наблюденията показват, че в общ план *движенията на жилищните цени и наеми в България* следват посоката, установена за Европейския съюз (ЕС-27). В същото време измененията са в доста *по-широки граници*. Особено видна е разликата през 2008 г., когато жилищният пазар в България преминава през имотен бум, свързан с *рязък скок на цените* и отчасти на наемите. Липсват подобни резки изменения за този период на ниво Европейски съюз. Логично последващата корекция в България е значително по-голяма от наблюдаваната в ЕС-27. Тя се случва през периода края на 2008 г. – края на 2011 г., след което до края на 2015 г. следва период на стагнация с продължаващ натиск в посока надолу върху цените. Този период на корекция и стагнация на цените от 7 години съвпада напълно с този, наблюдаван в ЕС-27. В същото време волатилността на цените на жилищата в България е доста по-силна, съответно и ръстът им в края на периода: +28.34 пункта до 135.57 пункта, изпреварва повишението им в ЕС-27 за разглеждания период (+23,53 пункта).

По отношение на *наемите* в България тяхното увеличение, подобно и на това в ЕС-27, е далеч *по-плавно и стабилно*, без да се наблюдават периоди на корекция. Различия се наблюдават единствено в началото и края на разглеждания период, когато техният ръст се ускорява. В края на първото тримесечие на 2020 г. техният индекс (при 2015=100) възлиза на 109,35 пункта, което прави нарастване от 33,83. Тук е налице разлика с ЕС-27, тъй като наемите в България са нараснали повече от жилищните цени, но това се дължи и на далеч по-ниската им стойност в началото на периода (75,52). В допълнение, значителната корекция на жилищните цени в България в годините след Глобалната финансова криза подяжда абсолютния им ръст от началото на периода и така позволява на наемите да ги изпреварят по нарастване.

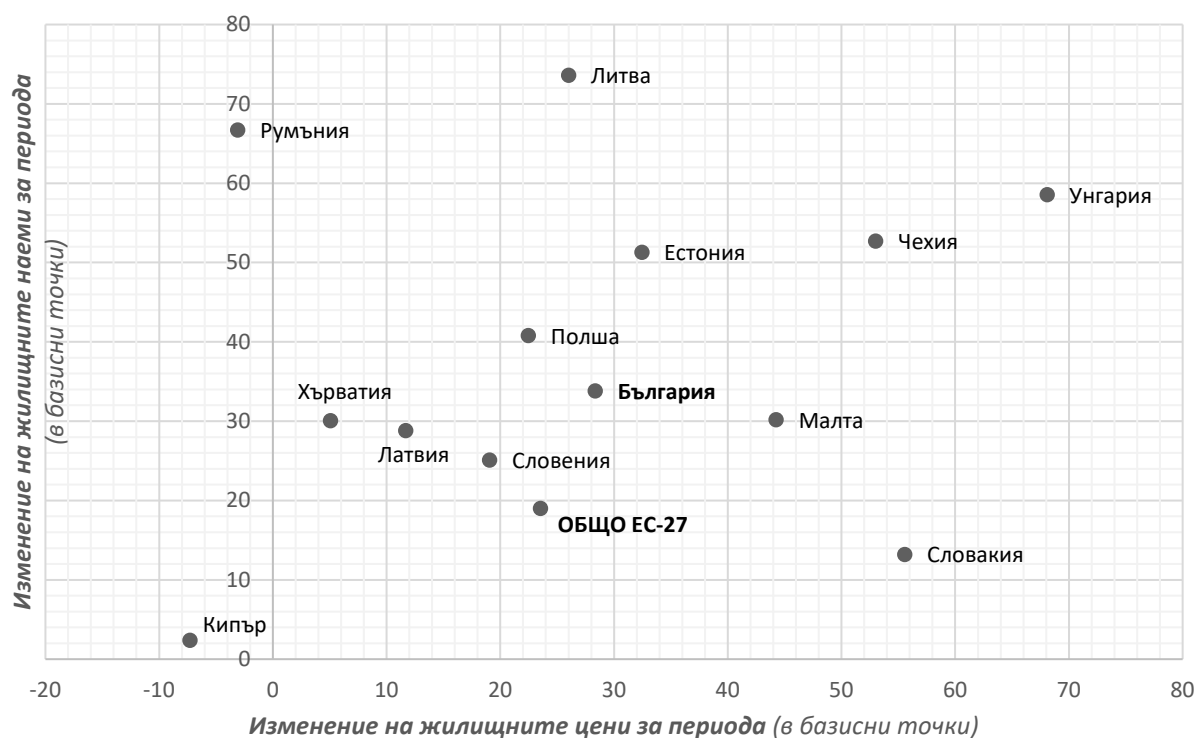
Интересно е да се сравни и *размера на изменението* за целия период от време на двата показателя (от първо тримесечие на 2007 г. до първо тримесечие на 2020 г.) във всяка една от новите държави-членки на ЕС, които бяха приети в Съюза от 2004 г. насам (вж. табл. 1). Логиката да се фокусираме само върху тях е, че като ниво на икономическо развитие и зрялост на жилищния пазар те са по-близо до това на България.

