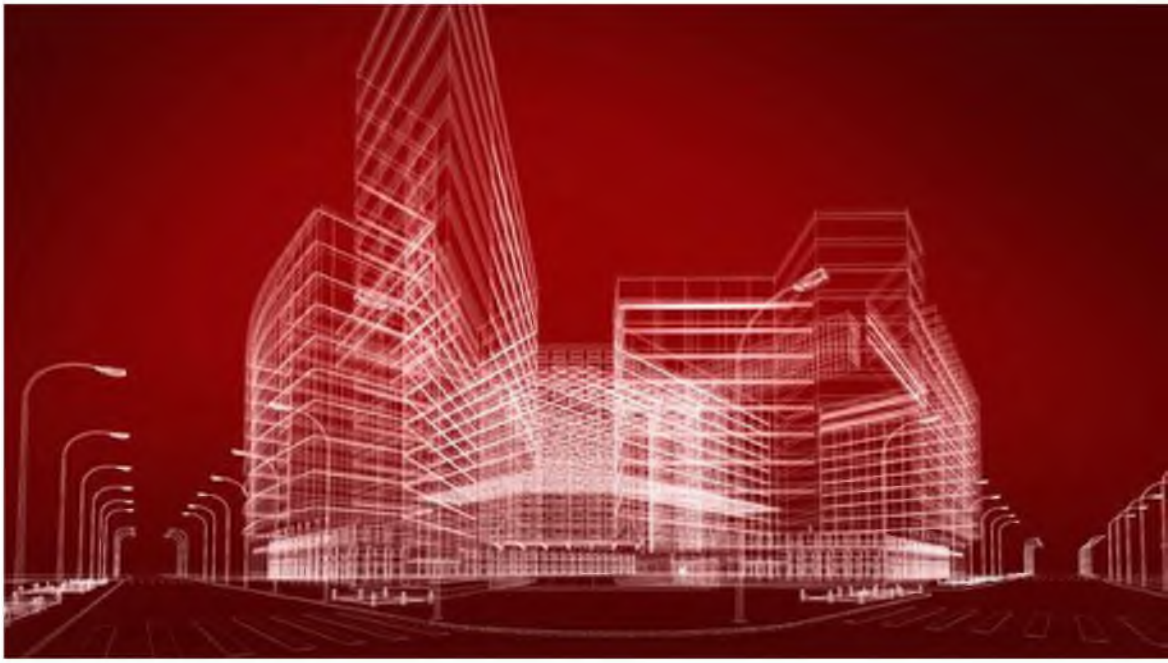
СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ 2015

Сборник с доклади от 30-та юбилейна
международна научно-практическа конференция



СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ

Издателство „Наука и икономика"
Икономически университет – Варна

СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ

Сборник с доклади от 30-та юбилейна международна научно-практическа конференция – ноември 2015 г.

CONSTRUCTION ENTREPRENEURSHIP AND REAL PROPERTY

Proceedings of the 30th Anniversary International Scientific and Practical Conference in November 2015

2015
Издателство „Наука и икономика“
Икономически университет – Варна

Редакционна колегия:

Проф. д-р Пламен ИЛИЕВ – Председател
Икономически университет – Варна, България
Проф. д-р Константин КАЛИНКОВ
Икономически университет – Варна, България
Проф. д-р Стоян СТОЯНОВ
Икономически университет – Варна, България
Проф. д-р Румен КАЛЧЕВ
Икономически университет – Варна, България
Доц. д-р Иван ЖЕЛЕВ
Икономически университет – Варна, България
Доц. д-р Петко МОНЕВ
Икономически университет – Варна, България
Доц. д-р Иван ЙОВЧЕВ
Икономически университет – Варна, България
Доц. д-р Божидар ЧАПАРОВ
Икономически университет – Варна, България
Гл. ас. д-р Иво КОСТОВ
Икономически университет – Варна, България
Ас. д-р Ваня АНТОНОВА
Икономически университет – Варна, България

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

ISSN 1313-2369

СЪДЪРЖАНИЕ

Предговор 13

1. *Доц. д-р Иван Желев –*
Възможности за използване на бенчмаркинга
при фасилити мениджмънта 17

2. *Professor Waldemar Budner, Ph.D. –*
Delocalisation of outsourcing services in East - Central Europe.
The case of Poland 30

3. *Проф. д-р Йорданка Йовкова –*
Последици от промяната на пазарната стойност на имотите
и механизми за коригиране на условията за финансиране
на сделките 45

4. *Проф., д-р э. н. Татьяна Маслова, магистрант Екатерина Царева –*
Проблемы формирования справедливой цены
на рынке недвижимости и методы их решения 51

5. *Доц. д-р Божидар Чапаров, докт. Елис Палаз –*
Декларираме на доходи от наем на чуждестранни физически лица
в Република България 61

6. *Professor Maria Trojanek, Ph.D. –*
Perpetual usufruct as a form of land management 70

7. *Professor Jacek Trebecki, Ph.D., Assist. Prof Slawomir Palicki, Ph.D. –*
Creating the image of a shopping center
in urban revitalization processes 82

8. *Доц., д-р э. н. Ольга Бузу –*
Институциональные особенности развития
оценки имущества в Молдове 93

9. *Доц. д-р Георги Забунов, инж. Атанаска Забунова –*
Проблеми на прилагане на управлението на бизнес процесите
във фасилити мениджмънта 106

10. *Доц. д-р Василка Стаменова, ас. д-р Надя Гилина –*
Времето за транзакция на жилищна недвижима собственост
като фактор за рационализиране на транзакционните разходи 113

11. *Доц. д-р Марин Гълъбов –*
Насоки на финансовия анализ на фирмите за недвижими имоти 121

12. *Доц. д-р Бисерка Маринова –*
Общ преглед на нормативните ограничения
върху собствеността на недвижимите имоти 131

13. *Гл. ас. д-р Николинка Игнатова –*
Тенденции на развитието на жилищните имоти
в Югозападна България за периода 2010-2013 г. 143

14. *Гл. ас. д-р Драгомир Стефанов –*
Развитие на ипотечния пазар в България 156

15. *Гл. ас. д-р Христина Атанасова –*
Проектозакон за брокерите на недвижими имоти 165

16. *Assist. Prof., Eng. Malgorzata Krajewska, Ph.D., Assist. Prof. Izabela Racka, George Dogarescu, Ph.D. –*
Spatial planning systems in Poland and in Romania
and their role in the investment and building process 173

17. *Assist. Prof. Robert Romanowski, Ph.D., Assist. Prof. Izabela Racka –*
Significance of suburbanisation and exurbanisation
in place marketing 190

18. *Ас. Стелина Спасова –*
Сделки с хотелски недвижими имоти 208

19. *Докт. Явор Николов –*
Изисквания за длъжността „брокер" и влиянието им върху
предлаганите услуги от агенциите за недвижими имоти 219

20. *Докт. Христо Илиев –*
Специфика на видовете бизнес имоти 229

21. *Асп. Дмитрий Тэрэбуркэ –*
Стратегия развития услуг на рынке недвижимости
Республики Молдова 242

22. *Докт. Яна Стоенчева –*
Проучване на потребителските нагласи на потенциални клиенти
при закупуването на жилищен имот в град София 248

23. *Докт. Мирослав Кръстев –*
Някои актуални проблеми при управлението
на недвижимото културно наследство 261

24. *Елена Парова –*
Как да бъдем успешни брокери недвижими имоти 273

25. *Professor, Doctor of Economic Sciences Oleg Sukharev –*
Time as a resource and transaction costs 280

26. *Проф., д-р э. н. Марина Юденко, к. э. н. Евгений Юденко –*
Регулирование предпринимательской деятельности
в строительстве 292

27. *Проф., д-р э. н. Лариса Селютина –*
Современные аспекты формирования инвестиционного
предложения в реконструктивно-строительной сфере 303

28. *Проф., д-р э. н. Николай Чепаченко, к. т. н. Александр Леонтьев,*
доц., к. т. н. Антон Демин –
Проблема идентификации параметров развития
строительных организаций 308

29. *Проф., д-р т. н. Сергей Опарин –*
Актуальные проблемы и методы оценки эффективности
инновационного развития саморегулирования в строительстве 317

30. *Проф., к. э. н. Татьяна Ивашенцева –*
Стратегии конкурентного поведения девелопера на первичном
рынке жилья на отдельных фазах экономического цикла 328

31. *Доц., к. э. н. Надежда Половникова –*
Воспроизводство жилищного фонда в РФ:
проблемы и перспективы 337

32. *Доц., к. э. н. Светлана Николихина –*
Модернизация и инновационное обновление
объектов жилой недвижимости 345

33. *Доц., к. э. н. Антон Коган –*
Проблемы cost-benefits analysis и способы их решения
на примере инвестиционно-строительных проектов 351

34. *Доц., к. э. н. Елена Шиян –*
Инновации как фактор повышения конкурентоспособности
строительных предприятий 357

35. *Доц., к. э. н. Александра Лях –*
Реорганизация территорий как способ
градостроительного развития в условиях урбанизации 365

36. *Доц. Ирина Гребенщикова –*
Конкурентные преимущества малого бизнеса в строительстве 376

37. *Доц. д-р Росен Николаев –*
Измерения на планирането при малките и средни предприятия.....380

38. *Доц. д-р Танка Милкова –*
Възможности за оптимизиране на строителен процес.....393

39. *Доц. д-р Юлиан Василев –*
За един от аспектите на е-логистиката – споделяне на информация
във веригите за доставка на строителни предприятия 403

40. *Гл. ас. д-р Тодор Райчев –*
Усъвършенстване на методиките за комплексна оценка
на офертите при обществени поръчки за строителство 410

41. *Гл. ас. д-р Катя Антонова –*
Добри практики в устойчивото строителство
на някои развити страни 417

42. *Гл. ас. д-р Севдалина Христова –*
Грантово финансиране на общински проекти
по европейски програми извън Политиката за сближаване.....428

43. *Гл. ас. д-р Велина Йорданова –*
Някои теоретични аспекти на процесния подход
за управление на строителната организация 438

44. *К. э. н. Александр Салов –*
Методика оценки интенсификации инвестиционно-строительной
деятельности управляющей подсистемы строительного
предприятия в условиях кризиса 446

45. *Д-р Маню Моравенов –*
Финансови аспекти на оценката на проекти
при строителното предприемачество 456

46. *Ас. Миглена Стоянова –*
Анализ на платформи за игровизация и тяхното приложение
в областта на строителството.....467

47. *Докт. Красимира Христова –*
Качеството като ценност в цената
на проучвателната и проектната продукция 479

48. *Докт. Стоян Георгиев –*
Финансово-счетоводни аспекти на търговската несъстоятелност
при строителни предприятия 491

49. *Докт. Светлина Василева –*
Зелените сгради като елемент на устойчивото развитие 502

50. *Докт. Мария Димитрова –*
Набиране и подбор на персонал
по примера на строителна фирма 512

CONTENTS

Preface 13

1. *Assoc. Prof. Ivan Zhelev, Ph.D.* –
THE POSSIBILITY OF USING BENCHMARKING
IN FACILITY MANAGEMENT 17

2. *Professor Waldemar Budner, Ph.D.* –
DELOCALISATION OF OUTSOURCING SERVICES IN EAST - CENTRAL EUROPE. THE CASE OF POLAND 30

3. *Professor Jordanka Jovkova, Ph.D.* –
EFFECTS OF CHANGES IN THE MARKET VALUE
OF THE REAL ESTATE AND ADJUSTMENT MECHANISMS
FOR THE TRANSACTIONS CONDITIONS 45

4. *Professor, Doctor of.Economic Sciences Tatiana Maslova, M.Sc. Ekaterina Tsareva* –
FORMATION PROBLEMS OF FAIR PRICE
FOR REAL ESTATE MARKET AND THEIR SOLUTIONS 51

5. *Assoc. Prof. Bozhidar Chaparov, Ph.D., Ph.D. student Elis Palaz* –
NON-RESIDENT RENTAL INCOME DECLARING
IN THE REPUBLIC OF BULGARIA 61

6. *Professor Maria Trojanek, Ph.D.* –
PERPETUAL USUFRUCT AS A FORM
OF LAND MANAGEMENT 70

7. *Professor Jacek Trebecki, Ph.D., Assist. Prof. Slawomir Palicki, Ph.D.* –
CREATING THE IMAGE OF A SHOPPING CENTER
IN URBAN REVITALIZATION PROCESSES 82

8. *Assoc. Prof., Doctor of.Economic Sciences Olga Buzu* –
THE INSTITUTIONAL SPECIFICS OF PROPERTY
VALUATION DEVELOPMENT IN MOLDOVA 93

9. *Assoc. Prof. Georgi Zabunov, Ph.D., Eng. Atanaska Zabunova* –
PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF THE BUSINESS
PROCESSES MANAGEMENT IN FACILITY MANAGEMENT 106

10. *Assoc. Prof. Vasilka Stamenova, Ph.D., Assist. Prof. Nadya Gilina, Ph.D.* –
TIME TRANSACTION OF RESIDENTIAL PROPERTY
AS A FACTOR TO RATIONALIZE TRANSACTION COSTS 113

11. *Assoc. Prof. Marin Galabov, Ph.D.* –
GUIDELINES TO THE FINANCIAL ANALYSIS
OF THE REAL ESTATE COMPANIES 121

12. *Assoc. Prof. Bisserka Marinova, Ph.D.* –
OVERVIEW OF LEGAL RESTRICTIONS
ON OWNERSHIP OF REAL ESTATE 131

13. *Chief.Assist. Prof. Nikolinka Ignatova, Ph.D.* –
TRENDS IN RESIDENTIAL PROPERTY DEVELOPMENT
IN SOUTHWEST BULGARIA FOR THE PERIOD 2010-2013 143

14. *Chief.Assist. Prof. Dragomir Stefanov, Ph.D.* –
DEVELOPMENT IN BULGARIAN MORTGAGE MARKET 156

15. *Chief.Assist. Prof. Hristina Atanasova, Ph.D.* –
BILL OF REALTORS 165

16. *Assist. Prof., Eng. Malgorzata Krajewska, Ph.D.,*
Assist. Prof. Izabela Racka, George Dogarescu, Ph.D. –
SPATIAL PLANNING SYSTEMS IN POLAND
AND IN ROMANIA AND THEIR ROLE IN THE INVESTMENT
AND BUILDING PROCESS 173

17. *Assist. Prof. Robert Romanowski, Ph.D., Assist. Prof. Izabela Racka* –
SIGNIFICANCE OF SUBURBANISATION
AND EXURBANISATION IN PLACE MARKETING 190

18. *Assist. Prof. Stelina Spasova* –
TRANSACTIONS WITH HOTEL REAL ESTATE 208

19. *Ph.D. student Yavor Nikolov* –
REQUIREMENTS FOR THE POSITION "BROKER"
AND THEIR INFLUENCE ON THE SERVICES,
OFFERED BY A REAL ESTATE AGENCY 219

20. *Ph.D. student Christo Iliev* –
SPECIFICITY OF BUSINESS PROPERTIES BY TYPES 229

21. *Ph.D. student Dumitru Taraburca* –
DEVELOPMENT STRATEGY OF SERVICES ON THE REAL
ESTATE MARKET OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA 242

22. *Ph.D. student Yana Stoencheva* –
SURVEY OF CONSUMER ATTITIDES OF THE POTENTIAL
CUSTOMERS AT PURCHASE OF RESIDENTIAL REAL ESTAE
IN SOFIA 248

23. *Ph.D. student Miroslav Krastev –*
SOME IMPORTANT PROBLEMS IN TNE MANAGEMENT OF IMMOVABLE CULTURAL HERITAGE 261

24. *Elena Parova –*
HOW TO BE SUCCESSFUL REALTOR 273

25. *Professor, Doctor of Economic Sciences Oleg Sukharev –*
TIME AS A RESOURCE AND TRANSACTION COSTS 280

26. *Professor, Doctor of Economic Sciences Marina Yudenko, Evgeniy Yudenko, Ph.D. –*
REGULATION OF BUSINESS IN CONSTRUCTION 292

27. *Professor, Doctor of Economic Sciences Larisa Selyutina –*
MODERN ASPECTS OF FORMATION OF INVESTMENT PROPOSALS IN RECONSTRUCTIVE AND CONSTRUCTION SPHERE 303

28. *Professor, Doctor of Economic Sciences Nicholay Chepachenko, Alexander Leontyev, Ph.D., Assoc. Prof Anton Demin, Ph.D. –*
IDENTIFICATION PROBLEM OF THE DEVELOPMENT PARAMETERS OF CONSTRUCTION COMPANIES 308

29. *Professor, Doctor of Technical Sciences Sergey Oparin –*
ACTUAL PROBLEMS AND THE METHODS OF EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF THE INNOVATION DEVELOPMENT OF SELF-REGULATION IN THE CONSTRUCTION 317

30. *Professor Tatiana Ivashentseva, Ph.D. –*
STRATEGY OF COMPETITIVE BEHAVIOR OF THE DEVELOPER IN PRIMARY HOUSING MARKET DURING SEPARATE PHASES OF A BUSINESS CYCLE 328

31. *Assoc. Prof Nadezhda Polovnikova, Ph.D. –*
REPRODUCTION OF HOUSING IN RUSSIA: PROBLEMS AND PROSPECTS 337

32. *Assoc. Prof Svetlana Nikolikhina, Ph.D. –*
MODERNIZATION AND INNOVATION RENOVATION OF RESIDENTIAL REAL ESTATE 345

33. *Assoc. Prof Anton Kogan, Ph.D. –*
THE PROBLEM OF COST-BENEFITS ANALYSIS AND WAYS OF THEIR SOLUTION ON THE EXAMPLE OF INVESTMENT AND CONSTRUCTION PROJECTS 351

34. *Assoc. Prof. Elena Shiyan, Ph.D.* –
INNOVATIONS AS A FACTOR OF IMPROVING
COMPETITIVENESS OF CONSTRUCTION ENTERPRISES 357

35. *Assoc. Prof. Alexandra Lyakh, Ph.D.* –
REORGANIZATION OF TERRITORIES AS WAY
OF TOWN-PLANNING DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS
OF THE URBANIZATION 365

36. *Assoc. Prof. Irina Grebenshchikova* –
COMPETITIVE ADVANTAGES OF SMALL BUSINESSES
IN THE CONSTRUCTION 376

37. *Assoc. Prof. Rosen Nikolaev, Ph.D.* –
PLANNING DIMENSIONS AMONG SMALL
AND MEDIUM ENTERPRISES 380