*Таблица 1*  
*Стойности на индексите на жилищните цени и наеми в края на I-во тримесечие на 2020 г. спрямо края на I-во тримесечие на 2007 г.*

| Държава<br>(индекс 2015=100) | Индекс на жилищните цени |         |           | Индекс на жилищните наеми |         |           |
|------------------------------|--------------------------|---------|-----------|---------------------------|---------|-----------|
|                              | Q1'2007                  | Q1'2020 | Изменение | Q1'2007                   | Q1'2020 | Изменение |
| България                     | 107.23                   | 135.57  | 28.34     | 75.52                     | 109.35  | 33.83     |
| Естония                      | 103.53                   | 135.98  | 32.45     | 83.96                     | 135.27  | 51.31     |
| Кипър                        | 116.41                   | 109.13  | -7.28     | 105.99                    | 108.39  | 2.40      |
| Латвия                       | 134.59                   | 146.28  | 11.69     | 80.05                     | 108.90  | 28.85     |
| Литва                        | 111.26                   | 137.26  | 26.00     | 55.17                     | 128.78  | 73.61     |
| Малта                        | 80.89                    | 125.14  | 44.25     | 85.60                     | 115.81  | 30.21     |
| Полша                        | 109.19                   | 131.66  | 22.47     | 78.60                     | 119.40  | 40.80     |
| Румъния                      | 132.70                   | 129.62  | -3.08     | 42.77                     | 109.48  | 66.71     |
| Словакия                     | 87.45                    | 143.02  | 55.57     | 88.65                     | 101.87  | 13.22     |
| Словения                     | 115.66                   | 134.73  | 19.07     | 95.67                     | 120.80  | 25.13     |
| Унгария                      | 95.04                    | 163.12  | 68.08     | 73.84                     | 132.42  | 58.58     |
| Хърватия                     | 123.19                   | 128.25  | 5.06      | 78.76                     | 108.86  | 30.10     |
| Чехия                        | 97.20                    | 150.20  | 53.00     | 61.00                     | 113.70  | 52.70     |
| <b>ОБЩО ЕС-27</b>            | 100.30                   | 123.83  | 23.53     | 87.29                     | 106.30  | 19.01     |

*Източник на данни: Евростат (2020a, 2020b)*

Прави впечатление, че *България далеч не е в челото по нарастване* нито на жилищните цени, нито на наемите. Нейните стойности по двата показателя по-скоро гравитират около средните равнища за ЕС-27, макар и да са винаги над тях. По-добра визуализация може да се получи от *фиг. 3*, където държавите са разположени в координатна система, на която по абсцисната ос е показателят за изменение на жилищните цени, а по ординатната ос – изменението на наемите.



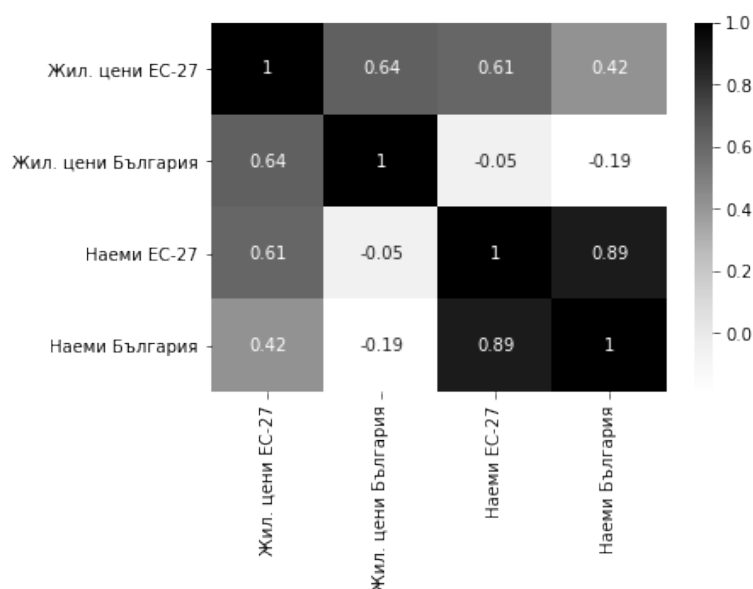
**Фиг. 3. Разпределение на изследваните държави по два показателя едновременно: изменение на жилищните цени и наеми за периода: I трим. 2007 г. – I трим. 2020 г.**

*Източник на данни: Евростат (2020a, 2020b)*

Координатната система може да бъде разделена мислено на *четири квадранта*. Така държавите с най-силен ръст едновременно на жилищните цени и наеми ще заемат квадранта горе вдясно (Унгария, Чехия), а тези с най-слабо – долу вляво (Кипър, който е със спад и по двата показателя, ЕС-27, Хърватия, Латвия, Словения). България е по-скоро в долната лява част от графиката – свидетелство, че цените на жилищата в страната са преминали през по-силна корекция след Глобалната финансова криза спрямо част от другите нови членки на ЕС. По отношение на *наемите* в България, доколкото не е наблюдавана корекция, може да се каже, че са стартирали от много ниско ниво и като ръст изостават от този в други държави-членки. Една от причините може да е и в по-ниските доходи в страната съотнесени към другите държави в извадката, което ограничава възможностите за по-рязък скок.

### ИЗСЛЕДВАНЕ НА КОРЕЛАЦИЯТА

Изследването на взаимовръзката между жилищни цени и наеми допълва разбирането ни за динамиката на двата показателя и позволява съставянето на по-точни прогнози за тяхното изменение. За да установим наличие на корелация и евентуално на нейната сила изчисляваме *корелационен коефициент на Пийърсън* и въвеждаме получените стойности в *корелационна матрица* (фиг. 4)<sup>5</sup>.



**Фиг. 4. Корелационна матрица на взаимовръзките между жилищните цени и наеми в България и ЕС-27**

Източник: собствени изчисления на база данни от Евростат (2020a, 2020b)

От горната фигура е видно, че силна корелация (стойност на показателя над 0,7) се наблюдава за една единствена двойка: *наемите в ЕС-27 към наемите в България*, които са в положителна корелация (0,89). Още две двойки регистрират умерена положителна корелация: *жилищни цени в ЕС-27 към цените в България* (0,64) и *жилищни цени в ЕС-27 към наеми в ЕС-27*. Интересен извод е, че между *жилищните цени и наеми в България* почти липсва корелация (-0,19), което може да се дължи на различията във волатилността на двата показателя.