38. *Assoc. Prof. Tanka Milkova, Ph.D.* –
OPPORTUNITIES FOR OPTIMIZING
CONSTRUCTION ACTIVITIES 393

39. *Assoc. Prof. Julian Vasilev, Ph.D.* –
ONE OF THE ASPECTS OF E-LOGISTICS –
INFORMATION SHARING IN SUPPLY CHAINS
OF BUILDING ENTERPRISES 403

40. *Chief.Assist. Prof. Todor Raychev, Ph.D.* –
IMPROVEMENT OF THE METHODOLOGIES FOR COMPLEX
EVALUATION OF THE WORK PUBLIC PROCUREMENT BIDS..... 410

41. *Chief.Assist. Prof. Katya Antonova, Ph.D.* –
GOOD PRACTICES IN SUSTAINABLE CONSTRUCTION
OF CERTAIN DEVELOPED COUNTRIES 417

42. *Chief.Assist. Prof. Sevdalina Hristova, Ph.D.* –
GRANT FUNDING OF MUNICIPAL PROJECTS UNDER
EUROPEAN PROGRAMMES OUTSIDE THE COHESION POLICY ... 428

43. *Chief.Assist. Prof. Velina Yordanova, Ph.D.* –
SOME THEORETICAL ASPECTS OF THE PROCESS APPROACH
TO MANAGING CONSTRUCTION ORGANIZATIONS 438

44. *Alexander Salov, Ph.D.* –
THE EVALUATION METHODOLOGY OF INTENSIFICATION OF INVESTMENT AND CONSTRUCTION ACTIVITY MANAGEMENT SUBSYSTEM OF THE BUILDING ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF CRISIS 446

45. *Manu Moravenov, Ph.D.* –
FINANCIAL ASPECTS OF ASSESSMENT OF PROJECTS IN PROPERTY DEVELOPMENT 456

46. *Assist. Prof. Miglena Stoyanova* –
ANALYSIS OF GAMIFICATION PLATFORMS AND THEIR APPLICATION IN THE FIELD OF BUILDING 467

47. *Ph.D. student Krasimira Hristova* –
THE QUALITY AS A VALUE WITHIN THE PRICE OF SURVEY AND DESIGN IN CONSTRUCTION 479

48. *Ph.D. student Stoyan Georgiev* –
FINANCIAL AND ACCOUNTING ASPECT OF COMMERCIAL INSOLVENCY IN CONSTRUCTION ENTERPRISES 491

49. *Ph.D. student Svetlina Vasileva* –
GREEN BUILDINGS AS AN ELEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT 502

50. *Ph.D. student Maria Dimitrova* –
THE RECRUITMENT AND SELECTION OF THE EMPLOYEES FOLLOWING THE EXAMPLE OF A CONSTRUCTION COMPANY 512

ПРЕДГОВОР

Научната конференция на катедра „Икономика и управление на строителството" през 2015 г. се вписва по особен начин в историята на Икономически университет – Варна и в частност на катедрата. Значимостта на конференцията през тази година се определя от нейния юбилеен характер, от рекордния брой участници, от актуалността и значимостта на представените научни доклади. Юбилейното ѝ тридесето издание ни задължава да изразим своята признателност към всички членове на катедра „Икономика и управление на строителството" и най-вече към проф. д-р ик. н. Георги Димитров, който преди тридесет години инициира идеята и дава началото на традицията за ежегодно провеждане на научна конференция по проблемите на строителството и недвижимата собственост. Част от настоящите членове на катедрата ясно си спомнят горещите дебати за темата на поредното издание на конференцията, които трайно формираха нашата принадлежност към университета и съпричастност към неговите институционални ценности.

Тридесетото поредно издание на научната конференция на катедра „Икономика и управление на строителството" свързваме с десетгодишнината на специалност „Икономика на недвижимата собственост", преименувана през настоящата година на „Недвижими имоти и инвестиции".

Провеждането на юбилейната конференция е и израз на дълбока признателност към създателите на катедрата: проф. д-р Станислав Хаджиев и проф. д-р ик. н. Георги Димитров. От момента на създаване през 1953 г. до 1956 г. катедрата е с наименование „Икономика на строителството", като през 1956 г. е преименувана на „Икономика на строителството, финанси и кредит", а от 1981 г. до момента е с наименованието „Икономика и управление на строителството".

През изминалите 62 години катедра „Икономика и управление на строителството" осъществява и успешно ръководи обучението по специалностите „Строителен бизнес и предприемачество"

(създадена през 1949 г.[1]), „Недвижими имоти и инвестиции" (създадена през 2005 г.) и „Бизнес икономика" (създадена през 2007 г.).

Актуалността на темата на конференцията – „Строително предприемачество и недвижима собственост" – произтича от особения характер на икономическата среда в България, като в значителна степен се предопределя от продължаващите проблеми в банковата сфера, строителството и управлението на недвижимата собственост. Тематиката на докладите е изключително актуална и широкообхватна.

В тазгодишното издание на юбилейната международна научна конференция участват представители на академичната общност от Икономически университет – Варна, Университет за национално и световно стопанство – София, Университет по архитектура, строителство и геодезия – София, Висше училище по застраховане и финанси – София, Стопанска академия „Д. Ценов" – Свищов, Институт по икономика към Руската академия на науките – Москва, Санкт-Петербургски държавен икономически университет, Новосибирски държавен архитектурно-строителен университет, Технически университет – Молдова, Петербургски държавен университет по пътища и съобщения „Император Александър I", Университет по икономика и бизнес – Познан, Университетско училище за приложни науки – Калиш, Полша, както и мениджъри от бизнеса и публичната администрация.

---

[1] Специалност „Строителен бизнес и предприемачество" води своето начало от 1949 г. под наименованието „Икономика на строителството", преименувана по-късно на „Организация на производството и управлението в строителството" (1974 г.), „Икономика и управление на строителството" (1983 г.), а от учебната 1997/1998 г. възстановява първоначалното си наименование „Икономика на строителството" до учебната 2015/2016 г., когато е преименувана на „Строителен бизнес и предприемачество". Създаването през 1949 г. на специалност „Икономика на строителството", заедно със специалност „Икономика на външната търговия", е резултат от преустройството на факултета за социални и стопански науки към Варненския държавен унверситет „Св. Кирил Славянобългарски", призтичащо от приетия през 1948 г. нов закон за преустройство на висшето образование (вж. Близнаков, П., Здр. Ковачев, Ст. Цонев. Кратка история на Икономически университет – Варна. Варна: Наука и икономика, 2001, с. 103-104). С този акт се поставя началото на обучение на висши икономически кадри в областта на строителството в България. До момента на създаване на катедра „Икономика на строителството" (1953 г.) специалността се ръководи от катедра „Икономика и планиране на народното стопанство", като първият випуск се дипломира през 1951 г. През 1953 г. се записват първите 28 задочни студенти по специалност ИС, с което се поставя началото на задочната форма на обучение в университета.

Организаторите на конференцията изразяват своята убеденост, че предстоящата дискусия по проблематиката на докладите, изводите и препоръките в тях ще доведат до теоретични и практикоприложни обобщения, които ще бъдат изключително полезни, ще способстват за развитието на икономическата теория и бизнеса, както и за модернизиране на университетското образование в областта на строителството, недвижимите имоти и инвестициите.

Ноември, 2015 *Проф. д-р Пламен Илиев*

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ИЗПОЛЗВАНЕ НА БЕНЧМАРКИНГА ПРИ ФАСИЛИТИ МЕНИДЖМЪНТА

Доц. д-р Иван Желев
Икономически университет – Варна

Ключови думи: фасилити мениджмънт, видове сгради, бенчмаркинг, бенчмаркинг при фасилити мениджмънт.

Въведение

Бенчмаркингът[1] е новаторски подход, който може да разкрие потенциал за подобрениена процесите по експлоатацията на сградите, намаляване на разходите и по-добро изпълнение на основната дейност на дадена фирма или организация. Сравнителният анализ осигурява информация за равнището на използване на недвижимите имоти (сградите) на дадена фирма, както и подпомага намирането на оптимални решения за осигуряване на благоприятна работна среда с минимални разходи.

За теорията и практиката е от особен интерес да се разгледа въпроса за използването на бенчмаркинга при фасилити мениджмънта, който е един от инструментите за усъвършенстване на дейността на фирмите, чрез сравнение със стандарт или еталон. Това е целесъобразно да се използва от фасилити мениджърите поради повишаване на ролята на фасилити мениджмънт дейностите през последните години.[2]

В тази връзка, целта на автора на доклада е да изследва разбирането за фасилити мениджмънт и бенчмаркинг и на тази основа да се предложат възможностите за неговото използване при фасилити менижмънта, с оглед да се оптимизират разходите за неосновните бизнес процеси във фирмите.

---

[1] Терминът „бенчмаркинг“ (от английски: bench – пейка, тезгях и marking – отбелязвам, маркирам) се използва за първи път от обущарите, за да измерят краката на хората за обувки като те поставяли нечий крак върху пригодената за това пейка и го маркирали, за да изготвят модел за обувки. Съвременното понятието „бенчмаркинг“ произлиза от английските думи „bench“ (ниво, височина) и „mark“ (маркер) и се трактува различно като „опорен маркер“, „еталонно сравнение“ и др., вж. по-подробно: http://fmcenter.centermine.com/bg/library/facility-property-management-benchmarking.html.

[2] Вж. по-подробно: http://www.facilities.ac.uk/j/free-cpd/154-strategies-for-facilities-management.

1. Разбиране за фасилити мениджмънт

Понятия като „фасилити мениджмънт“, „пропърти мениджмънт“, „управление на поддръжката“, „управление на ефективността на сградите“ и много други изрази, всекидневно се употребяват във фирмите и различните организации по повод на недвижимите имоти и тяхното влияние върху разходите, повишаване финансовите резултите на фирмите и други.

Обикновено, недвижимите имоти представляват значителни инвестиции за фирмите и организациите като те създават материалната основа за подкрепа на редица основни процеси, свързани с конкурентни предимства. В рамките на тези процеси е основната дейност на собственик или наемател на недвижими имоти, за която трябва да бъде създадена подходяща работна среда в използваните от тях сгради. Независимо колко добре е фокусирана дадена фирма върху основната си дейност, тя непременно трябва да управлява ефективно подкрепящите дейности, свързани с недвижимите имоти.

Именно, фасилити мениджмънта е отговорен за неосновните процеси, и е в услуга на основната дейност по такъв начин, че да защитава инвестициите на фирмите в недвижими имоти и да подпомага увеличаването на тяхната стойност.

Преди много години оперативните разходи за подръжката на сградите се считаха за неприятни, но неизбежни. Съвременните фасилити мениджъри са осъзнали факта, че около 80% от разходите за целия жизнен цикъл на сградите възникват във фазата на тяхната експлоатация, свързани с разходи за поддържане и ремонт, раходи за потребление на електроенергия, отопление и охлаждане, вода, почистване, услуги за безопасност, отпадъци и др.

Проблемът за ефективното използване на една сграда не е бил поставян и не са търсени решения за неговото преодоляване. Понастоящем, фасилити мениджмънта е разработил инструменти за стратегическото управление на фирмите с цялостно внимание към сградите, което гарантира ефективността на неосновните бизнес процеси, чрез активна подкрепа на основните процеси.

Фасилити менижмънта е концепция, която е създадена в САЩ, и която се превърна в независима дисциплина в областта на управлението. Налице са много противоречиви мнения, относно съдържанието на понятието фасилити мениджмънт, което е обусловено

от факта, че почти всеки участник на пазара има свое определение, съответстващо на определен бизнес сектор. Целесъобразно е за нуждите на доклада, да приемем следните определения, които изясняват различни аспекти на фасилити мениджмънта:

„Фасилити мениджмънтът е професия, която обхваща множество дисциплини, за да се гарантира функционалността на застроената среда, чрез интегриране на хората, пространството, процесите и технологията.“[3]

„Фасилити мениджмънта е дисциплина, която съчетава управление на вторични процеси, необходими за подпомагане на основната дейност на фирмата. При тази дисциплина, проектиране на работните места, създаване на стойност и възвръщаемост на капитала, са във фокуса на фасилити мениджъра“.[4]

Посочените тъкувания, дават основание да се приеме, че понятието фасилити мениджмънт следва да се разбира като подкрепа на основните процеси и подпомагане на процеса за дългосрочно увеличаване на печалбите и нарастване на стойността на недвижимите имоти на фирмите.

За неговото по-пълно разбиране е необходимо да се разгледат различни аспекти на ***видовете недвижими имоти***, с оглед да се посочи отношението им към фасилити мениджмънта. В литературата съществуват множество класификации на недвижимите имоти [5], но за нуждите на настоящия доклад приемаме като признаци за подразделяне - ориентацията към печалба, обществената полза от имота, промяна на честотата на основните бизнес процеси, и които са следните основни видове:

1. Недвижими имоти в областта на индустрията - собственост на потребители, ориентирани към максимална печалба, свързани са с честа смяна на основните бизнес процеси, което създава напрежение за персонализиране на фасилити мениджмънт дейностите.

2. Недвижими имоти за търговия, хотели, офиси и други - соб-

---

[3] Вж. по-подробна на сайта на Международната фасилити мениджмънт асоциация (IFMA): http://www.ifma.org/about/what-is-facility-management.

[4] Вж. по-подробно на сайта на Германската фасилити мениджмънт асоциация (GEFMA): http://www.gefma.de/definition.html.

[5] Вж. по-подробно: Класификация на сградите и строителните съоръжения 2001, достъпно на http://www.bulgarica.com/wp-content/uploads/2009/08/Klasifikacia-na-sgradite-i-suorujeniata-.pdf, а по отношение на класификацията на строежите вж. в чл. 137 на Закона за устройство на територията.

ственост на потребители, ориентирани към печалба, или собственост, която е наета или е на лизинг, характеризиращи се с ниска степен на промени на основните процеси, което създава устойчивост на фасилити мениджмънт дейностите.

3. Недвижими имоти на публичните институции, болници, училища и други – собственост на държавата или общините, които нямат за цел получаване на печалба от потребителите, обаче е възможно отдаването на имота или част от него под наем или на лизинг, характеризиращи се с ниска степен на промяна на основните процеси, което е предпоставка за устойчиви фасилити мениджмънт дейности.

4. Недвижими имоти на агенции (оператори, консултанти) за имоти - собственост на предприятия, които оперират с недвижими имоти, чиято дейност е отдаване под наем на недвижими имоти, обикновено са ориентирани към максимална печалба, свързани са с честа смяна на основните бизнес процеси, което създава напрежение за актуализиране на фасилити мениджмънт дейностите.

От гледна точка на жизнения цикъл на дадена сграда, фасилити мениджмънта се разглежда като метод на управление, който обхваща процесите по изграждането и експлоатацията на недвижимия имот като единен процес. Обикновено на практика се лимитират и намаляват инвестициите по време на изграждането, като не се планират и анализират разходите по време на експлоатация на сградата.

Това трябва да се замени с разбирането на фасилити мениджърите на пълно оптимизиране на разходите през целия жизнен цикъл на сградите, а именно от идеята на собственика за построяване на сграда, преминава се през планиране на проекта, проектирането на сградата, изграждането, експлоатацията и поддръжката на сградата до нейното разрушаване.

Оценката на разходите на жизнения цикъл на даден недвижим имот е популярна тема в експертната литература[6], но не е получила достатъчно внимание в практическата дейност на фасилити мениджмънта.

---

[6] Вж. по-подробно: Приложен наръчник за строителни предприемачи и ръководители на проекти за оценка на жизнения цикъл на сградите, Мотива ОУ, 2014, достъпен на: http://www.sec.bg/userfiles/file/Opet%20Building/LCCA%20manual%20BG.pdf; Разходите през жизнения цикъл са описани в ISO стандарт (ISO 15686 Buildings and constructed assets -- Service life planning -- Part 1: General principles and framework); Literature review of life cycle costing (LCC) and life cycle assessment (LCA), достъпно на: http://www.tmb.org.tr/arastirma_yayinlar/LCC_Literature_Review_Report.pdf.

Някои от основните причини за това са: недостатъчна координация и сътрудничество на заинтересованите страни на даден проект за недвижими имот – инвеститори, собственици, ползватели, проектанти, проджект мениджъри, фасилити мениджъри и други, дългите периоди на реализация на проекта и неговата експлоатация, чести промени по време на реализация на проекта и по време на експлоатацията на недвижимия имот, липсата на надеждни данни за разходите за експлоатация и поддръжка на различните видове имоти, т.е. не се събира редовно, системно и дългосрочно информацията за разходите за експлоатацията и поддържането на недвижимите имоти в зависимост от използването и вида на собствеността.

Друга причина е свързана с факта, че ръководителите и служителите в отделите за фасилити мениджмънт обикновено са технически специалисти като архитекти или инженери. Техният професионален опит оформя специфично мислене и поглед върху имота преди всичко от техническа гледна точка, докато съвременното разбиране за необходимите области на знания за фасилити мениджърите обхващат широк спектър от дисциплини, преди всичко по икономика и мениджмънт.[7]

Организирането на изпълнението на фасилити мениджмънт дейностите на практика се извършва, както от вътрешни отдели или дъщерни дружества на фирмата майка, така и възложени на външни изпълнители – доставчици на фасилити мениджмънт услуги.

Предимствата на външните доставчици на фасилити мениджмънт услуги са обусловени от спестявания на разходи за фасилити мениджмънт дейности, като например не се извършват разходи за заплати, не се събират данни в единен формат по структурни звена, а от друга страна се използва професионализма на служителите на външните изпълнители и процесът е известен като аутсорсинг.

Недостатъците на външните изпълните са, че фирмата има по-малко влияние върху неосновните процеси, контрол върху процеси на фирмата може да бъде загубен, поради прехвърлянето им с договор за аутсорсинг на доставчика на фасилити мениджмънт услу-

---

[7] Според Международната фасилити мениджмънт асоциация, фасилити мениджърите трябва да притежават следните 11 ключови компетенции: комуникации, аварийна готовност и непрекъснатост на бизнеса, стопанисване и устойчивост на околната среда, финанси и бизнес, управление на човешки ресурси, лидерство и стратегии, експлоатация и поддръжка, управление на проекти, качество, недвижими имоти и управление на собствеността, технология, вж. цит сайт на IFMA.

ги, ако има процеси във фирмата, които се нуждаят от промяна е необходима процедура за нови договори, за което е необходимо време и други.

Практиката показва, че има много нюанси и конфликтни зони между вътрешното и външното изпълнение на фасилити мениджмънт дейностите, поради което бенчмаркинга може да подпомогне вземането на ефективни решения в зависимост от промените на вътрешната или външната среда на фирмата.

2. Разбиране за бенчмаркинг за фасилити мениджмънта

В много фирми и организации вече се формират и съществуват обширни бази от данни за фасилити мениджмънт дейностите, особено за техническите параметри. Съвременният подход за оптимизиране на разходите за фасилити мениджмънт изисква да се извършва постоянно, систематично и дългосрочно събиране и оценка на данни в комбинация със сравнение с аналогични обекти. Това е основната идея на бенчмаркинга като метод за управление. За нуждите на настоящия доклад, приемаме следното определение за бенчмаркинг: *„Бенчмаркингът е непрекъснат процес за измерване на продукти, услуги и практики спрямо най-силния конкурент на дружеството, който се счита за лидер в дадения сектор.“*[8]

Посоченото ни дава основание да приемем, че бенчмаркинга при фасилити мениджмънта е метод, който се е създал, следствие на първоначално извършваните сравнения на характеристиките на най-добрите стоки и услуги, в т.ч. и сгради, а в последствие в търсенето на мерки, които да се индентифицират и да се внедрят, и които са най-добрите функции и процеси (най-добрите бизнес практики) за управление на сградите на дадена фирма за намаляване на експлоатационните разходи и подобряване на финансовите показатели.

Към първоначалния бенчмаркинг, понастоящем следва да се добави търсенето на ефикасни процедури и по-добри решения за идентифициране на проблемните области при управлението на сградите в дадена фирма.Това е процесът на бенчмаркинг при фасилити мениджмънта на непрекъснато текущо сравняване на данни за сгради, услуги и бизнес процеси, с цел увеличаване на резултатите в даде-

[8] Вж. Zechel P.: Facility Management in der Praxis: Herausforderung in Gegenwart und Zukunft, Renningen-Malmsheim, Expert Verlag 1997.

ната фирма. Сравненията с „най-добрите бизнес практики“ насочва управлението към определяне на мерки към намаляване на отрицателните разлики или подобряване на отделни показатели.

Обикновено бенчмаркинга при фасилити мениджмънта се разглежда на три различни равнища, които влияят на неговото съдържанието, и които са следните:

1. Стратегически бенчмаркинг - търсят се най-добрите стратегии за ефективното управление на сградите, чрез описание и оценка на различни взаимосвързани тенденции и процеси в областта на финансите на фирмата, клиентите, конкурентоспособността и производителностття на сградите.

2. Бнчмаркинг на процеси - търсят се най-добрите процеси, с цел оптимизиране на процесите по управление на сградите.

3. Бенчмаркинг на експлоатационни характеристики - търсят се най-добрите експлоатационни характеристики на стоки, услуги или сгради, с цел определяне на пропуски, производителност, потенциал за развитие, използване на площите.

Друг критерий за определяне на видовете бенчмаркинг е въз основа на обхвата на изследването:

1. Вътрешен бенчмаркинг – търси вътрешен еталон като се сравняват разходи и други параметри на сходни сгради или обекти в сгради в рамките на една фирма.

2. Външен бенчмаркинг – търси се външен еталон (фирма лидер) като се сравняват показатели на сходни сгради или обекти в сгради на партньори или лидери, принадлежащи към същия бизнес сектор.

3. Приложение на бенчмаркинга при фасилити менижмънта

Бенчмаркингът може да се приложи успешно при фасилити мениджмънта, ако са изпълнени следните предпоставки:

• сходни сгради или обекти в сгради, които се сравняват - трудността се крие в признаването и описанието на необходимите критерии;

• съществуване на всички данни за сградите – необходима е актуална и пълна документация, която да предоставя всички данни за бенчмаркинг изследвания;

• принцип на реципрочност/взаимна изгода - обмен на информация и опит (управленско ноу-хау) между фирми на взаимна основа;

• участие на всички заинтересовани страни в подготовката, придобиване и оценката на данни, както и при изпълнение на мерките за промяната. Много лица от персонала, които са засегнати, реагират с недоволство и съмнения от въвеждането на нова организация на работата, например, при преместване на ново работно място разходите се увеличават, може да се намали производителносттана труда и др.

Бенчмаркинга при фасилити мениджмънта е възможно да се използва за следните цели:

• да се измерят и сравнят процеси, с оглед да се оцени степента на използване на сградата, да се разкрият рисковете и причините за тях, както и да се определят мерките за намаляване на разходите при експлоатацията на сградата;

• да се подготвят краткосрочни и дългосрочни мерки за изменение (промени на пространства, площи, помещения и др.) на сгради и процеси, например, чрез определяне на ценността и характеристиката на недвижимия имот за използване, отдаване под наем или продажба;

• да се оцени икономическата ефективност на недвижимите имоти, съответно да се изработят експлоатационните характеристики за ползването на недвижимия имот.

Експлоатационните характеристики са вътрешна фирмена нормативна материя, където трябва да се опишат бизнес процеси, пространства (площи) и хора в съкратена форма. Те трябва да бъдат адаптирани към индивидуалните условия на недвижимия имот и точно да осигуряват сравнимост на данните.

Бенчмаркингът при фасилити мениджмънта следва да бъде насочен към следните области:

• характеристики на строителните параметри на сградата, например относителен дял на нетната площ спрямо разгъната застроена площ;

• характеристики на капацитета на сградата, например нетна площ на едно заето лице или нетна площ на един клиент, брой клиенти за една година и др;

• финансови характеристики на сградата, например разходи за потребление на ел.енергия, отопление и охлаждане, вода и др. на един кв. м площ;

• характеристики на производителността на сградата, например брой обслужени клиенти или количество стоки и услуги на един кв. м площ;

Разнообразните данни за характеристиките на сградата трябва да бъдат разграничени на статични данни, тези които не се променят и са свързани със строителните параметри на сградата (например обекти, площи, обеми и др.) и динамични данни, тези, които се променят и са свързани с нуждата постоянно да се записват измененията и да се преизчисляват отделните показатели.

Международната фасилити мениджмънт асоциация (IFMA) е разработила бенчмаркинг метод за фасилити мениджмънт, който може да бъде полезен за проучване и приложение от фасилити мениджърите при разработването на показатели за дейността на фирмата. IFMA периодично спонсорира бенчмаркинг изследователски проекти, като резултатите се публикуват в докладите за бенчмаркинг.[9]

Друг полезен източник на информация са годишните доклади за сравнителен анализ на ***Асоциацията на собствениците и мениджърите на сгради*** (BOMA), известни като BOMA Exchange Report.[10]

Организация, която също е разработила бенчмаркинг методология е ***Британският институт по фасилити мениджмънт*** (BIFM).[11] Фасилити мениджърите е целесъобразно да проучат бенчмаркинг докладите на посочените организации и включените в тях най-добри бизнес практики в областта на управление на сградите.

Процесът на бенчмаркинга се извършва в различни фази като на основание на проучванията на литературата и практическия опит на автора, може да се предложи следната последователност (вж. табл.1).

За да могат фасилити мениджърите да планират и измерват резултати са необходими определени ключови индикатори/показатели за ефективност. По отношение определянето на индикаторите, трябва да се имат предвид следните важни изисквания:

• индикаторите трябва да бъдат лесно измерими, най-добре е да

---

[9] Вж. по-подробно на сайта на IFMA: http://www.ifma.org/publications/books-reports/space-and-project-management-benchmarks-research-report-34.

[10] Вж. по-подробно на сайта на BOMA: http://www.boma.org/research/newsroom/press-room/2010/Pages/BOMA-Benchmarking-Reports-Shows-Property-Managers-Tightly-Controlled-Operating-Expenses-in-2009.aspxs.

[11] Вж. по-подробно на сайта на BOMA http://www.bifm.org.uk/bifm/knowledge/advanced_search/68.

може да се изчисляват автоматично от специализиран софтуер;

• индикаторите трябва да се определят не само за планиране и наблюдение на фасилити мениджърът дейностите във фирмата, но и да могат лесно да се сравняват с други фирми;

• много от индикаторите за измерване на резултати трябва да се основават на базата на площта (или различните видове площи) на недвижимия имот.

В теорията и практиката се предлагат и използват много ключови индикатори / показатели за изпълнение, прилагани за недвижимите имоти, които служат за предприемане на действия за оптимизиране на разходитепо управление на сградите като основните са следните:[12]

Таблица 1

Фази при осъществяне на бенчмаркинга при фасилити мениджмънта

№	Фаза	Основни действия и проблеми
1	Цел на бенчмаркинга	Определяне на стратегическата функция на недвижимите имоти Подбор и определяне на ключови индикатори за резултати и стандарти Установяване на недвижими имоти на фирмата за сравнение Определяне на фирми с най-добра практика и сходни недвижими имоти
2	Подготовка за събиране на данни	Идентифициране на подходящи източници на данни Определяне на данните, които да бъдат събирани, чрез проучвания Класификация и избор на имоти, определяне на съдържанието на критерии за данни за измерване на състоянието Подбор на участниците, създаване на форми за събиране на данни
3	Изпълнение събиране на данни	Системното извършване събирането на данни Получаване първични данни, които съществуват Получаване на вторични данни от изследвания и други

[12] Адаптирани от автора на основата на методологията на IFMA.

4	Анализ и разработване на мерки	Оценка на резултатите, качествена и количествена оценка на точността на данните Идентифициране на дефицити и шансове Извеждане на стратегически цели Количествена оценка на степента на теоретично възможна производителност и подобрение на разходите Разработване на планове за подходящите мерки
5	Изпълнение на мерки	Прилагане на мерки Определяне на бенчмаркинг проекти за да се установят промените Проверка на изпълнените мерки, чрез бенчмаркинг

Източник: Адаптирано от автора на основата на методологията на IFMA.

1. Описание на сградите - вид на сградата, начин на употреба, вид на собствеността, собственик, работно време, наематели, местоположение и др.

2. Размери и ползване на сградите - бруто площ (РЗП), наемна площ, брой обекти, видове обекти, използваема площ, площ за работно място, площ за посетител, цена на сградата, ефективност на използването, брой работни места.

3. Офис планиране – работни места, свободни работни места в проценти, площи на офисите спрямо бруто площ, брой на офисите, размери на офисите по площ.

4. Премествания на персонал от едно работно място на друго в рамките на сградата – брой организационни премествания на служители, цена на преместванията, процент на преместваниятаи др.

5. Поддръжка, инвентар и непреки разходи - разходи за поддръжка (по възраст на сградите, процент на изхабяване на сградата, разходи за ремонти, разходи за превантивна поддръжка, разходи за аутсорсинг на функцията за поддръжка на сградата), разходи за инвентар, непреки разходи.

6. Комунални разходи – разходи за комунални услуги като вода, ел.енергия и други на годишна база на кв. м площ.

7. Околна среда и разходите за безопасност на труда - разходите за опазване на околната среда, разходи за безопасност на труда на годишна база и на кв. м площ.

8. Подкрепа и разходи по проекти - разходи за сигурност, разходи за проекти, разходи за планиране на площи, разходи за удобства на служителите и клиенти.

9. Финансови показатели - разходи за амортизации на сградата, разходи за данъци, разходите за поддръжка на сградата, финансови съотношения, общи годишни разходи за сградите и общи разходи на кв. м площ.

Заключение

Бенчмаркингът при фасилити мениджмънта ще играе основна роля и може да допринесе за цялостния успех на дадена фирма или организация. Изхождайки от изложеното по-горе е целесъобразно да се посочат няколко основни изводи и препоръки по отношение на използването на бенчмаркинга при фасилити менижмънта:

1. Бенчмаркинг е метод, който може да се приложи към неосновните процеси във фирмите и организациите, за които отговаря фасилити мениджмънта.

2. Бенчмаркингът при фасилити мениджмънта като творчески инструмент не е предназначен да даде оценка дали един недвижимим имот се управлява добре, а за направата на анализ на разходите за площи, процеси и стандарти, с оглед да се открият възможности за тяхната оптимизация и да се набележат и реализират мерки за това.

3. Целесъобразно е, използването на бенчмаркинга от фасилити мениджърите да се прилага през целия жизнен цикъл на сградите, с оглед да се постигне оптимизация на съвкупните разходи, направени по време на инвестиционния процес (построяване или обновяване на сградата) и по време на експлоатационния процес (поддръжка и ремонти на сградата).

4. Използването на бенчмаркинга от фасилити мениджъра, ще даде възможност на фирмите и организациите да намалят операционните си разходи и да подобрят финансовите си резултати.

5. Фасилити мениджърите е целесъобразно да проучат разработените доклади за бенчмаркинга при фасилити мениджмънта на международни и национални организации в областта на фасилити мениджмънта, с оглед приложението на най-добри бизнес практики.

6. Фасилити мениджърите е целесъобразно да създадат фирмен модел за осъществяване на бенчмаркинга в дадената фирма или организация, което е свързано със създаването и поддържането на база данни от общоприети показатели за сравнение.

Въпросите на бенчмаркинга при фасилити мениджмънта във

фирмите и организациите имат голям обхват и очертаните виждания на автора са първи опит, който може да бъде допълван и усъвършенстван.

THE POSSIBILITY OF USING BENCHMARKING IN FACILITY MANAGEMENT

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

Abstract: Benchmarking is a method that is used by companies and organizations to reveal the potential for improvement of processes ekspoatatsiyata buildings, reduce costs and better performance of the core business of a company or organization.

The report examines the understanding of facility management and benchmarking, and on this basis offer possibilities for its use in the facility menizhmanta in order to optimize non-core processes in companies, reducing costs and providing a supportive working environment for examples of best business practices.

Keywords: facility management, building types, benchmarking. benchmarking in facility management.

DELOCALISATION OF OUTSOURCING SERVICES IN EAST - CENTRAL EUROPE. THE CASE OF POLAND

Professor Waldemar Budner, Ph.D.
Poznan University of Economics and Business, Poland

Keywords: delocalisation, outsourcing service centres, cities, Poland.

1. Delocalisation and outsourcing - recent trends in management

The analysis of the service sector points at its ever increasing role in the world's economies. In all of the EU countries, services have become the dominating sector as far as their impact on GDP as well as on the employment - estimated at over 50%[1] - is concerned. The work efficiency as well as the percentage share in gross value added are the highest among all the other sectors. Services also include the activity of business-related organisations which enable the implementation process of innovation and higher rank services connected with the research and development sector. Therefore the growth of the service sector is nowadays a common trend in every modern economy[2].

The increasing economic globalisation leads to a close integration of countries. What makes this easier is the reduction of costs for transportation and communication as well as the removal of artificial barriers in the transfer of goods, services, capital and knowledge. Globalisation is accompanied by the creation of new institutions which, next to the already existing ones, are engaged in business activities that reach beyond the countries' borders[3]. Such conditions favour economic activities which have played a decisive role in the regions and cities socio-economic development at the beginning of the 21st century. The level of the services development in a given location is the key factor of a region and city competitiveness.

The business service market has been developing dynamically in the recent years. This is true for both the whole world and Poland - the

---

1 With the exception of Romania.

2 M. Czerny, Geografia Unii Europejskiej, Wydawnictwo Naukowe PWN, (*the Geography of European Union*) Warszawa 2008, p. 121.

3 J. Stiglitz, Globalization, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, p. 26.

leader in East - Central Europe - and is related to the growing competition between the companies at the global market. This causes the companies to seek for new organisational and technological solutions which would allow to: meet the clients' changing needs and growing expectations; improve the quality of the manufactured products and offered services; improve the efficiency and lower the costs of work. J. Stiglitz[4] points out that the priority of a company is profit. A consequence of maximising the profit is lowering the costs in every possible, legal way. This for instance refers to tax evasion or reduction of the social security funds. It is one of the reasons why companies decide to relocate their businesses abroad defragmenting their own chain of values at the global scale. This phenomenon is connected with two characteristic trends of the contemporary management: delocalisation and outsourcing, both of which contribute to the creation of modern service centres. To better understand the issue of the contemporary trends in relocating production or services, we have to refer to one of the contemporary trends found in management - delocalisation[5]. Delocalisation can also be referred to as relocation and relates to the disintegration of the manufacturing process or offered services. This leads to transferring the elements of the company's or organisation's value chain to various places, often very distant one from another. Originally, this meant that the manufacturing activities would be moved abroad. However, the dissemination and low prices of the telecommunication solutions made it possible to relocate also services. These processes are supported by the increase in the employees' competencies and abilities in the less developed countries as well as by the digitization of many business processes.

Offshoring the manufacturing process aims at using the comparative advantage of individual countries. In case of relocation, sometimes perceived as moving the company's initial location within the borders of a country, one place is substituted with another. The subject uses here their previously acquired experience based on the past decision of choosing

---

[4] J. Stiglitz, Wizja sprawiedliwej globalizacji (*MakingGlobalizationWork*) Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa 2007, p. 202.

[5] This term has been introduced recently (around 1996) by E. Leamer in relation to type of fragmentation in production, though it has first appeared in 1961 in Webster's Dictionary.

the initial location[6]. Delocalisation[7] basically refers to the case of foreign externalisation and is represented in two forms: in the strict sense (*offshore-inhouse sourcing)* and in the broad sense (*offshore outsourcing).* Delocalisation in the strict sense occurs within the company. In this case the manufacturing process is entirely or partially moved abroad within the same company or within a group of equity related companies. This type of delocalisation entails full (or partial) cessation of business activities in the original country with a simultaneous relocation of the same activities to the existing or specially created foreign branch. This form of delocalisation refers only to the multinational companies dealing with direct foreign investments.

On the other hand, delocalisation in the broad sense means a partial (or full) relocation of manufacturing activities to a company not related by equity. This is associated with the act of foreign subcontracting. The subcontractor can be controlled either by the resident of the country in which the subcontractor operates, a foreign resident or other company which originates from the country from which the business has been relocated. This type of delocalisation proceeds through a company not related by equity.

The second of the contemporary tendencies observed in management is outsourcing[8]. This involves delegation or relocation of certain independently realised functions and thus transferring them to be executed by other subjects[9]. The concept of outsourcing has been known in business since the 1920s of the 20th century. The first use of the term dates back to year 1979 and was related to the act of buying German projects by the British automotive industry. Outsourcing in the 1980s was mostly associated with ordering by-products and components abroad by a company. In the 1990s the act of carrying out specific services in foreign companies started to be referred to in this manner.

Outsourcing is often applied in the following areas of company activities: a] services: accounting, financial and analytical activities, IT, call centres, training services, transport services, property protection, marketing; b] management: projects related to monitoring, quality

---

[6] E. Małuszyńska, Migracje i delokalizacja przedsiębiorstw (*Migration and delocalisation of production)*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2013, p. 32.

[7] OECD, Offshoring and Employment. Trends and Impacts, Danvers 2007, p. 15-16.