За валидиране на резултатите извършваме и *тестване на хипотези* относно значимостта на горните зависимости. Приемаме обичайното ниво на значимост от 5% ( $\alpha = 0,05$ ), при което проверяваме нулевата хипотеза за липса на корелация. Получаваме стойности близки до нулата и за трите изведени по-горе зависимости, което ни дава основание да отхвърлим нулевата хипотеза, т.е. установените корелационни връзки не са случайни.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В дългосрочен план жилищните цени имат тенденция да проявяват *по-силни флуктуации* и резки движения спрямо жилищните наеми. Това е още по-валидно за България, когато я сравняваме със средните стойности за ЕС-27. В същото време има няколко други държави от ЕС, които изпреварват България по ръст на цените и наемите за изследвания период, т.е. България е по-скоро по средата по ръст сред страните от последните три разширявания на Съюза. От гледна точка на зависимостите между разглежданите показатели се установи *най-силна корелация между жилищните наеми в ЕС-27 и наемите в България*, докато между наемите и цените в България подобна връзка не беше доказана. Корелацията между жилищни цени в ЕС-27 и България е умерена.

## БЕЛЕЖКИ

1. За периода до края на септември 2020 г., когато е изготвена статията.



2. Най-висок за изследвания период е ръстът на жилищните цени в Люксембург (+91,4%), Австрия (+91,3%) и Швеция (+82,8%), докато държавите с най-голям спад са Гърция (-35,6%), Румъния (-23,6%) и Ирландия (-17,5%).
3. Най-силно е нарастването на наемите за изследвания период в Литва (+101,8%), Чехия (+82,2%) и Унгария (+75,1%), докато спад е отчетен единствено при Гърция (-17,5%).
4. Условен наем [на англ. ез. „imputed rent“] е термин за хипотетичния наем, който собственикът е склонен да плати, за да живее в собственото си жилище. Така всъщност условният наем възплащава в себе си разликата между размера на разходите, които собствениците търпят от притежанието на жилище, и евентуалните ползи.
5. За изчисляването на коефициента на корелация на Пиърсън и  $r$ -величината за тестване на нулевата хипотеза за липса на корелация се използва статистическата библиотека SciPy на програмния език Python и по-точно функцията: `scipy.stats.pearsonr (x, y)`.

## ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Стоенчева, Я., Стефанов, Д., (2018). Възможности за придобиване на жилищни недвижими имоти на територията на град Варна. *Сборник с доклади от 33-та международна научно-практическа конференция „Строително предприемачество и недвижима собственост“*. Варна: унив. изд. „Наука и икономика“, стр. 201-212.
2. Стоенчева, Я., (2019). Влияние на някои фактори върху равнището на наемните цени в град Варна. *Сборник с доклади от 34-та международна научно-практическа конференция „Строително предприемачество и недвижима собственост“*. Варна: унив. изд. „Наука и икономика“, стр. 132-141.
3. European commission Directorate-general for Economic and Financial Affairs (2012). Assessing the dynamics of house prices in the euro area. *Quarterly report on the euro area*, v.11 (4), 7-18 pp.
4. EUROSTAT, (2020a). HICP (2015=100) - monthly data index [prc\_hicp\_midx]. [online]. [2020-09-23]. Достъпен: [https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=prc\\_hicp\\_midx&lang=en](https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=prc_hicp_midx&lang=en).
5. EUROSTAT, (2020b). House price index (2015=100) - quarterly data [prc\_hpi\_q]. [online]. [2020-09-23]. Достъпен: [https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=prc\\_hpi\\_q&lang=en](https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=prc_hpi_q&lang=en).
6. EUROSTAT, (2020c). Housing price statistics - house price index. Overview. [online]. [2020-09-28]. Достъпен: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Housing\\_price\\_statistics\\_-\\_house\\_price\\_index](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Housing_price_statistics_-_house_price_index).
7. Gallin, J. (2004). The Long-Run Relationship between House Prices and Rents. *The Federal Reserve Board: Finance and Economics Discussion Series*, 2004-50, 28 pp.
8. Nakajima, M. (2011). Understanding House-Price Dynamics. *Philadelphia Fed: Business Review*, Q2 2011, 9 pp.