[8] The term is an acronym of *outside-resource-using*, which refers to the use of external resources.

[9] M. Trocki: Outsourcing. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001, p. 13.

control, projects on restructuring or reorganisation, projects related to the management information, personnel and c] administration.

The overall aim of outsourcing is to increase the efficiency of the company's activities. According to the concept of core competencies, a company should focus on developing those activities and processes which are key to its unique nature, competitive position and developmental perspectives. If the less essential activities can possibly be carried out better or cheaper they should be transferred to other companies. This should allow better realisation of the economic goals: increase the profits, lower the costs and consequently improve the economic results and reduce the economic risk of the business activities. Outsourcing results in reduction of the structure of the home company and consequently in simplification of the organisational structures and procedures which bring about improvement in management.

2. Types of outsourced service centres

The above mentioned tendencies in management along with the development of new technologies have contributed to the creation of different categories of centres - concentrating on outsourcing services. According to the customer specific mode of activity, the centres can be divided as follows:

1. Shared Service Centres **(SSC)** - centres which provide services for the benefit of their own companies (related through the structure or equity). The centres optimize the company's interior processes by containing their activities in one location, the activities which were previously carried out in different branches.

SSC as an organisational concept can be characterised by[10]:

• consolidation of the processes within the capital group - aiming at reducing the employees number,

• allocation of the supportive processes for the main business activity,

• makes a separate unit within the capital group,

• comparison against the external customer,

• cost reduction being the main driving force behind the implementation of such organisational solution,

[10] V. Schulz, a. Hochstein, F. Uebernickel, W. Brenner, Categorization of shared service centres: Insights from the IT services industry, https://www.alexandria.unisg.ch/export/DL/223828.pdf.

• provision of services and concentration on the internal customers - the subjects in the capital group,

• functions as an independent entity.

This model of services is often described as a market based system. The supplier‘s and customer‘s subjects are joined in a partnership through a service contract according to the free market rules. One of the characteristic features of SSCs is that they often are „business divisions“ of their equity group. These types of corporations usually employ from a few thousand to tens of thousands employees. Here the *know-how* emergesas the effect of experience, lab trials and test runs or as the result of meetings and cooperation established between suppliers and customers of a given company.

2. Business Process Outsourcing (BPO) - the centres providing services for external customers. These types of centres provide services for business activities, manage and improve them for the external users. The provided services are carried out according to the agreed with the customer standards of quality and quantity. In contrast to the SSC model, in this type of centre there is no shared equity between the subjects commissioning the tasks and the ones responsible for carrying them out.

3. Knowledge Process Outsourcing (KPO) - these centres are referred to as ones which process the provided data in more of a qualitative rather than the quantitative manner. The very term suggests that this approach to outsourcing is based on knowledge. KPO involves higher level analysts and analysis in order to provide companies with strategic and tactic instruments which aid the decision making processes. It should be stressed that the external contractors are here represented by the centres which specialize in very narrow areas of activity. The main aim here, however, is not to initiate savings but rather to generate a high level of added value for the companies[11]. As examples of such concept the following can be mentioned: financial analysis, market research, research and development in the engineering, aviation and pharmaceutical industries as well as legal services.

It is worth mentioning that some of the centres provide services for the parent company, as well as for the customers operating in the market - offering commercial services. This type of business activity is referred to as a hybrid model of services.

---

[11] A. Mierau, Strategic Importance of Knowledge Process Outsourcing, Technical University of Kaiserslautern 2007, p. 20.

Tab.1. presents the interpretation of relations between outsourced service centres and the customers. It also accounts for the type of cooperation as well as for the equity links. In the case of KPO companies the services are provided to both: the equity related and unrelated entities. These companies can also simultaneously provide services to other equity related or unrelated entities.

Tab.1.

The types of outsourced centres according to the operating mode in regard to the employers and the equity links on both sides

	Equity links between the customer and the provider of the services	
	YES	NO
Operating business processes	**SSC**	**BPO**
Processing and providing high quality data	**KPO**	**KPO**

3. Outsourcing business processes in East - Central Europe

The dynamically developing sector of outsourcing services has from the very beginning been gaining interest among governments of different countries as well as local authorities - keen on attracting investments and creating new jobs in their areas. Initially the destination of the relocating companies was India. The existing geopolitical and economic conditions have also drawn interest of western companies to other three regions of the world: South-East Asia (PRC, Philippines, Malaysia, Vietnam), Latin America (Brazil, Chile, Costa Rica, Mexico) as well as to the countries of East - Central Europe.

The modern business services (offshore outsourcing and captive offshoring) are practiced in over hundred countries in the world. The world leader remaining India with over 40% share in the market. Forecasts[12] indicate that in the coming years India's share will be decreasing in favour of other localizations. It is worth mentioning that in recent years there has been a substantial increase in share in the global offshoring market on the part of East - Central Europe. The market share of this region is

[12] ABSL, Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce (*Sector of Moderm Business Services in Poland*) 2015.

estimated at 7-8% of the total value of the offshoring services in the world. As at the end of 2013 the discussed region had over 1,000 functioning service centres with foreign capital, a significant majority of which were represented by the investments from the USA and countries from Western Europe. The employment within the sector of modern business services for the countries of East - Central Europe constituted between 270-300 thousand people at the end of 2013 with the average annual growth at a slightly over 10% rate.

Poland is the leader in outsourcing services in East - Central Europe with the Czech Republic, Hungary, Romania, Slovakia and Bulgaria following (average annual employment rate at around 30%). The highest level of employment is in Poland with over 150 thousand people. This number does not include several thousand employees working for companies with only Polish capital. Fig. 1 shows 21 of the biggest offshoring service centres in East - Central Europe. Poland stands out in this region with its highest number and biggest spatial dispersion of such service centres. Some of the cities have gained a strong position as offshoring service centres. In the annual ranking of the most attractive cities - global leaders of outsourcing destinations, according to Tholons - three of the Polish cities can be found, strengthening their position on annual basis (tab. 2). Cracow has again landed at the 9th place among the 100 best destinations for outsourcing business services thus overtaking other countries of East - Central Europe: Prague at the 15th place, Budapest at the 25th place, Brno at the 31st place, Bucharest at the 39th place, Bratislava at the 49th place and Sofia at the 51st place.

Tab. 2.

The position of the Polish cities in the ranking of global outsourcing destinations (the change of the ratings is indicated in brackets)

Cities	Years				
	2011	2012	2013	2014	2015
Cracow	11	11 (-)	10 (+1↑)	9 (+1↑)	9 (-)
Warsaw	38	38 (-)	36 (+2↑)	32 (+4↑)	30 (+2↑)
Wrocław	84	78 (+6↑)	75 (+3↑)	65 (+10↑)	62 (+3↑)

Source: complied on the basis of http://www.tholons.com/TholonsTop100 [access: 19.09.2015].

4. Outsourced business processes in Poland

The first service centres appeared in Poland in the 90s, but the noticeable increase in the investments from the modern business services sector occurred only after Poland's accession to the European Union. Joining the EU increased Poland's political credibility and brought about changes in the legal framework for economic activities, thus influencing the positive response from the investors. Because of that around 85% of centres based in Poland have opened after year 2004 (fig. 2). The deciding factor in the "investment boom" was the sector's development at the global scale and the related necessity to search for new markets which would fulfill the demand for the modern business services. Crucial in the development of such services was crisis. Many of the multinational corporations, seeking ways of saving money, started to transfer chosen business processes to external companies or to create new outsourcing entities. The development has also been stimulated by the progressing specialization within the constantly growing complexity of business processes.

As a result of the presented factors 532 service centres with foreign capital were created in Poland until May 2015 (fig. 1) and the number is still increasing. It can be estimated that by 2016 the number of centres with foreign capital in Poland will increase to over 600[13].

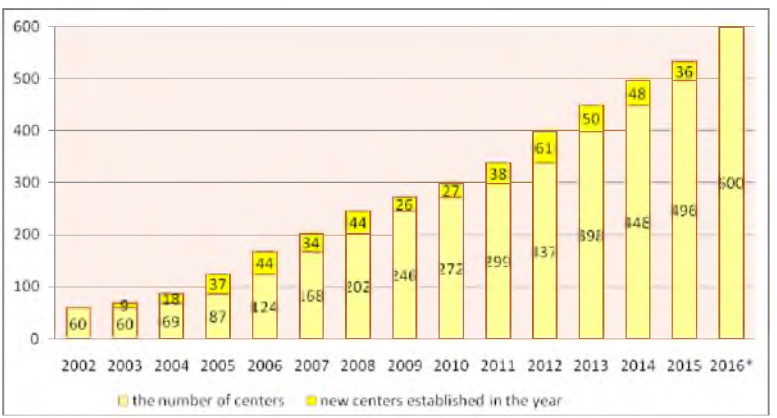


Fig. 1. The number of outsourced service centres with foreign capital in Poland (**forecast*).

Source: based on: J. Górecki, Charakterystyka sektora nowoczesnych usług biznesowych.

[13] ABSL, Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2015.

w Polsce(*Description of the modern business servicesector in Poland*), [in:]Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2014, Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych w Polsce, Warszawa 2014, p. 14; ABSL, Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2015

The crucial result of the dynamically developing sector in Poland, in the discussed period, was a significant increase of employment in the sector. Just in the last two years (2013-2015) the number of employees within the service centres with foreign capital has grown by 1/3 - from 110 thousand to 150 thousand people. Taking into consideration the current rate of development, it can be estimated that in 2020 the foreign business service centres in Poland will be providing employment to at least 250 thousand people.

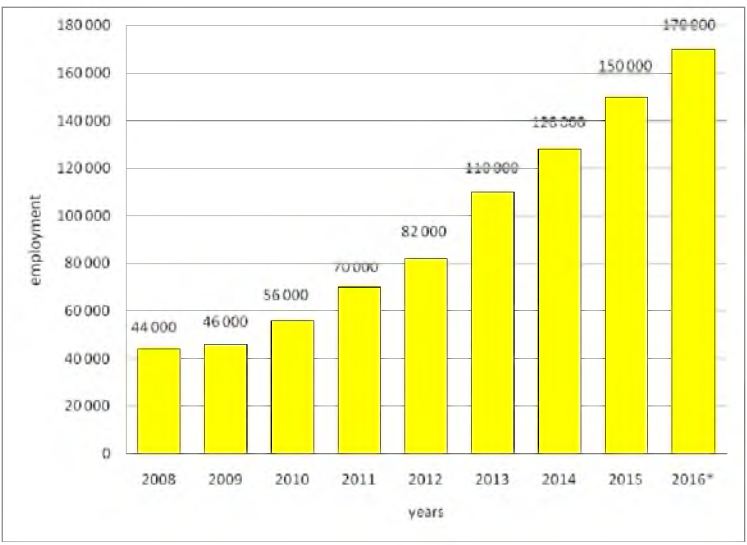


Fig. 2. Employment in the modern business services in Poland (**forecast***)**

Source: based on: J. Górecki, Charakterystyka sektora nowoczesnych usług biznesowych w Polsce, (*Description of the modern business services sector in Poland*), [in:] Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2014, Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych w Polsce, Warszawa 2014, p. 11; ABSL, Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2015.

The structure of business services run in Poland shows a significant variety. The companies in the sector provide a wide range of processes for customers all over the world from diverse business branches. It should

be stressed that a great majority of the centres provide services in at least two business areas, e.g. finance and accounting and IT services. This is a symptom of the increasing complexity of centres' activities in Poland. On the other hand, there are specialized centres in the market which serve more sophisticated processes.

The breakdown of services run in the centres (SSC, BPO, KPO) shows that three business processes prevail. They are: finance and accounting (17.9% of the centres), IT services (17.7%) and research and development services (17.6%), the last being run not only in KPO centres but also in some centres specializing in more advanced IT services. In almost 15% of the centres the processes are connected with client services (apart from IT support), but 10.8% of the centres deal with staff management. The financial services are provided in 7.3% of the service centres. Among them there is a group of several highly specialized, financial centres (i.e. they deal only with finances). Most entities running financial services are shared service centres and banking entities prevail here. The services related to management process support and knowledge process outsourcing are run in 4.1% of the centres while 23.5% of the centres deal with delivery management. The remaining 6.1% are services not mentioned above like documentation management. This structure is quite settled.

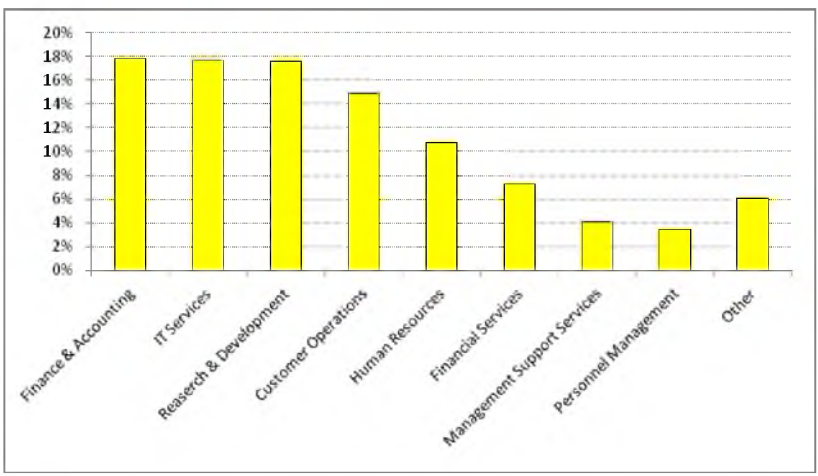


Fig. 3. Structure of the services of foreign outsourced centres in Poland [2011]

Source: based on: Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce, Związku Liderów Sektora Usług Biznesowych w Polsce, Warszawa 2012.

5. Regional diversity of outsourced centres[14]

What distinguishes Poland among other countries in the region is a big number of very well-developed urban centers, where the services are located. Above all there are seven centers comprising 85% of all service centers. They are: Cracow (101 centers), Warsaw (93 centers) Wroclaw (67), Tricity (56), Łódź (49), the Silesian Conurbation (45) and Poznań (40).

The number of functioning centres corresponds to the employment figures. Here the most important offshoring service centres are represented by: Cracow (35.7 thousand employees), Warsaw (27.0 thousand) and Wroclaw (23.7 thousand). In these three destinations work 58% of all staff employed in service centres. Other important locations of service centres are found in Tricity (13.7 thousand of employees), Łódź (13.1 thousand), the Silesian Conurbation (11.2 thousand) and Poznań (9.0 thousand). All the mentioned centres employ around 90% of all employees working in the service centres with foreign capital in Poland. The share of the most important centres in the employment structure for the business service centres has not registered any significant changes in the recent years.

The survey concerning big companies completed in Poland in 2013 helped to answer the question what features affluence the choice of an outsourcing company. Majority of the companies pointed at location as the most important factor (87%). When choosing a business partner most entrepreneurs (61%) consider the reputation of the company as the second criterion. Interestingly, the price is not the first factor influencing the decision - 58% answers indicated it. The company's experience is perceived at a similar level (48%) as the specializedrange of services (47%). That shows the interest in particular specialised outsourcing areas which cannot be performed by own employees[15].

---

[14] Informationcontainedin thispart of the studycomes from: ABSL, Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2015; Hays, 10 lat sektora nowoczesnych usług biznesowych w Polsce, Warszawa 2015.

[15] Ogólnopolskie badanie rynku outsourcingu 2013, Forum Press. Sp. o.o., Poznań 2011, http://grantthornton.pl/sites/default/files/outsourcing/Badanie_Rynku_Outsourcingu_2013_sierpien_2013.pdf [access: 09.09.2015].

Fig. 4. Basic criteria for choosing an outsourcing company in Poland

Źródło: http://grantthornton.pl/sites/default/files/outsourcing/Badanie_Rynku_Outsourcingu_2013_sierpien_2013.pdf , s.30 [access: 18.10.2015].

The companies representing modern business service sector have undeniable influence on the office estate markets. In Poland this industry has become a driving force behind modern office estate market which is dramatically developing. In the last three years 2012-2015, the supply of modern office floorplate reached 5.8mln m^2; 6.4mln m^2 and 7.5mln m^2 respectively making it the biggest office market in the East – Central Europe. In spite of that, Poland still has a big potential for further development of the commercial property market, the more so in comparison to the level of saturation with the office floorplate on the better developed markets of Western Europe.

Another important feature is a potential diversity and variety of Polish estate commercial property market. The three main groups of office markets are: Warsaw with the biggest number of offices (about 4.6mln m^2); the major regional markets (Cracow, Wrocław, Tricity, Poznań, Katowice and Łódź) and the rising markets (Szczecin and Lublin). These eight commercial estate markets excluding the capital city offer 2.8mln m^2. Currently (in 2015) the developers are building about 1.4mln m^2 new offices. Over 50% of this area finds its location in Warsaw. This proves a constant and high demand for office investments. That in turn gives the tenants a wide range of choice of new offices concerning both the location

and the technical standard.

The intense building activities resulted in high supply of the office floorplate which is beneficial for the tenants, but on the other hand the huge offer of new office accommodation affects the rise of vacancy ratio. At the end of the first quarter of 2015 vacant office floorplate in Warsaw amounted at 580 thousand m² (the ratio around 13%) which equals almost whole Wrocław office accommodation. The ratio of office vacancies in Poland is varied in different cities. In Cracow, which is second biggest office market following Warsaw, the ratio of vacancy has not risen above 6.2% since 2013. That means in many cases that big tenants have to look for the adequate offices among the investments at the construction phase. The situation is apparently different in Poznań where the ratio of vacant office space is the highest in Poland (about 23%). Other bigger commercial property markets show the vacancy ratio between 7.9% in Łódź and 14.1% in Szczecin (fig.5).

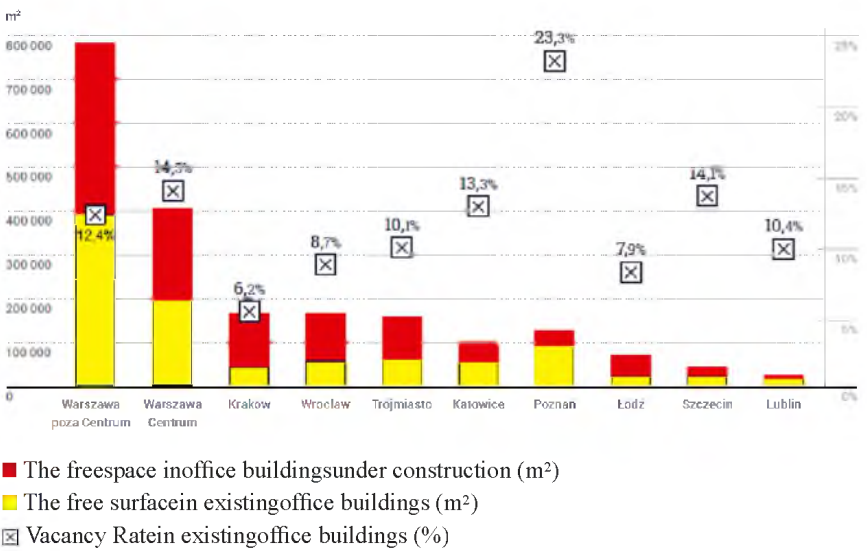


Fig. 5. Office space availability in existing buildings and in buildings under construction in the major Polish office markets in 1-st Q 2015

Source: Jones Lang LaSalle, ABSL, Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2015, p. 35.