# FORMATION OF INNOVATION TOURISTIC CLUSTERS AS A COMPETITIVE ADVANTAGE OF REGIONAL DEVELOPMENT

**PhD Student Nataliia Silicheva**

*University of Economics - Varna, Bulgaria*

***Abstract:** Formation of innovation touristic clusters are considered as a complex development mechanism that ensures the growth of the competitiveness of the territory on the basis of synergistic effects of mutual support for the development of some industries and projects by others. This effect is possible due to territorial self-organization and partnership, which ensure the formation of an innovative community as a subject of territorial development, acting in partnership with business, central and local authorities. Innovative tourism clusters can act as a mechanism for attracting investment in the region's economy.*

*The use of the cluster approach can become a fairly promising basis, capable of creating new forms of combining knowledge, and will indirectly support the sphere of education, science and business.*

***Keywords:** Innovation touristic clusters; Innovation systems; Region's economy; Development*

***JEL Code:** O12, O31*

## ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ КАК КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

**докторант Наталия Силичева**

*Экономический университет – Варна, Болгария*

Формирование и развитие региональных инновационных кластеров оцениваются как важное конкурентное преимущество современной экономики, обеспечивающее реальный синергетический эффект, как основа регионализма в глобальной экономике. В свою очередь можно отметить, что туристический кластер достаточно перспективное направление в современной туристической индустрии. Создание туристического кластера позволяет увеличить ВРП (валовой региональный продукт) в несколько раз. Кластер по своему определению, подразумевает совместную работу различных субъектов турбизнеса, что позволяет увеличить доход от их совместной деятельности и тем самым могут выступать механизмом по привлечению инвестиций в экономику региона.

Постановка проблемы в общем виде, и её связь с важными практическими задачами лежит в процессе формирования инновационных туристических кластеров, обеспечивающих рост конкурентоспособности территории и взаимной поддержки развития одних фирм и проектов другими. Большое внимание в этом процессе нужно уделять становлению и развитию территориальной самоорганизации и партнерств, обеспечивающих формирование инновационного сообщества как субъекта развития территории, действующего в партнерстве с бизнесом, центральными и местными властями. Применение кластерного подхода может стать достаточно перспективной основой, способной создавать новые формы объединения знаний, позволит косвенно поддерживать сферу образования, науку и бизнес.

Как показывает анализ исследований и публикаций последних лет существует большое количество различных теорий формирования и развития конкурентоспособности. Но, как показывает практика развития успешных фирм и процветающих экономических систем, наиболее эффективной формой экономического роста является

теория кластерного механизма. Примерами известных систем кластерного типа является кооперации компаний: в сфере компьютерной техники и информационных технологий - в Силиконовой долине (США) связи и телекоммуникаций - в Хельсинки (Финляндия) кинопроизводства - в Голливуде (США) аэрокосмической промышленности - в Московском регионе (Россия).

Важность процессов кластеризации признают все Европейские страны, инициируя создание и подписание евро Меморандума Европейского кластера - 2006/2008, а также ряд других инициатив и проектов Европейской Комиссии: PRO INNO, Europe2, BSR InnoNet3, CEE-ClusterNetwork, CLUNET4 и INNET.5 (Ivanova, 2010).

Основоположником теории кластерного развития выступает Портер, который обратил внимание на то, что наиболее конкурентоспособные в международных масштабах фирмы одной отрасли не бессистемно разбросаны по разным развитым государствам, а сконцентрированы в одной стране, а порой даже в том же регионе страны. Это не случайно. Одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяют свое влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. В свою очередь успехи окружения влияют на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании. В результате формируется «кластер» - сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга (Porter, 2002).

Кластерный подход к изучению экономических процессов формирования конкурентоспособности применяется и в ряде других теорий. Е.Лимер рассматривал кластеры с высоким уровнем корреляционного экспорта при анализе торговли на национальном уровне. Кластеризация также используется в разработках шведского ученого Е. Дахмена. Его кластерная теория в основном формируется на структуре национальной экономики, а точнее, на изучении взаимосвязей крупных шведских многонациональных корпораций. Здесь кластеры базируются на тезисе Е. Дахмена о «блоках развития».

Наиболее современная теория развития конкурентоспособности на основе кластеров разработаны В. Фельдманом. Преимущества данной теории состоит в том, что они базируются на крупных эмпирических исследованиях диверсифицированных форм в разных странах. Суть теории заключается в следующем. Диверсификация чаще всего придерживается матрицы «затраты-выпуск» или контактов между отраслями, связанными отношениями поставок и приобретения. Это соответствует механизмам, которые ведут к созданию кластеров. Более того, наиболее жизнеспособные кластеры внешнеторговой активности формируются на основе диверсификации.

Эффективность использования кластерного подхода в качестве механизма развития территории основана на том, что он обеспечивает ряд синергетических эффектов:

- кластер – региональное сообщество фирм и/или тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга;
- для экономики региона кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка и базы внешней экспансии;
- вслед за первым в экономике часто образуются новые кластеры, и конкурентоспособность региона увеличивается.

Как показывает мировая практика, наиболее эффективной организационной формой достижения высокого уровня конкурентоспособности является инновационный кластер, представляющий собой объединение различных типов организаций

(фирм, исследовательских центров, органов государственного управления, общественных организаций и т.д.).

Инновационный кластер позволяет использовать преимущества двух способов координации экономической системы – внутрифирменной иерархии и рыночного механизма, что дает возможность:

- более быстро и эффективно распределять новые знания, научные открытия и изобретения;
- концентрироваться на бизнес-процессах, обеспечивающих наибольшую добавленную стоимость, передавая остальные на аутсорсинг;
- эффективно привлекать и использовать инвестиции (Mikheev, 2003).

Возникает необходимость «нанесения границ» кластера, они должны окружать все фирмы, отрасли, а также организации, между которыми существуют сильные связи – как горизонтальные, так и вертикальные или структурные; все те фирмы, связи с которыми оказываются слабыми или их нет вовсе, можно оставить за пределами наносимой границы.

Реализация кластерных инициатив на региональном уровне направлена на достижение следующих целей:

- повышение конкурентоспособности участников кластера за счёт внедрения новых технологий;
- снижение затрат и повышение качества соответствующих наукоемких услуг за счет эффекта синергии и унификации подходов в качестве, логистике, инжиниринге, информационных технологиях и т.д.;
- обеспечение занятости в условиях реформирования крупных предприятий и аутсорсинга;
- консолидированное лоббирование интересов участников кластера в различных органах власти.

Все вышеприведенные факторы непосредственно относятся и к формированию кластерных инициатив в отрасли туризма.

Так же можно выявить следующие факторы, негативно влияющие на процесс кластеризации: 1) недостаток доверия между потенциальными субъектами кластера; 2) неравномерный технологический и управленческий уровень бизнес субъектов; 3) практически недействующие бизнес информационные системы; 4) недостаток компетенции и опыта в партнерской деятельности; 5) низкий предпринимательский уровень; 6) неактивные профессиональные ассоциации; 7) неэффективная инновационная политика (Mikheev, 2003).

На наш взгляд, разработка и реализация мер, направленных на повышение эффективности функционирования региональных туристических кластеров (кластерных инициатив), предполагает осуществление определенной последовательности шагов (рис. 1).



**Фиг. 1. Процесс разработки кластерных инициатив в туризме**

*Источник: (Vinogradova, 2014)*

Рассматривая туристический кластер (ТК), как рекреационную зону, включающую в себя деятельность компаний, объединенных на добровольной основе, существует необходимость в анализе этапов внедрения кластерных инициатив в туристической отрасли. И в определении «проблемных зон», которым необходимо уделить особое внимание. Деятельность фирм взаимозависима, поэтому при возникновении проблем в одной фирме, подключаются другие фирмы, для решения возникшей ситуации, т.к. решение проблем в одиночку не только противоречит сути создания кластера, но и уменьшает доходы всего кластера.

При создании кластеров нужно учитывать факторы инфраструктуры, а также оценить природные и климатические факторы. Данная оценка позволит создать реальное представление об уровне региона и даст возможность установить с какого уровня нужно развивать, какое количество финансовых средств необходимо для реализации проекта, при этом нужно учесть и окупаемость. Создание кластера способно решить ряд задач: улучшение инфраструктуры, усиление экономики за счет увеличение в ВРП доли доходов от туризма, улучшение экологической ситуации в регионе (Aloeva, 2013).