6. Summary

Within the recent several years East Central Europe has developed the modern business service sector. This is the outcome of the globally conditioned changes in company management style and the technological changes. Poland has become the leader in the region according to the number of located centres of modern business services. As a result about 150 thousand new jobs have been created. The development of this sector has also a significant influence on other industries particularly on the estate market.

In Poland this sector is dominated by companies with foreign equity (81%) characterized by high mobility. At the beginning Poland's high competitiveness stem from a large market of well-educated workforce and relatively low work cost. Poland's advantage is also its political and economic stability, cultural similarity to the western countries and a very favourable geographical location both within the EU and between the US and Asia. However we should point out that Poland is losing its competitive advantage regarding work cost. This brings a threat that the companies may migrate to some cheaper destinations soon. Maintaining the leadership in the outsourcing service sector may depend on the capability to compete in the field of quality of the most specialized and advanced services. Remaining and creating new service centers will be due to all kinds of actions aiming at the improvement of companies' and entrepreneurs' operations and other attractive incentives for new investors. And in fact a lot depends on the macroeconomic and political situation worldwide.

Bibliography

1. ABSL, Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2015.
2. Czerny M., Geografia Unii Europejskiej, Wydawnictwo naukowe PWN, Warszawa 2008.
3. Górecki J., Charakterystyka sektora nowoczesnych usług biznesowych w Polsce, [w:] Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2014, Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych w Polsce, Warszawa 2014 .
4. Hays, 10 lat sektora nowoczesnych usług biznesowych w Polsce, Warszawa 2015.
5. Małuszyńska E., Migracje i delokalizacja przedsiębiorstw, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2013.
6. Mierau A., Strategic Importance of Knowledge Process Outsourcing,

Technical University of Kaiserslautern 2007.

7. OECD, Offshoring and Employment. Trends and Impacts, Danvers 2007.

8. Ogólnopolskie badanie rynku outsourcingu 2013, Forum Press, Poznań 2011, http://grantthornton.pl/sites/default/files/outsourcing/Badanie_Rynku_Outsourcingu_2013_sierpien_2013.pdf [dostęp: 09.09.2015].

9. Schulz V., Hochstein A., Uebernickel F., Brenner W., Categorization of shared service centers: Insights form the IT services industry, https://www.alexandria.unisg.ch/export/DL/223828.pdf.

10. Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce, Związku Liderów Sektora Usług Biznesowych w Polsce, Warszawa 2012.Stiglitz J., Globalizacja, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.

11. Stiglitz J., Wizja sprawiedliwej globalizacji. Propozycje usprawnień, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

12. Tholons Top 100, http://www.tholons.com/TholonsTop100 [dostęp: 19.09.2015].

13. Trocki M., Outsourcing, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.

14. Webster Third New International Dictionary, 1961, Koenemann.

DELOCALISATION OF OUTSOURCING SERVICES IN EAST - CENTRAL EUROPE. THE CASE OF POLAND

Professor Waldemar Budner, Ph.D.
Poznan University of Economics and Business, Poland

Abstract: Modern business services constitute one of the most dynamically developing branches in the economy especially in Poland. Over the past several years Polish cities have been offering specific location factors allowing over 500 outsourced service centres to begin their activity. Together they employ over 150 thousand people [2015]. Intense economic links between those cities have led to the establishment of yet further service centres. This branch has been a driving force behind modern office estate market. The aim of this paper is to analyse the development (as well as its reasons) of the outsourcing service centres in Poland and also to compare it with the phenomenon in the East European market.

Keywords: delocalisation, outsourcing service centres, cities, Poland.

ПОСЛЕДИЦИ ОТ ПРОМЯНАТА НА ПАЗАРНАТА СТОЙНОСТ НА ИМОТИТЕ И МЕХАНИЗМИ ЗА КОРИГИРАНЕ НА УСЛОВИЯТА ЗА ФИНАНСИРАНЕ НА СДЕЛКИТЕ

Проф. д-р Йорданка Йовкова
Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: пазарна стойност, недвижими имоти, коригиращи механизми, инвеститори, финансиране.

Постановка на проблема

Както частните, така и институционалните купувачи/инвеститори се вълнуват силно от въпроса за стойността на имотите. Причините са не само тези, че в практиката се използват различни стойности в зависимост от целите на оценяването и различни методи за оценяване, но и тази, че стойността на недвижимостите е динамична величина, която се влияе от много и разнопосочно действащи й фактори.

В настоящия доклад вниманието се концентрира само върху пазарната стойност на имотите, нейните промени и пораждащите ги фактори, последиците от тези промени и възможните механизми за коригиране на условията на сделките при настъпване на изменение в стойността на имотите.

Относно пазарната стойност на недвижимите имоти

Има редица определения за пазарната стойност на недвижимите имоти. Те не се различават съществено.

В настоящия доклад възприемаме следното: пазарната стойност на недвижимия имот е паричната сума (към датата на оценката), за която би следвало без принуда да се сключи сделка за покупко-продажба на имота между желаещи сделката и информирани в достатъчна степен продавач и купувач. Трябва веднага да се отбележи, че пазарната стойност е едно „идеално“ понятие. Неговото най-близко реално приближение е цената на имота, т.е. действителната номинална парична сума, която купувачът заплаща и продавачът получава за продадения имот.

Както вече се подчерта пазарната стойност, още повече цената на недвижимия имот са динамични величини, които с течение на времето и под въздействието на много фактори се променят в посока на повишаване или понижаване.

Фактори, пораждащи промени в пазарната стойност на недвижимите имоти и трудности при нейното определяне

За разлика от ценните книжа не е възможно ежедневно да се разполага с информация за стойността на имотите. Даже цената на акциите на акционерните дружества за недвижими имоти не произтича пряко, а даже и косвено от стойността на имотите им. Следователно първият фактор, пораждащ трудности при оценката на недвижимите имоти е този, че пазарът на недвижими имоти не дава пряка оценка на стойността им, защото последната се основава преди всичко на очакваните доходи от имота, при което е налице определена несигурност. С други думи не пазарът прави оценка на имота, оценката се прави от оценител, който използва методи, повечето от които заместват в значителна степен пазарната информация. Може да се каже, че в тези случаи се извършва в известен смисъл симулация на липсващо пазарно събитие (оценката се прави преди да се сключи/случи пазарното събитие – сделката).

Същевременно, и това е втората трудност при оценката на пазарната стойност на имотите, трябва да се има предвид, че пазарната стойност се определя като се изхожда от презумпцията на функциониращ пазар без кризи и грешки, без наличие на едни или други лични интереси. В реалния живот това почти не се среща. Затова пазарната стойност се определя като обективна стойност, която би могла да бъде постигната за оценявания недвижим имот. Но тъй като оценката предхожда самата сделка, напълно е възможно междувременно да се променят факторите, влияещи върху пазарната стойност и това да я промени в посока на повишаване или понижаване.

Известно е, че пазарната стойност има основната функция да показва състоянието на имотния пазар към датата на оценяването. Пазарът обаче е динамична система и параметрите му се променят на достатъчно кратки интервали от време. Съвкупен израз на пазарните промени е промяната на пазарната цена на имотите, което, както се подчерта, е най-близкото реално приближение на идеалното понятие

„пазарна стойност“.

Основните фактори, влияещи върху пазара на недвижими имоти (макар, че връзките са прави и обратни) могат да се групират:

а) макроикономическа конюнктура – брутен вътрешен продукт, брутна добавена стойност, равнище на цени на ресурсите и на потребителските цени, лихвен процент, инфлация, заетост, равнища на доходи и спестявания и др.п.

б) регионални социално-икономически фактори – близки до макроикономическите, но носещи спецификата на региона. Освен това демографски особености, климатични особености, производствен профил и др.п.

в) специфични за пазара на недвижими имоти и за самите имоти фактори – доходи на купувачи и инвеститори, потребителски и инвеститорски нагласи и очаквания, локация, конструкция и тип на имотите.

Общото влияние на тези три групи фактори се изразява в две групи обобщени последици:

• Промени във възможностите на купувачите и инвеститорите относно финансирането на сделките (от горните три групи фактори могат да се изведат тези от тях и съответните им промени, които биха породили нарастване на възможностите за финансиране и тези фактори и съответните им промени, които биха довели до намаляване на възможностите за финансиране).

• Промени в пазарната стойност на имотите, респективно в цените на имотите. Те са резултат както от горните три групи фактори, така и от промените във възможностите за финансиране на сделките и инвестициите в недвижими имоти, тъй като нарастването на възможностите за финансиране е свързано с повишаване на търсенето на имоти, респективно на цените на имотите и обратно – намаляването на възможностите за финансиране води до намаляване на търсенето, респ. на цените на имотите. В случая си заслужава да се търси разлика между цена и пазарна стойност на недвижимия имот, защото съществуващите и практикувани методи за оценка на пазарната стойност не вземат предвид възможностите за финансиране в смисъл на макроикономическа или регионална характеристика, а не като присъща на конкретен купувач/инвеститор характеристика, което влияе по-скоро на цената. Съществуват купувачи/инвеститори, които и при лоши макроикономически и регионални условия разполагат с дос-

татъчно собствен капитал или могат да получат кредит при добри условия. И обратно. Следователно тук става въпрос за принципната постановка, отнасяща се до макроикономическите и регионални промени, което схематично е представено по следния начин (като се има предвид, че промените могат да са разнопосочни и не така еднозначни, както са дадени):

Фактори		Последици	
• макроикономически промени	±	• промени във възможностите за финансиране	±
• регионални социално-икономически промени	±	• промени в цените на имотите/пазарната стойност на имотите	±
• специфични фактори	±		

Конкретизацията на горната схема изисква отговор на много въпроси:

• какви са макроикономическите промени – положителни или отрицателни, с по-голяма или с по-малка сила; еднакви по посока и сила за всички показатели или не;

• какви са регионалните социално-икономически промени – посока, сила, съвпадение по основни показатели;

• какви са промените във факторите, влияещи върху пазара и цените на имотите;

• съвпадат ли (и до каква степен) или са разнопосочни (и до каква степен) макроикономическите, регионалните социално-икономически и пазарните промени и фактори;

• как да се измерят зависимостите между показателите и факторите, посочени по-горе;

• как да се измери влиянието на показателите и факторите върху последствията – възможности за финансиране и цена на имотите/пазарна стойност на имотите.

Ако се приеме, че сделките се реализират по пазарна стойност и се използват резултатите от анализ, насочен към отговор на горните въпроси трябва да се отчете и фактът, че посочените последици засягат и двете страни в една имотна сделка и особено в случаите, когато е налице смесено финансиране. Това е така, защото сделката, макар и сключена, продължава да обвързва двете страни – купувача/инвести-

тора и неговия кредитор обикновено за дълъг период от време. През този период промяната в пазарната стойност влияе върху рисковата експозиция на купувача/инвеститора. Повишаването й намалява рисковия му профил, а понижаването й – го увеличава. Оценката на неговата кредитоспособност е била извършена в предходен момент, при друга пазарна стойност на имота и следователно при друг рисков профил на купувача. Логично е, по наше мнение, промяната в рисковата експозиция на купувача да се свърже с промяна в условията на кредитиране. Не се забравя, разбира се, че промяната в пазарната стойност на имота има последици и за кредитора. С други думи идеята е да има защитни механизми и за двете страни – купувач и кредитор.

Механизми за коригиране на условията за финансиране на сделките

Като такива в случая се посочват следните:

• договаряне на възможни граници на промяна на лихвените проценти по кредитите;

• включване в договорите за кредит на т. нар. Cap-споразумения;

• застраховане на кредитите от страна на кредитора (за случаи на намаляване на пазарната стойност на имота);

• извършване на регулярна (ежегодна) оценка на ипотекирания имот в края на всяка финансова година за целите на съставяне на баланса на кредитиращата институция (метод Mark to Market).

Като обобщение може да се отбележи, че тъй като корелацията между пазарна стойност и обем на финансирането (а и структура) е безспорна, то в тези рамки е необходимо да се усъвършенстват и разработят нови пазарно базирани анекси, допълнителни клаузи или споразумения, отчитащи промените в пазарната стойност и влиянието им върху финансирането. От голямо значение в случая е и наличието на лоялна конкуренция между финансиращите институции, т.е. наличието на конкурентен ипотечен пазар и на иновативни алтернативни форми на финансиране. Интересен факт е и този, че промяната в пазарната стойност на имотите поражда стремеж в купувачите/инвеститорите към диверсификация на финансирането (освен към промяна в структурата на финансиране), което от своя страна допринася за намаляване на среднопретеглена цена на финансирането.

Източници:

1. Илиев Пламен, Оценяване на недвижими имоти, издателство „Наука и икономика“, ИУ - Варна.

2. Dübel, Hans-Joachim, Die Krise am Hypothekarkreditmarket der USA, Berlin, 2007.

3. Herring, Richard J.; Wachter, Susan M., Real Estate Booms and Banking Busts, Pennsylvania, 1999.

4. Hilbers, Paul; Lei, Qin; Stausholm Zacho, Lisbeth, Real Estate Market Developments and Financial Sector Soundness, Online, http://ssrn.com, 2001.

EFFECTS OF CHANGES IN THE MARKET VALUE OF THE REAL ESTATE AND ADJUSTMENT MECHANISMS FOR THE TRANSACTIONS CONDITIONS

Professor Jordanka Jovkova, Ph.D.
University of National and World Economy – Sofia

Abstract: The reasons for the global financial and economic crisis are largely looking at problems of the real estate market. This is because when real estate prices remain high (or low) for a long time this leads to erroneous assessments of their further development. The basis of assessments for real estate prices is their market value. Its changes have implications for market participants and require corrective mechanisms.

Keywords: market value, real estate, adjustment mechanisms, investor, financing.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СПРАВЕДЛИВОЙ ЦЕНЫ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ И МЕТОДЫ ИХ РЕШЕНИЯ

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

Ключевые слова: Справедливая цена, рынок недвижимости, анализ данных.

В экономической науке справедливость означает требование равенства экономических субъектов в распределении ограниченного ресурса.[1] Основатель классической школы политической экономии Адам Смит относил справедливость к категории рыночной экономики: справедливость осуществляется рынком в процессе конкуренции[2]. В рыночных условиях экономические отношения основываются на обмене между потребителями и производителями товаров и услуг. Одним из главных критериев, характеризующих развитие рынка, является уровень конкуренции. Справедливость цен является следствием сложившейся конъюнктуры рынка, и выражают ее соответствие ценностным параметрам покупателя.

Цены на строительную продукцию, в частности на жилую недвижимость, являются одним из регуляторов инвестиционно-строительной деятельности, в том числе её участников. В формировании цены на рынке недвижимости одновременно участвуют проектировщик, заказчик (инвестор) и подрядчик, поставщик, контактные аудитории, представляющие собой региональное правительство, каждый из которых преследует свои интересы. Поэтому окончательная цена недвижимости – это согласованная и компромиссная цена между заинтересованными юридическими лицами, которая складывается под воздействием макро- и микроэкономических факторов. Потребитель-же при покупке недвижимости руководствуется своей платежеспо-

---

[1] Определение справедливой цены на жилую недвижимость в рыночных условиях, Сафьянов А.Н., Дмитриева Т.Н., Ханьжов И.С. // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 8-2 (40). С. 5-8.

[2] Справедливость в контексте экономической теории, Бескакова И.В., Степанова З.В. // Известия УрГЭУ № 1 (51), 2014.

собностью: во-первых, сможет ли он приобрести квартиру, и какой площади, если приобретаемая недвижимость будет использоваться в качестве жилья; во-вторых, будет ли квартира удачным предметом доходных инвестиций. Что касается установления цен для конечных потребителей, то анализ рынка недвижимости позволяет предположить, что причины, влияющие на цены объектов жилой недвижимости, можно разделить на две основные группы:

1. Локальные;

Влияют на то, что цены на квартиры на одной территории разные. Более удачное расположение относительно частей Света, этаж, планировочное решение, отделка (технологии и материалы) транспортная доступность, например, близость станций метрополитена, дорожные развязки, и пр. Эти причины слабо зависят от времени. Влияние локальных причин можно описать теми оценочными показателями, которые используются в оценочной деятельности при применении сравнительного подхода. Локальные факторы иначе можно назвать потребительскими свойствами объекта, то есть тем, что удовлетворяет потребности потребителя.

2. Глобальные факторы;

Связаны с макроэкономическими показателями, такими, как уровень развития экономики и бизнеса в городе, уровень доходов населения и уровень жизни в городе, статус, престиж. Причем различие в ценах на аналогичную недвижимость, находящуюся в разных городах, также примерно пропорционально друг другу. Это позволяет говорить о сравнении общего уровня цен в одном городе с уровнем цен в другом и утверждать, что соотношение цен на аналогичную квартиру в разных городах будет примерно пропорционально соотношению уровней цен на другие продукты и услуги в этих городах.

Для построения модели справедливой цены сделаем допущение, что покупка недвижимости потребителем предполагается для использования её в качестве жилья, а не инвестиционного инструмента. Объем спроса формируется из цены недвижимости и доходов. Потребитель, который не является доминирующим участником рынка недвижимости, при выборе недвижимости исходит из собственной платёжеспособности, в том числе возможности рассчитываться с финансовыми организациями в рамках ипотечного кредитования. Цену недвижимости для конечного потребителя можно представить в качестве линейной зависимости:

$$Price = k_0 + k_1 * X1 + k_2 * X2 + \ldots + k_n * Xn \quad (1),$$

где, Price – цена недвижимости,

X1-Xn – локальные ценообразующие факторы,

k_0-k_n – коэффициенты влияния факторов.

Целью при покупке недвижимости является выбор наилучшего соотношения «цена-качество», качество, в свою очередь, определяется соотношением локальных ценообразующих факторов для каждого потребителя. Выбор лучшего предложения возможен с помощью статистической обработки данных о предложении на рынке недвижимости. На основе полученных данных требуется построить регрессионную модель зависимости цены от ряда ценообразующих факторов. В качестве инструмента обработки данных будет использоваться язык программирования R. R – язык программирования для статистической обработки данных и работы с графикой, а также свободная программная среда вычислений с открытым исходным кодом.[3] Выбор квартиры на основании определения справедливой цены с помощью построенной модели, которая реализуется способом статистической обработки данных исключает ручной поиск предложений и позволяет оценить большой объем предложений из баз данных агентств недвижимости.

На интернет-сайтах агентств недвижимости часто предлагаются базы и поисковые системы, основанные на сортировке данных, с помощью ряда факторов, однако результат такого поиска предлагает несколько сотен вариантов, просмотр и анализ которых является весьма ресурсоёмким. Разобьем процесс определения справедливой цены на следующие этапы:

1) Определение целевого показателя, выбор ценообразующих факторов;

2) Сбор данных;

3) Проверка данных;

4) Построение регрессионной модели.

Для наглядного описания перечисленных этапов проведем эксперимент по определению справедливой цены квартиры на рынке недвижимости Санкт-Петербурга.

Первым этапом служит определение целевого показателя. Поскольку с точки зрения потребителя платёжеспособность – ключевой фактор выбора недвижимости, для целей эксперимента определим целевой показатель как: «Квартиры дешевле 5 000 тысяч рублей».

[3] The R Project for Statistical Computing - https://www.r-project.org/.

После того, как целевой показатель (метрика) определен, сформируем первоначальный печень ценообразующих факторов, которые в дальнейшем будут служить драйверами или аргументами модели. В скобках обозначены наименования переменных, которые будут в последующем использованы при построении модели в R. Предварительный перечень содержит следующие факторы:

- Расстояние до метро (Distance);
- Тип дома (Type);
- Количество комнат (Rooms);
- Год постройки (Year);
- Этаж и этажность дома (Floor/Floors);
- Наличие балкона (Balc);
- Общая площадь (Space);
- Площадь кухни (SpaceK);
- Тип санузла (Rest).

После того, как перечень ценообразующих факторов сформирован, перейдем к сбору данных для анализа и построения модели. Сбор данных для анализа может происходить с помощью интернет-сайтов по продаже недвижимости, баз данных недвижимости и прочих источников, используемых на рынке. Для проведения эксперимента была выбрана интернет-версия «Большого Каталога Недвижимости» (БКН.РУ), еженедельного журнала о недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Существуют достаточно существенные различия между рынком первичной и вторичной недвижимости, поэтому для эксперимента в качестве генеральной совокупности будет выступать рынок вторичной недвижимости. Объекты на вторичном рынке недвижимости поддаются более точному сравнению по перечисленным ценообразующим факторам, поскольку на цену квартиры в новостройке влияют риски строительства и ряд субъективных факторов, таких как репутация девелопера и прочие. В таблице 1 представлены ограничения, принятые для сбора данных:

При первоначальном сборе данных исключаются центральные районы города, где цены на недвижимость в силу местоположения существенно выше, чем в спальных районах, и преобладает «старый фонд» застройки, что делает сравнение объектов недвижимости невозможным. Стоит отметить, что для анализа все данные должны выражаться в числовом значении, поэтому расстояние до метро определяется по адресам с помощью геокодирования. Этап завершается

получением выборки объектов недвижимости с указанием соответствующих значений ценообразующих факторов.

Таблица 1

Ограничения выборки данных

№	Наименование	Значение
1.	Максимальная цена квартиры	5 000 тысяч рублей
2.	Рынок недвижимости	Вторичный
3.	Район города	Василеостровский, Выборгский, Калининский, Кировский, Красногвардейский, Московский, Невский, Приморский, Фрунзенский.
4.	Тип дома	Без индивидуальных домов
5.	Тип квартиры	Без студий
6.	Этаж	Не первый, не последний

Собранные данные для повышения точности построения модели следует проверить на пропущенные значения, поскольку не все объявления о продаже недвижимости могут содержать все необходимые параметры. Кроме того, набор данных необходимо проверить на выброс (непригодность), то есть на результаты, сильно выделяющиеся из общей выборки и на ошибочные объявления, когда продажа квартиры в новостройке маскируется под продажу на вторичном рынке. Для визуализации собранных данных построим некоторые зависимости ценообразующих факторов от цены.

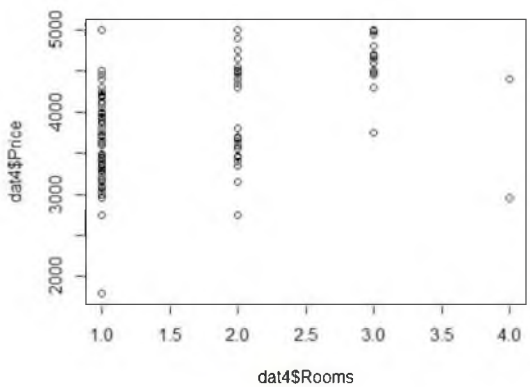


Рисунок 1 – Зависимость цены квартиры от количества комнат

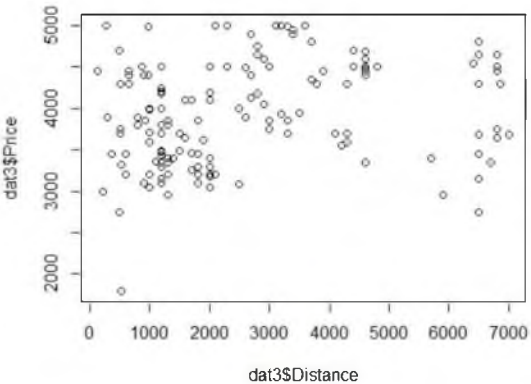


Рисунок 2 – Зависимость цены квартиры от расстояния до метро (в метрах)

Представленные графики показывают, что за указанную стоимость доступны и4-х комнатные квартиры, однако видны выбросы или ошибочные объявления. Проверка на ошибочные объявления происходит с помощью функции grep(). Так же, для упрощения экспериментальной модели следует исключить ценообразующие факторы, обладающие небольшим влиянием на цену объекта. Предварительный анализ с помощью функции cor() показал, что тип санузла, год постройки, этаж и наличие балкона оказывают несущественное (менее 5%) влияние на цену объекта. Отсутствие влияния года постройки объясняется примерно одним периодом застройки спальных районов, близких по расположению к метро, отсутствие влияния этажа связано с первоначальным исключением первых этажей из выборки.

Таким образом, после сбора и проверки данных получена выборка из 157 значений со следующими ценообразующими факторами (драйверами): общая площадь, тип дома, количество комнат, расстояние до метро. Проверенная выборка данных служит основой для построения модели. Поскольку для построения модели будет использоваться «Метод наименьших квадратов» (МНК) данные следует оценить с точки зрения предпосылок теорема Гаусса-Маркова[4][1]:

1. Модель данных правильно специфицирована;

После проверки данных и исключения ряда драйверов мульти-

[4] Мастицкий С.Э., Шитиков В.К. Статистический анализ и визуализация данных с помощью R.// URL: r-analytics.blogspot.com

коллениарность отсутствует.

2. Все значения ценообразующих факторов детерминированы и не все равны между собой;

Все пропущенные значения были заполнены или исключены из выборки, поэтому все значения детерминированы и не равны между собой.

3. Ошибки не носят систематического характера;

В модели будет использоваться свободный член, который уравнивает ошибки.

4. Дисперсия ошибок одинакова;

Ограничение количества ценообразующих факторов исключает сильный разброс дисперсии ошибок.

5. Ошибки некоррелированы;

Поскольку не все факторы будут учтены в модели ошибки могут быть коррелированы, т.к. могут рассматриваться объекты по одному адресу. Однако для выбора объекта по справедливой цене эта предпосылка не играет существенной роли в построении модели. Таким образом, в целом, данные обладают перечисленными свойствами, оценки МНК являются эффективными и можно переходить к разработке модели. В общем виде разрабатываемую модель можно представить в виде соотношения:

$$Price = k_0 + k_1 * Distance + k_2 * Rooms + k_3 * Space + k_4 * Type \quad (2),$$

где, Price – цена недвижимости,

Distance - расстояние до метро,

Rooms - количество комнат,

Space - общая площадь,

Type - тип дома.

Подбор коэффициентов осуществляется с помощью линейной регрессии средствами R, а именно оператором lm. Для построения модели в командную строку вводится следующие данные:

```
>model<- lm(Price ~., data = dat3)                    (3)
```

Результаты анализа вызываются следующей командойcoef (model) и представлены на рисунке 3.

```
> model <- lm(Price ~ ., data = dat3)
> coef(model)
  (Intercept) Result.Number          Rooms       Distance          Space           Type
1803.25661144     5.57617479  -21.20591152   -0.06138192   47.90931123  -42.90007669
```

Рисунок 3 – Результаты построения модели

Значение «(Intercept)» соответствует свободному члену k_0, то есть отражается стоимость квартиры при всех значениях ценообразующих факторов, равных нулю. Коэффициент при переменной «Space» показывает действительную (справедливую) стоимость квадратного метра квартиры, которая отличается от определяемой прямым счетом величины, поскольку учитывает сдвиг в свободном члене k_0. Увеличение расстояния до метро снижает стоимость квартиры на 613 рублей за каждый метр, разница между типами домов (от кирпичного до кирпично-монолитного дома и от кирпично-монолитного до панельного дома) снижает стоимость на 42900 рублей. Полученная интерпретация имеет ряд допущений, поскольку количество ценообразующих факторов ограничено, не принимались во внимания сложные для количественной оценки факторы, такие как окружающая обстановка вокруг дома.

На основании построенной модели производится расчёт справедливой цены квартиры. Для определения справедливой цены используется функция predict(), которая возвращает вектор предсказанных значений зависимой переменной: predicted.cost<-predict(model, dat2). Визуализируя результаты построения модели, получаем зависимость цены (actualprice) и предполагаемой стоимости (predicted. cost)(Рисунок 4).

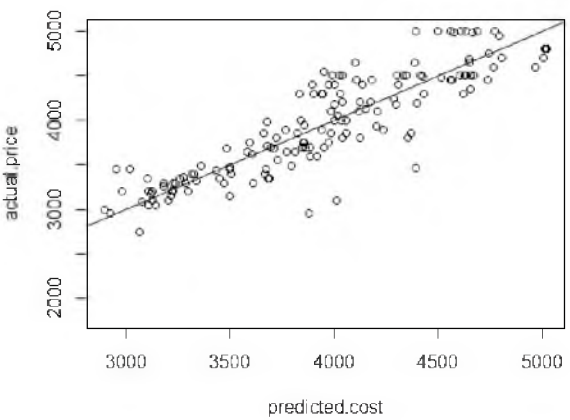


Рисунок 4 – Результаты построения модели

Объекты, расположенные выше линии являются переоцененными, ниже – недооценёнными. Для завершения эксперимента требуется осуществить выбор объекта на основании построенной модели.

Выведение значений недооценённых объектов совершается функцией sorted() (Рисунок 5).

```
> sorted <- sort(predicted.cost / actual.price, decreasing = TRUE)
> sorted[1:8]
      53       52       54      157       60      114      117        2
1.338040 1.336012 1.313983 1.294088 1.265574 1.146089 1.135550 1.113117
```

Рисунок 5 – Недооцененные объекты выборкн

Таким образом, объект под порядковым номером 53 недооценен на 33,8%. В первоначальной выборке данных это объект по адресу пр. Ветеранов, д. 27. На рисунке 6 объект представлен на карте.

Рисунок 6 – Выбранные объект

2-х комнатная квартира, 50 кв. м., расположена в кирпичном доме, в шаговой доступности от метро, окна выходят на сквер. Стоимость объекта 4,5 млн. рублей. Стоимость квадратного метра выбранного объекта составляет 90 000 руб./кв.м. при средней стоимости на вторичном рынке недвижимости по данным портала «Бюллетень недвижимости» 103 768 руб./кв.м.[5] Кроме того, коэффициенты линейной регрессии могут быть откорректированы вручную при соответствующих запросах каждого отдельного потребителя.

Представленная модель является экспериментальным инстру-

[5] Цены на недвижимость в Санкт-Петербурге // BN.RU URL: http://www.bn.ru/graphs.

ментом выбора квартиры по «справедливой цене». Результаты, полученные в ходе исследования, могут быть использованы в качестве инструмента для агентств недвижимости и потребителей. Увеличение точности результатов построения может быть достигнуто за счет использования расширенного перечня ценообразующих факторов.

FORMATION PROBLEMS OF FAIR PRICE FOR REAL ESTATE MARKET AND THEIR SOLUTIONS

Professor, Doctor of Economic Sciences Tatiana Maslova,
M.Sc. Ekaterina Tsareva
Saint-Petersburg State University of Economics, Russia

Abstract: This article examines the local and global factors, price depends on real estate. The authors offer a method for establishing a fair price, based on the pricing model building factors and selection of linear regression coefficients R programming tools.

Keywords: Fair price, the real estate market, data analyses.

ДЕКЛАРИРАНЕ НА ДОХОДИ ОТ НАЕМ НА ЧУЖДЕСТРАННИ ФИЗИЧЕСКИ ЛИЦА В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

Доц. д-р Божидар Чапаров, докт. Елис Палаз
Икономически университет – Варна

Ключови думи: чуждестранни физически лица, доходи от наем, данъчно облагане, инвестиционни имоти.

В данъчните системи на страните членки на ЕС е предвидено да бъде начисляван данък върху доходите от наем на недвижими имоти. Така, тези доходи подлежат на облагане, независимо дали наемодател е местен гражданин или чуждестранно лице. Данъчните закони изискват чуждестранните физически лица (ЧФЛ)[1] да подават данъчни декларации, в съответствие със законоустановения ред и срокове в съответната държава, в която биват третирани като такива. В следствие на неяснотите и недостатъчно добрата информираност, относно действащата в съответната страна данъчна система, горепосочените задължения създават редица проблеми за данъкоплатците, а последиците най-често са свързани с налагане на санкции за неизпълнение на задълженията.

В РБългария, като страна членка на ЕС данъчното законодателството е синхронизирано с общоевропейското. Доходите от наем на недвижимо имущество се облагат, съгласно разпоредбите на Закона за данъците върху доходите на физическите лица (ЗДДФЛ)[2] и спогодбите за избягване на двойното данъчно облагане, ратифицирани от Република България (СИДДО).

Целта на авторите на доклада е да бъде разгледан режимът на

---

[1] По смисъла на ЗДДФЛ – Чуждестранно физическо лице е лицето, което не е определено като местно.
А местно физическо лице, без оглед на гражданството, е лице с постоянен адрес в България, или което пребивава на територията на страната повече от 183 дни през всеки 12-месечен период, или чийто център на жизнените интереси се намира в България. Лице с постоянен адрес в България не е местно физическо лице, ако центърът му на жизнени интереси не се намира в страната. За нуждите на тази разработка, това определение може да се определи като идентично със заложеното определение за ЧФЛ в немското законодателство

[2] http://lex.bg/laws/ldoc/2135538631.

декларираме, облагане и внасяне на данъка за доходите от наем, получен от чуждестранните физическите лица в Р България.

Посредством сравнение на действащото у нас данъчно законодателство с това на водеща европейска страна като РГермания, се прави опит да се систематизират основни правила и регулации, приложими в двете държави по отделно. На тази основа да се изведат проблемни страни на инвестиционния климат в България, в частност, бариерите пред чуждестранните граждани да инвестират в инвестиционни имоти в страната ни.

Съгласно разпоредбата на чл. 7 от ЗДДФЛ, чуждестранните физически лица са носители на задължение за данъци за придобити доходи от източници в Република България. За такива се считат и доходите от наем или друго предоставяне за ползване на движимо или недвижимо имущество (чл. 8, ал. 6, т. 5, ЗДДФЛ). По подобен ред са урегулирани тези задължения и в РГермания (Вж. таблица 1).

Таблица 1

Правилата за данъчно облагане на доходите от наем на чуждестранни физически лица в България и Германия

Критерии	Германия[3]	България
Данъчна година	1 Януари - 31 Декември 2014	1 Януари - 31 Декември 2014, разделена на 4 тримесечия
Данъчна ставка	Прогресивна 14 - 45%	10%
Срокове за подаване на данъчните декларации /за 2014 данъчна година/	1) 31 Май 2015 2) 31 Декември 2015 - ако е през данъчен съветник	На тримесечие: 30 Април / 31 Юли / 30 Октомври 2014 и 31 Януари 2015
Как плащаме?	1. След издаване на Ревизионен акт	1. Изцяло при подаване на данъчната декларация
Ревизионен акт за дължимия данък	До 3 месеца след подаване на данъчната декларация	-
Удостоверение за платен данък	Автоматично	По искане на лицето

[3] http://www.bundesfinanzministerium.de/Web/DE/Themen/Steuern/steuern.html.

Доказателствена информация	Винаги	-
Представяне на приходната част	Към момента на получаване на паричното плащане	Към момента на получаване на паричното плащане
Представяне на разходната част	Признаване до 100%	-
Данъчно признати разходи за амортизация	3% годишно	-
Необлагаем минимум	-	-

Източник: Собствено проучване на авторите.

Данъчната година в двете държави съвпада с календарната такава, но в РБългария съществува особеност, свързана с факта, че у нас тя е разделена на четири тримесечия (Вж. фиг. 1). Това изискват четири пъти годишно да бъдат подавани данъчни декларации и респективно към момента на подаване да се заплаща дължимия данък. Този факт създава известно неудобство на данъкоплатеца от една страна, но и по-голяма сигурност и намаляване на риска от несъбираемост на задълженията от гледна точка на фиска на държавата, от друга.

Окончателният данък от 10% осигурява постоянен финансов ресурс и може да се възприеме като стабилизиращ фактор за бюджета на РБългария. Подобно на ДДС, основната идея на плоското облагане е, всички да заплащат еднакъв процент данък, независимо от размера на дохода. Това прави процесът прозрачен и води до намаляване на данъчните измами. В РГермания, както и в повечето страни с развита икономика е приложим прогресивният (наричан още солидарен) метод на облагане. Презумпцията на този вид облагане е, хората с по-големи доходи солидарно да приемат да заплащат по-големи данъци, като същевременно се намалява данъчната тежест върху хората с ниски доходи.

Приходът от наем обединява всички плащания, извършени от наемателя във връзка с използването или заемането на имота. Това може да включва получения наем, както и в някои случаи разходи, възстановени от наемателя. Все пак трябва да се отбележи, че някои плащания, като например плащания по депозити, не следва да се третират като приход за данъчни цели.