Для начала необходимо определиться с местом расположения кластера и границами, а также определить центры, причем центров может быть несколько, они не обязательно должны конкурировать, лучше, чтобы они не конкурировали между собой внутри кластера, а взаимодополняли друг друга. Для определения границ кластера следует изучить регион, выявить какие именно достопримечательности наиболее популярны и ориентироваться на создание там центров. Определение границ кластера также является важной задачей при создании ТК. Важно понимать, что при определении границ следует учитывать такие факторы как смежность с другими регионами, специфику будущих туристов.

Далее следует отметить уровень туризма в регионе, специфику туристов и на основании этих данных следует поставить задачи по созданию такого кластера, который в полной мере сможет удовлетворить их потребности. Затем следует отрегулировать законодательную базу. Она должна помочь предпринимателям выбрать направление развития своего бизнеса, показать уровень ожидаемых услуг и требования к ним, должно защищать интересы предпринимателей и туристов. Следует развить систему органов государственного и муниципального управления. Именно государство должно взять на себя обязанность создания благоприятных условий для создания и поддержания деятельности ТК. Регулирование подразумевает под собой наличие в органах власти структур, деятельностью которых является туризм.

Следующим станет определение специфики кластера, ведь мало создать кластер, в котором все будет взаимодействовать гармонично. Важно сделать так, чтобы создаваемый кластер отличался, имел свою специфику. Этим могут стать природные условия, историко-культурное наследие, рекреационная база (Vinogradova, 2014).

Так же при формировании туристического кластера, необходим анализ состояния уровня инфраструктуры, необходима подготовка высококвалифицированных специалистов, транспортной сети, а именно:

1. Организация компаний и налаживание партнерских отношений. Главную роль в деятельности туристического кластера играют туристические предприятия, они экспортируют произведенные товары за пределы региона и страны. Низший уровень занимают туристические агентства, рестораны общественного питания, транспортные компании, предоставляющие сопутствующие услуги и предоставляющие товары и услуги, пользующиеся спросом туристов. Все они работают сообща, имеют общие трудовые ресурсы, технологии и т.д. В процессе взаимодействия фирмы работают сообща с целью создания доверительных отношений, обменом информацией и координацией действий. Именно высокий уровень доверия позволяет работать фирмам вместе, что значительно сокращает расходы фирм.

2. Оценка инфраструктуры и её совершенствование. Современная туристическая инфраструктура является неотъемлемой частью освоения ресурсов и развития туристического кластера. Особенностью данной инфраструктуры является ее направленность (не только на туристов, но и на местных жителей) и повышение качества жизни населения. Огромным плюсом является создание новых рабочих мест. Проблемы с налаживанием инфраструктуры могут привести к снижению конкурентоспособности кластера.

3. Определение масштаба кластера. В зависимости от количества, качества и специфики ресурсов, а также уровня турпотока следует определить масштаб создаваемого кластера. Внутри региональные кластеры имеют более узкую специализацию, чем межрегиональные, и приграничные, но намного проще в исполнении. Межрегиональные позволяют предоставлять более широкий спектр товаров и услуг, но для воплощения необходим высокий уровень инвестиций и инфраструктуры, а также наличие хорошо развитых транспортных сетей. Приграничные туристические кластеры – это сложный механизм взаимодействия не только фирм внутри кластера, но и сотрудничество с зарубежными компаниями.

4. Оценка уровня туризма. Для оценки уровня туризма необходимо определить уникальность имеющихся объектов; установить различия в доступности объектов и плотности размещения объектов в пределах региона, оценить разнообразие и комплексность имеющихся объектов, а также их физическое состояние.

5. Специфика ресурсов кластера: природно-климатические ресурсы (рекреационные ресурсы, бальнеологические, отдельные природные объекты туристского интереса); культурно-исторические ресурсы (архитектурные сооружения, представляющие историческую ценность; произведения искусства, представленные в музеях, картинных галереях); социально-экономические ресурсы (язык; культура; национальная кухня; образ жизни; различные явления, события, которые привлекают туристов).