Фиг. 1. Механизъм на облагане доходите от наем на ЧФЛ в РБългария

За целите на данъчното облагане от съществено значение е датата на придобиване на дохода. И в двете държави доходът се смята за придобит на датата на:

а) плащането - при плащане в брой;

б) заверяването на сметката на получателя на дохода или получаването на чека - при безналично плащане;

Става ясно, че тук е заложен принципът на отчитане на прихода към момента на получаване на паричното постъпление. Може да се приеме, че в основата на това стои принципът на предпазливостта. Той от своя страна изисква оценяване и отчитане на предполагаемите рискове и очакваните евентуални загуби при счетоводното третиране на приходите и разходите, с цел получаване на действителен (верен и честен) финансов резултат. Ползите от т.нар. „кеш" метод са, че той е опростен, гъвкав и взема паричния поток предвид /доходите не се

облагат, освен ако не са получени/.

Европейската практика е при отчитане на разходите, тези, свързани с отдаването на имота под наем, в т.ч. за поддръжка, застраховки, местни данъци и такси, лихви по заеми и др. да могат да се приспадат от брутния доход от наеми така да се намали данъчната облагаема основа. Данъчното законодателство в РБългария не третира тези разходи като нормативно признати. Това следва да се отчете като негатив, който възпира инвестиционното намерение на потенциалния купувач на инвестиционен имот.

С подаване на данъчната декларация към НАП и заплащане на дължимия данък към момента на подаване, задължението за издаване на Ревизионен акт от страна на българските данъчни власти отпада. Удостоверяване на липса на задължения става само при поискване от данъкоплатеца. Немската данъчна система предвижва следната калкулация:

Приходи – Разходи свързани с поддръжката –
– 3% годишна амортизация[4]

Всичко това се описва в данъчните декларации, прилагат се доказателствени документи, и едва тогава се процедира към подаване на данъчната декларация. Предвиден е три месечен срок за проверка и финално одобряване от страна на немския Finanzamt. Уведомяването на данъкоплатеца се осъществява чрез изпращане по поща на Ревизионен акт с одобрено данъчно задължение. Плащането се извършва след окончателно одобрение от данъчните власти, и ако след това все още има неизплатени задължения, регулярно се препращат напомнящи писма до данъкоплатците. По този начин се избягва допълнителното обременяване на данъкоплатеца да следи постоянно за текущи задължения и срокове, като се стимулира и доброволното заплащане в посочените от закона срокове.

У нас, данъчнозадължените ЧФЛ трябва стриктно да следят и да се придържат към заложените правила и процедури в съответните нормативни актове и периодични законови промени. Ако трябва да се систематизират регулациите относно данъчното облагане на чуждестранни физически лица, получаващи доходи от наем в България, то тогава справката със ЗДДФЛ е неизбежна.

Според чл. 8, ал. 6, т. 5 от ЗДДФЛ доходите на чуждестранните

[4] http://www.gesetze-im-internet.de/estg/__9.html.

физически лица от наем или друго възмездно предоставяне на движимо и недвижимо имущество се смятат за доходи от източник в България. Доходите от наеми на ЧФЛ, които са от източник в България, се облагат с окончателен данък. Те са изрично посочени в чл. 37, ал. 1, т. 4 от ЗДДФЛ. Данъкът е в размер 10 на сто съгласно чл. 46, ал. 1 от закона и се удържа от лицата, които изплащат такива доходи на чуждестранни физически лица. Така определеният данък се внася в сроковете и по реда на чл. 65 - 68 от закона, или окончателният данък се удържа и внася от предприятието или от самоосигуряващото се лице – платец на дохода, в срок до края на месеца, следващ тримесечието на начисляването на дохода от предприятието или изплащането на дохода от самоосигуряващото се лице. Като правило в България данъкът се изчислява от брутната сума на дохода на чуждестранното физическо лице като не се допуска включването на нормативно признати разходи.

В описаната фактическа ситуация става ясно, че няма много допирни точки между двете данъчни системи по отношение на приложимите регулации при облагането на доходи от наем на ЧФЛ. Въпреки това могат да се посочат някои взаимни характеристики като неналичието на необлагаем минимум и методът на отчитане към момента на получаване или плащане на съответните парични суми.

Изложеното дава основание да се твърди, че с признаване на направените разходи за нормативно признати, Законодателят ще направи инвестиционния климат у нас значително по-благоприятен. Промяната на данъчното законодателство в посока, която да позволява на ЧФЛ, след представяне на доказателствена документация за извършените разходи /платежни нареждания, банкови извлечения, годишни репорти на пропърти-мениджмънт компании и др./, да приспадат тези суми като данъчно признати, и така да намаляват облагаемата основа. Така например, ако е направен разход за ремонт и подобряване на благосъстоянието – това да се взема под внимание в годишните данъчни декларации. Това третиране, не само че позволява на голяма част от платците ЧФЛ да нямат дължими данъци за съответната година, а и да пренасят натрупаните загуби напред, за последващо използване. Така, предоставяните данъчни облекчения в Германия са главна причина за инвестиране и реинвестиране в нови имоти за отдаване под наем и съответно да генерират приходи за хазната. Още повече, че така се удължава живота на жилището.

Независимо, че процедурата в България представлява опростено декларираме на брутен наем, в Европа и в частност Германия, изчисляването на нетния доход или загуба от отдаване на имот под наем може да включва много повече от опростено декларираме на приходите от дейността. Преките отношения с наематели и въпросите по поддръжката може да бъдат стресиращи и отнемащи време и средства. Трудностите се засилват допълнително, ако собственикът/наемодател живее в друг часови пояс, затова в повечето случаи на наемодателите им се налага да използват агент посредник, който може да помогне с периодичната проверка на имота, организиране на въпросите, свързани с поддръжката, както и самото събиране на наемите.

Практиката в Германия е, ЧФЛ да предпочитат да отдават имотите си под наем, особено когато са извън страната за дълъг период от време, и грижите и управлението на имота се поверяват изцяло на специализирана пропърти мениджмънт компания. Така те си осигуряват приход от тази дейност, което пък им дава стабилна основа и добър рейтинг при получаването на по-нататъшни/нови заеми за покупка на нови имоти.

От тази гл.т. ситуацията в България е различна. Това е така, защото първо, условията при които банките предлагат на чуждестранните граждани не са толкова добри, колкото в техните страни[5]. Второ, не се допуска прилагането на никакви нормативно признати разходи. И трето, в България, когато се използват услугите на професионална компания за управление на имоти, често се стига и до недекларираме на получения доход от страна на съответната компания за менажиране на имота, а вместо това нетният доход /след приспадане на разходите за услугата/ се изплаща директно на собственика. Въпросът остава отворен с тенденция за по-нататъшно развитие.

Инвестициите в недвижими имоти са непреходни като дейност. Променя се единствено динамиката и специфики по отношение на видове имоти и модел на инвестиране. От всичко посочено до тук

---

[5] Основни параметри на ипотечния кредит за чужденци:
- Размерът е до 65 % от пазарната цена на имота, в качеството си на обезпечение за кредитополучатели, които са чужденци;
- До 20 години;
- Месечната погасителна вноска не трябва да надхвърля 30% от месечния доход;
- И има възрастово ограничение – възрастта на получаващия кредит при изтичане на срока на кредита да не надхвърля 60г. за жените и 63г. за мъжете.

става явно, че инвестиционният климат в България е неприветстващ от данъчна гледна точка, с изключение разбира се на притегателната сила на „плоския" данък от 10%.

Като данъчни бариери за ЧФЛ да инвестират в недвижими имоти в България могат да бъдат посочени:

а) необходимост 4 пъти годишно да се подават данъчни декларации;

б) невъзможност за използване на нормативно признати разходи;

в) неналичие на каквито и да било данъчни облекчения за ЧФЛ;

г) неналичие на необлагаем минимум.

Пред и началото на световната финансово-икономическа криза, инвестиционният пазар у нас изобилстваше от инвестиции в имоти. Голяма част от тях се реализираха от чуждестранни предприемачи и инвеститори. Това позволяваше да се продаде и отдаде под наем почти всичко, което се построи – независимо дали става дума за жилищни или за бизнес сгради, без дори да се придава тежест на данъчните регулации в тази сфера. Докато до преди няколко години се инвестираше и в земя и имоти извън населени места, сега тенденцията се задържа върху ваканционните имоти и апартаменти в централната част на градовете. Към текущия момент намаляващата доходност на развитите пазари е добра възможност за Централна и Източна Европа, както и България в частност, да се върнат във фокуса на инвеститорите в недвижими имоти.

Фиг. 2. Динамика на преките чуждестранни инвестиции в България в периода 1996 - 2014г.

Източник: Industry Watch по данни на БНБ.

Видно е, че преките инвестиции запазват нивото си от последните 4 години. По данни на Българската народна банка към 16.10.2015, дяловият капитал на ПЧИ възлиза на 234.7 млн. евро за периода Януари – Август 2015 г. Той е по-нисък със 125.7 млн. евро от дяловия капитал, привлечен през същия период на 2014 г. (360.4 млн. евро), което е спад с 35%. Постъпленията от инвестиции на чуждестранни лица в недвижими имоти са 29.1 млн. евро, при 90.6 млн. евро за януари – август 2014 г, или разлика от 32%. Ако се запазят тези тенденции до края на годината, ПЧИ ще стигнат своята най-ниска точка за последните години. Това е тревожен сигнал към управляващите. Ние считаме, че ниското равнище на наемите у нас, съчетано с недобрата данъчна политика по отношение на третиране на доходите от наем на ЧФЛ допълнително влошава инвестиционния климат в страната. Разсъжденията в тази посока ни дават основание да препоръчаме на Законодателя да преразгледа отношението си към данъчно признатите разходи за ЧФЛ, по подобие на тези в РГермания. Това би довело до по-висок процент на възвръщаемост на дадена инвестиция и ще направи РБългария инвестиционно привлекателна.

NON-RESIDENT RENTAL INCOME DECLARING IN THE REPUBLIC OF BULGARIA

Assoc. Prof. Bozhidar Chaparov, Ph.D., Ph.D. student Elis Palaz
University of.Economics – Varna

Abstract: The examination of non-resident rental income tax structures by countries illustrates the relative importance of the different tax instruments used in raising revenue. State governments are allowed to tax not only the income of their residents but also the income of non-residents if that income is derived from sources within the State in question. The article analyzes the rental income taxation rules for non-residents in Bulgaria and Germany, and as a result the author intends to outline some problem issues as well as to help understanding tax barriers for non-residents when investing in foreign residential properties in the Republic of Bulgaria.

Keywords: non-residents, rental income, taxation issues, investment properties.

PERPETUAL USUFRUCT AS A FORM OF LAND MANAGEMENT

Professor Maria Trojanek, Ph.D.
Poznań University of Economics and Business, Poland

Keywords: perpetual usufruct, initial fee, financial benefits, non-financial benefits.

1. Introduction

There are a variety of sources of local budget revenues across countries[1]. They usually include:

- taxes,
- revenues from service charges,
- transfers within the sector of public finance,
- other revenues, e.g. from the sale of different assets, from licenses, permits, etc.

Revenues from these sources (2006) constitute a different share in the communes' income structure. For example: a property tax is the main source of revenue in such countries as: (38.6%), Canada (37.8%), New Zealand (54.5%), and France (33.7%). By contrast, revenues from this tax play a marginal role in the budgets of communes in: the Czech Republic (1.4%), Finland (2.4%), Denmark (3.4%), Croatia (3.5%), or Ukraine (2.3%)[2]. Income taxes are in turn the most important source of revenue in the Scandinavian countries, where local social expenditure is on the highest level. For example: in the communes and provinces of Sweden, revenues from personal income taxation were the only (almost 100%) source of local governments' tax revenue, while in the communes of Finland, as well as in the communes and districts of Denmark, they constituted, respectively, 95% and 90%[3].

A large part of the budget revenue of a commune is directly or indirectly connected with real estate management. Properties located in the area of a commune, both those which are a part of municipal property and the ones belonging to other entities, constitute the statutory source of

[1] Rudzka-Lorentz, Sierak, 2005; Famulska, 2009.
[2] UN-Habitat Report, 2009.
[3] Finanse samorządów terytorialnych w Europie, 2004.

income for communes. Revenues obtained by communes from real estate management come from different sources and are of a varied character.

The existing body of literature provides a number of classifications of these revenues[4]. From the perspective of the subject of our study, given the way revenues from real estate are presented in communes' budgets, the criterion of the kind seems to be the most useful for our further discussion as it makes it possible to distinguish between two types of revenues, namely:

1. revenues generated by properties belonging to a commune,
2. revenues generated by properties belonging to entities other than a commune.

The first group of revenues includes:

- property revenues, such as incomes from:
  -- the transformation of perpetual usufruct into the right of ownership,
  -- the sale of the right of ownership and of the right of perpetual usufruct, including incomes from the sale of properties (apartments, business establishments, land)
- current revenues, such as fees connected with:
  -- perpetual usufruct (initial fee and annual fees),
  -- permanent management,
  -- use,
  -- other titles (e.g. easement appurtenant),
  -- rent and lease.

The adopted classification of revenues generated by communal properties is based on the division of the incomes of local government units into property incomes and current incomes adopted under art. 165a of the amended Act on public finance. This approach to property incomes is more narrow than the one existing before[5], where the right of ownership and other property rights were the criterion for the division of property incomes.

The other group of revenues (incomes from properties which are not owned by a commune) includes incomes from:

- property, agricultural and forest tax,

---

[4] Borodo, 2004; Borodo, 2011; Patrzałek, 2004; Ruśkowski, Sałachna, 2007; Dylewski, Filipiak, Gorzałczyńska-Koczkodan, 2006; Łaguna, 2002; Miszczuk, 2009; Cymeran, 2009, Czempas, 2010.

[5] Ruśkowski and Salachna, 2007.

- betterment levies,
- re-zoning fee,
- inheritance tax and donation tax,
- tax on civil law transactions.

In the further part of our discussion, we describe in detail only those sources of income which are connected with the right of perpetual usufruct, i.e. incomes from the transformation of the right of perpetual usufruct into the right of ownership, revenues from the sale of the right under discussion and incomes from the initial and annual fees.

2. Perpetual lease vs. perpetual usufruct

The institution of perpetual lease is one of the forms of public real estate management (such properties are owned by the State Treasury and local government units or their associations). In Polish law, perpetual lease was established over half a century ago (1961), when under the political system of the time, it was state ownership that was the dominant form of ownership. The legislators' intention was to regulate relations between the state and subjects of the non-public system. The current regulations concerning perpetual lease differ from those introduced in 1961 under the Act on land management in cities and housing estates.[6] Moreover, although the political reasons for the implementation of this law no longer exist, the right of perpetual lease still plays a significant part in the system of property rights and affects different aspects of the social and economic life.

Perpetual usufruct is an instrument, which enables the long-term (from 40 to 99 years) possession of land, not having to provide capital equivalent to the amount needed to acquire an alternative form of ownership, i.e. the right of ownership.

The right to hold land which is owned by someone else without the need to purchase it and the right of ownership of houses and other buildings built on this land (by a perpetual usufructuary or a perpetual lessee)[7] are present in a number of market economies, although they differ in use depending on socioeconomic and financial conditions.

---

[6] Given the scope of this paper, these issues are not the subject of our discussion. They are dealt with in detail in the law literature. See, among others: Truszkiewicz, Z., 2006, *Użytkowanie wieczyste. Zagadnienia konstrukcyjne*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Wolters Kluwer, Zakamycze; Winiarz,J., 1967,*Użytkowanie wieczyste*, Warsaw.

[7] Truszkiewicz, 2006; Krakowski Instytut Nieruchomości, 1996; Kokot, 2009; Dobek, Wajszczuk and Wielicki, 2009.

The institution of long-term lease is a form of land possession, which is known not only in European countries, but also in the economies of other continents (Asia, America or Australia),[8] but the way it is used and special regulations regarding it are diverse and differ over time.

Land lease is one of the forms of possessing public and private land. In Poland, public properties may become a subject of perpetual usufruct, while long-term lease (up to 30 years) is rarely used. Communes often lease land for a specific period (up to three years) with the option of the prolongation of a lease agreement. The land that is leased usually has different use (it is a part of land reserves for the implementation of public purposes in future), or its final use has not been specified yet (the lack of local zoning plans). When leasing land, its owner does not bear any costs connected with maintaining order at the premises and ensuring safety, and obtains revenues from a lease charge for the whole period of a lease agreement. Such agreements may also be a source of inconvenience or disturbances for both of their parties. Given the scope of this discussion, we shall not deal with these issues.

3. Revenues from the transformation of the right of perpetual usufruct into the right of ownership

Communes receive the following kinds of income from perpetual usufruct:

- perpetual usufruct fees (initial fee, annual fee),
- fees for not meeting the development deadline, including the building development deadline (it amounts to 10% of the value of a land-only property as of the day of the establishment of the fee for the first year, after the deadline for property development has not been met. The fee is subject to a further increase by 10% for each consecutive year – art.63 of the Act on real estate management),
- mutual settlements between a commune and a perpetual usufructuary (remuneration for the buildings erected or bought by a usufructuary as well as other equipment he or she purchased, when the contract has expired or has been terminated before its expiry; the return of the initial

[8] See: The report prepared for the Ministry of Spatial Economy and Construction titled: Użytkowanie wieczyste w gospodarkach rynkowych (Perpetual usufruct in market economies), Krakowski Instytut Nieruchomości, Kraków 1996; Nystrom, S.L., 2007, *Risk and Time in Land LeaseEconomy*, XXX FIG General Assembly, Hong Kong 2007, pp. 2-3.

fee if the perpetual usufruct agreement has been cancelled, the return of annual fees paid in advance, if the number of years is smaller than the actual period of perpetual usufruct; counting the perpetual usufruct's expenditure on the construction of technical infrastructure devices as part of the difference between the previous and the updated annual fee),

- the disposal of the right of ownership and transferring it to its perpetual usufructuary (disposal under art. 32 of the Act on real estate management or the Act on the transformation of the right of perpetual usufruct into the right of ownership). Revenues from this source are considered to be property incomes.

Under the current law, the right of perpetual usufruct may be transformed into the right of ownership in two ways. The principles of such transformation are specified in:

1. The Act on real estate management of 21 August 1997 (Journal of Laws of 2014, item 518) – the civil law way,

2. The Act on the transformation of the right of perpetual usufruct into the right of ownership of 29 July 2005 (Journal of Laws No. 175, item 1459, with later amendments) – the administrative and legal way.