6. Транспортная сеть. Развитие транспортной сети создает условия для свободного движения турпотоков, обеспечивает доступность туристских ресурсов, является неотъемлемой составляющей туристического продукта.

В последнее время, экономические показатели развитых и развивающихся стран сильно увеличиваются за счет создания туристических кластеров. Одной из их особенностей является внутренняя конкуренция, которая и обеспечивает качество предлагаемых услуг.

Туристический кластер – это объединение туристических организаций, которые предоставляют услуги в сфере туризма. Одним из показателей ТК является туристско-рекреационные ресурсы, т.е. совокупность природно климатических, культурно-исторических, социально-экономических и иных ресурсов, которые привлекают туристов и создают спрос на туристические направления (Aloeva, 2013 ).

Мировой опыт свидетельствует о том, что создание ТК дает толчок развитию экономически отстающих регионов, привлекая в него поток туристов, которые, за счет потраченных ими на территории кластера финансовых средств, развивают экономику региона. Вторым плюсом является привлечение инвестиций и как следствие развитие инфраструктуры на территории кластера. За счет этого сформируются дополнительные рабочие места. Происходит укрепление деятельности производств, фабрик и частных предпринимателей. Появится возможность развить новые отрасли за счет инвестиций и денег, потраченных туристами.

Опираясь на опыт прогрессивных и развивающихся стран, можно сказать, что работа кластера служит фундаментом для сотрудничества представителей бизнес сектора и государства. Это дает возможность увеличения результативности взаимодействия предпринимательской деятельности государства, торговых объединений, исследовательских, образовательных организаций и т.д. В государствах, которые стали использовать кластеры, появились дополнительные обусловленные тенденции, содержащиеся в сосредоточении компании на основных направлениях и делегировании производства комплектующих и сферы обусловленных услуг прочим компаниям, малым и средним предприятиям. Такое взаимодействие с конкурентами, поставщиками или клиентами для большинства малых и средних предприятий, выделяющихся индивидуализмом и инициативностью, может стать мощным стимулом развития.

В заключение, нужно отметить, что, несмотря на экономический прогресс отдельных стран, региональная интеграция все еще ограничена, а формы регионального делового сотрудничества мало. Вероятно, это означает, что барьеры для развития регионального бизнеса все еще существуют между отдельными странами региона.

Создание туристических кластеров с участием различных стран Юго-Восточной Европы, в том числе Болгарии, вариант содействия региональному экономическому сотрудничеству и интеграции. На сегодняшний день туристические кластеры в регионе сформированы только на национальном уровне и до сих пор без значительных результатов с точки зрения их эффективности и финансовой состоятельности. Для их

создания и эффективного функционирования необходима политическая, институциональная и финансовая поддержка своих членов кластеров, в том числе и государством.

#### **ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА**

1. Алоева, А., Юсупова, М., (2013). Туристические кластеры как особый фактор формирования социально-экономической системы региона. *Известия Кабардино-Балкарского центра РАН.* – 2013. – № 4 (54). – С. 100-106.
2. Виноградова, М., Ульяновченко, Л., (2014). Региональные туристские комплексы и кластеры: общие черты и основные отличия. *Сервис в России и за рубежом.* № 8 (55). – стр. 127-140.
3. Иванова, М., (2010). Възможности за приложение на кльстери в строителството. *25-та научна конференция Строително предприемачество и недвижима собственост.* Варна: Унив. Изд. Наука и икономика, стр.285-293.
4. Каранатова, Л., Ходачек, В., (2017). Обеспечение конкурентоспособности предприятий туристско-рекреационной сферы на основе модели стратегических инновационных сетей. *Вестник Самарского государственного экономического университета.* № 10 (156). – стр. 56-62.
5. Михеев, Ю., (2003). *Кластеры – современные инструменты повышения конкурентоспособности региона (через партнерство в будущее)* [online].[2020-03-09]: Доступен:<https://elibrary.ru/item.asp?id=24696241>.
6. Портер, М., (2002). *Конкуренция.* Пер. с англ./ Уч. Пос.— М.: Издательский дом «Вильямс» – 205с.