Under art. 32 of the Act on real estate management, a land property which becomes the object of perpetual usufruct may be sold exclusively to its perpetual usufructuary, and is not put out to tender. The price of the land property is the amount equivalent to the value of the right of perpetual usufruct of this property, calculated as of the date of sale. Therefore, the provisions of this act enabled (if the owner, i.e. The State Treasury or a local government unit, is willing to sell the property) the sale of a land property to its perpetual usufructuary.

The legislator made it possible to transform the right of perpetual usufruct which natural persons are entitled to into the right of ownership (The Act of 4 September 1997, Journal of Laws of 1997, no. 123, item 791 and Journal of Laws 1998, No. 106, item 668, and No. 156, item. 1020). This act was often amended, and it evoked broad discussion on the legitimacy and necessity of the right of perpetual usufruct. Its provisions also became the subjects of the Constitutional Court's judgments[9].

[9] Bienik, Rudnicki, 2007.

4. Revenues from the sale of the right of perpetual usufruct

The sale of properties owned by communes is regulated by the provisions of the Act on real estate (referred to as the Act hereafter) and by the Civil Code (art.535-602). Under art. 13 of the Act, properties owned by communes may be bought and sold, especially sold. A commune may sell a property in one of two ways: it may put it out to tender or it may sell it without tender, by way of negotiations with the buyer. Art. 28 of the Act expresses the principle of the sale of a property by means of tender. Exceptions from this rule, i.e. cases where the sale of a property without putting it out to tender is possible, are listed in art. 37 par. 2 of the Act on real estate management. Among the entities which may buy a property without tender, special attention should be paid to those who enjoy the pre-emptive right as far as purchasing a property is concerned (art. 34 par. 1 of the Act on real estate management). It particularly refers to the lessees of communal residential units. If a residential unit is sold to its present lessee, then, in accordance with the Act on real estate, the executive body is obliged to inform the lessee that he or she has the preemptive right to buy the dwelling. The price of the apartment amounts to the market value of the property. The respective organ may grant a discount. The amount of the discount differs across communes and is established for residential units owned by a commune, by way of the commune's resolution. If the buyer of the apartment, who was given a discount, sells the property or uses it for other purposes within the period of five years, he or she is obliged to return the amount equivalent to the discount after valorization.

What is important from the point of view of communes' revenues are the principles of establishing property prices, specified in the Act and in the government order of 21 September 2004 concerning the property valuation and the preparation of an appraisal report (Journal of Laws No. 207, item 2109). Art. 67 of the Act introduces the main principle concerning the establishment of the price, which specifies that:

a. the price of a property sold without tender cannot be lower than its value determined by a certified property valuer,

b. the starting price in the first tender is established in the amount lower than the value of a property. If the first tender ended with a negative result, the starting price established before may be reduced at the second tender, but not more than to 50% of the market value of the property. If both tenders brought no results (they have not been successful), such a

property may be sold by way of negotiations. If this is the case, the price of sale may not be lower than 40% of the value of the property established for the first tender.

5. Revenues from the initial fee

Incomes from the initial fee and annual fees are another source of revenues connected with perpetual usufruct.

The initial fee and annual fees are paid for land properties under perpetual usufruct (The Act on real estate of 21 August 1997 – art. 71 par. 1). These fees are calculated on the basis of the percentage of the price of a land property specified in accordance with the provisions of art. 67 of the same Act, i.e. the price is based on value. If a land property becomes the object of perpetual usufruct by means of tender, the price obtained in tender becomes the basis for charging these fees. In turn, if the right of perpetual usufruct has been granted without tender, the price serving as the basis for calculating the initial and annual fee is the price of a property established at the level not lower than its market value. The percentage rates of the initial and annual fees are varied and depend on the purpose specified in the agreement. The initial fee is usually between 15 and 20% of the price of a land property. In turn, the percentage rates of annual fees are as follows (art. 72 par. 3):

- for properties designed to serve defense and national security purposes, including fire safety – 0.3% of the price,
- for land properties for charitable activity and non-profit welfare, cultural, therapeutic, educational scientific or research and development activity – 0.3% of the price,
- for land properties designed for agricultural use – 1% of the price,
- for land properties designed to serve residential purposes, for the implementation of technical infrastructure and other public purposes, and for sports activity – 1% of the price,
- for land properties designed for tourist activity – 2% of the price,
- for other land properties – 2% of the price.

The annual fee may be raised (art. 76 par. 1) upon the order of the provincial governor (as regards properties owned by the State Treasury) or by a resolution of the respective council or provincial assembly (as regards properties owned by these local government units). The rate may be increased before a property becomes the object of perpetual usufruct,

and the raise concerns those properties for which the annual fee, no matter what they are designed for, is 3%.

The respective organ may grant a discount on the established initial and annual fees (art 73 par. 3 of the Act on real estate management). The initial fee is paid in the year the perpetual usufruct was instituted, while annual fees are charged throughout the whole period of perpetual usufruct, paid in advance by 31 March of a given year.

Therefore, the amount of revenues from the above discussed fees depends on:

- law regulations, which a commune does not have an influence on (percentage rates),
- the level of prices obtained at tenders or the value of properties which were granted the right of perpetual usufruct without tender,
- resolutions concerning discounts on the established fees.

Annual fees for perpetual usufruct change in time; they take into account changes in the value of land properties. Under art. 77 of the Act on real estate management, the annual fee for perpetual usufruct is updated no more than once in three years, on the condition that the value of the property changes. The updated annual fee is established using the same percentage rate of the market value specified on the day of the update. Special regulations apply in the following cases:

1. The fee is not updated if the property value on the date of the update of the annual fee is lower than the price of this property established by way of tender on the day it was released for perpetual usufruct. This regulation applies with regard to properties granted the right of perpetual usufruct for residential purposes within the period of five years, beginning from the date of signing the agreement concerning the release of a land property for perpetual usufruct (art. 77 par. 2 of the Act on real estate management).

2. If the updated rate of the annual fee is at least twice higher than the previous rate, the perpetual usufructuary pays the annual fee which is a double of the previous yearly fee. The remaining amount, above the double of the previous fee, is divided into two equal parts, which increase the annual fee in later years.

Annual fees are updated automatically or upon the motion of a perpetual usufructuary (the reason is usually a decrease in the value of the property).

In the light of the above, annual fees for perpetual usufruct may be

updated:

- no more than once in three years,
- on the condition that the market value of land properties has changed.

6. Non-financial benefits of the right of perpetual usufruct

The most frequently named benefits of being granted the right of perpetual usufruct include:

- The right of the property owner to indicate the purpose for which the property is released and to specify the deadline of its development;
- The right to establish preferential rates for properties designed for residential occupancy or for other purposes.

The abovementioned rights of the land owner may become a tool of local policy (as regards promoting the development of construction or other fields which are important from the point of view of the functioning and implementation of the commune's statutory tasks) or an instrument – along with local zoning plans – of the regulation and control of the way land is used. They enable the transformation of the spatial structure of cities, through raising mobility and targeted investment in specific areas.

- The lower cost of purchasing properties for specific investment project, which, consequently, leads to the increased availability of these properties for potential investors and to the development of a given area;
- Encouraging the development of small and medium business entities;
- The pre-emptive right concerning the purchase of a property until it is developed by the perpetual usufructuary. This right is especially important when a commune implements public purpose investment projects;
- The possibility of the local government's participation in the increase of the property value, when this increase is the result of the action taken by the local government.

7. Conclusions

In the paper, we discussed selected economic aspects of the right of perpetual usufruct. What was not dealt with was a number of important issues connected with some detailed solutions, such as, in particular:

- Principles concerning the payment of fees, discounts on fees, and

their updates;

- The transformation of the right of perpetual usufruct;
- The evaluation of a land property as the subject of the right of ownership;
- The assessment of the cost-effectiveness of the purchase of the property right or of the release of a property for perpetual usufruct, taking into consideration the land to be used.

Perpetual usufruct is the right which was introduced in the Polish law more than half a century ago, and is still a subject of lively debate. Issues concerning the update of annual fees, the principles of the evaluation of properties for the sake of updating fees for perpetual usufruct, the transformation of this right into the right of ownership, the provision of discounts, and many others are still subject to criticism.

Nevertheless, there is no doubt that this right has significant importance for the owners of public land (owned by communes and the State Treasury), providing regular incomes to the local and state budget.

References

1. Bieniek, G., Rudnicki, S., 2007, *Nieruchomości*, Wyd. Prawnicze, Lexis Nexis, Warsaw.
2. Borodo, A., 2004, *Samorząd Terytorialny. System prawno-finansowy.*, Wyd. Lexis Nexis, Warsaw.
3. Borodo, A., 2011, *System finansowy samorządu terytorialnego w Polsce*, Dom Organizatora TNOiK, Toruń.
4. Cymerman, J., 2009, *System opłat od nieruchomości*, Olsztyn.
5. Czempas, J., 2010, *Udział podatku od nieruchomości w budżetach gmin województwa śląskiego,* Wiadomości statystyczne, no. 6.
6. Dobek A., Wajszczuk K., Wielicki W., 2009, *Użytkowanie wieczyste. Perpetual usufruct*, Polskie Wydawnictwo Prawnicze, Warsaw – Poznań.
7. Dylewski M., Filipiak B., Gorzałczyńska – Koczkodan M., 2006, *Finanse samorządowe. Narzędzia. Decyzje. Procesy*, Wyd. PAN, Warsaw.
8. Famulska, T., 2009, *Gospodarka finansowa jednostek samorządu terytorialnego w warunkach integracji europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.
9. *Finanse samorządów terytorialnych w Europie*, Wydawnictwo Dexia, Warsaw 2004.
10. Kokot, S., 2009, *Ekonomiczne zagadnienia użytkowania wieczystego w*

gospodarce gmin. Studium diagnostyczno-statystyczne na przykładzie województwa zachodnio-pomorskiego, Wyd. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin.

11. Laguna, T. M., 2002, *Aktywne gospodarowanie nieruchomościami szansą zwiększenia wpływów dla budżetów gmin*, [in:] Adamowicz, M. (red.), *Finanse publiczne w skali lokalnej*, Wyd. SGGW, Warsaw.

12. Miszczuk, M., 2009, *System podatków i opłat samorządowych w Polsce*, Wyd. C.H.Beck, Warsaw.

13. Patrzałek, L., 2004, *Finanse samorządu terytorialnego*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław.

14. The report prepared for the Ministry of Spatial Economy and Construction titled: Użytkowanie wieczyste w gospodarkach rynkowych (Perpetual usufruct in market economies), Krakowski Instytut Nieruchomości, Kraków 1996; Nystrom, S.L., 2007, *Risk and Time in Land Lease Economy*, XXX FIG General Assembly, Hong Kong 2007, pp. 2-3; Ground Leases and Local Property Taxes, Mandells., Department of Real Estate and Construction Management Royal Institute of Technology, Stockholm.

15. Rudzka – Lorentz, CZ., Sierak J., 2005, *Finanse samorządu teryutorialnego*, [in:] Zalewski, A., *Nowe zarządzanie publiczne w polskim samorządzie terytorialnym*, Wydawnictwo SGH, Warsaw.

16. Ruśkowski, E., Sałachna, J.M., 2007, *Finanse lokalne po akcesji*, 2nd edn, Oficyna Wolter Kluwer Business, Warsaw.

17. Ruśkowski, E., Sałachna, J.M., 2007, *Finanse lokalne po akcesji*, 2nd edn, Oficyna Wolter Kluwer Business, Warsaw.

18. Truszkiewicz, Z., 2006, *Użytkowanie wieczyste. Zagadnienia konstrukcyjne*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Wolters Kluwer, Zakamycze.

19. Truszkiewicz,Z., 2006, *Użytkowanie wieczyste. Zagadnienia konstrukcyjne*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Wolters Kluwer, Zakamycze.

20. Winiarz,J., 1967,*Użytkowanie wieczyste*, Warsaw.

21. The Act on real estate management of 21 August 1997 (Journal of Laws of 2014, item 518).

22. The Act on the transformation of the right of perpetual usufruct into the right of ownership (Journal of Laws, no. 175, item 1459 with later amendments).

23. The government order of 21 September 2004 concerning the property valuation and the preparation of an appraisal report (Journal of Laws No. 207, item 2109.

PERPETUAL USUFRUCT AS A FORM OF LAND MANAGEMENT

Professor Maria Trojanek, Ph.D.
Poznań University of Economics and Business, Poland

Abstract: The paper discusses some aspects of perpetual usufruct, including municipal revenues in Poland. The institution of perpetual usufruct is one form of public real estate management and it was introduced in 1961, when the dominant form of property rights was the state ownership. Current regulations differ from the the original, but it continues to play an important role in the system of property rights and on various aspects of social and economic life.

Keywords: perpetual usufruct, initial fee, financial benefits, non-financial benefits.

CREATING THE IMAGE OF A SHOPPING CENTER IN URBAN REVITALIZATION PROCESSES

Professor Jacek Trebecki, Ph.D.,
Assist. Prof Slawomir Palicki, Ph.D.
Poznan University of Economics and Business, Poland

Keywords: commercial buildings, retail buildings, revitalization, promoting shopping centers.

1. Introduction

Urban revitalization is usually a controversial and difficult matter as the extent of changes usually evokes emotions in the society. Different ways of development, and mainly, conflicting interests of property owners, who realize that a given concept might increase or decrease the value of their properties, often lead to heated debates, where the substantive arguments are set against economic or social interests, or even demagoguery of political interest. The accepted solutions might be evaluated only after a longer time.

An entity which might affect the effectiveness of urban revitalization processes might be, apart from the local council, a private investor, who, thanks to a consistent investment concept, tries to achieve financial success and to generate an impulse to revitalize. It turns out that such an impulse might be building a shopping centre which would join commercial functions with promoting high art. However, a successful implementation of such a solution is determined not only by the investor's determination and financial commitments, but also by macroeconomic factors, and changes in shopping habits. A successful revitalization of one part a city is usually connected with the fall of another part which was unable to generate new commercial functions, having lost the previous ones. The inhibitor might be the politics of a local council, which focuses on the economic interest, and is unable to appreciate the revitalization potential related with supporting the culture-forming role of a city and its parts. The aim of the article is to analyze and to make an attempt to assess the potential, and to show possibilities of using modern commerce in urban revitalizations processes on the basis of Stary Browar in Poznan. The publication might be seen as an illustration of a reasonable and modern

development of a commercial estate, contributing to the revitalization of a part of a city.

2. Gentrification and revitalization

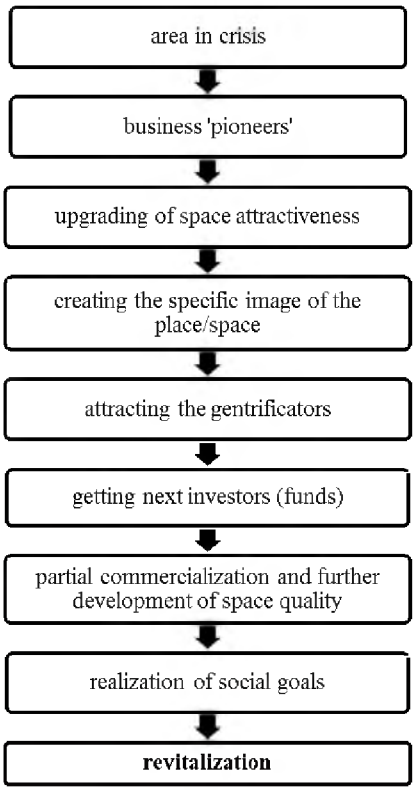
Gentrification, according to Smith & Williams is '(...) taking over (at the market) abandoned and/or inhabited buildings by the working and upper class, their gradual rehabilitation, and consistent transformation of degraded or endangered downtown areas into city quarters inhabited by middle and upper class which do not show symptoms of degradation'[1]. The authors underline the fact that it is a market process – spontaneous, natural, independent, which is not under institutional control, but, at the same time, is under a weak social control, arising mainly from free-market mechanisms. It is the first and the most important feature which differentiates gentrification from revitalization in case of which actions are planned and supported by institutions. Revitalization is described as '(...) a coordinated process led together by the local council, the local community and other participants, which is an element of developmental politics performed in order to prevent urban degradation and crises, enhance development and quality changes, improve living conditions and protect the national heritage while keeping the rules of sustainable development'[2]. Such a definition coined by the Scientific Committee of the First Urban Regeneration Congress might be seen as comprehensive from the point of view of describing features and the character of the phenomenon. Interestingly, the definition points out to another difference between the aforementioned processes due to the fact that revitalization is a planned action which involves various entities, and is aimed at rebuilding a given area or improving the standard of living. It arises from the needs of a society and is not based solely on renovating buildings.

When it comes to gentrification which is seen as gradual, commercial activities in an urban area there is a cycle of events where it is possible to find socially-oriented phases (Graph 1). Firstly, 'pioneering investors' who are willing to take a risk and are looking for an unattractive urban area which has a developmental potential, usually related with its location, appear at a particular degraded area. It is good when there is a large-scale

---

1 Smith N., Williams P. (et.al.), 1986, *Gentrification of the city*, Allen and Unwin, Boston.

2 Ziobrowski Z., 2010, *Rewitalizacja miast polskich – podsumowanie projektu*, I Kongres Rewitalizacji Miast Polskich, Kraków.



Graph 1. The new cycle of commercial gentrification of an urban area.

Source: own elaboration on the basis of Palicki S., Nowak M., *Następstwa gentryfikacji dzielnic na przykładzie polskich miast*, [in:] Palicki S., Romanowski R. (et.al.), *Marketing terytorialny: innowacje w przestrzeni* (in printing).

investment which might be a flagship for a given area. With time, such a commercial building, and its surroundings, is visited not only by customers, but also by tourists and potential investors. Outsiders, who find such a further area attractive, might decide to settle in such a place. Potential inhabitants, who have to be wealthy, will incidentally become gentrificators due to their settling and commercial investments. Such investments have to be numerous in order for the process to become transparent, and to cross a particular level of awareness. Only then, a given area is commonly recognized as 'positively verified', which induces further commercial investments. It has to be underlined that gentrification in Polish cities is not

limited only to residential districts. It has been successfully introduced in connection with commercial investments at seemingly unattractive areas. Private investors, on the basis of properly diagnosed qualities of an area, initiate *urban recycling* which might actively create brand, prestige and fashion. Such actions, supported by a large amount of money, very often result in a spectacular market success. Informative, image-building and persuasive actions allow positioning the area in the awareness of future users as desirable and expected – needed before it actually exists. An example of such a successful campaign creating added value are modern shopping centers in Poznan and other Polish cities[3].

3. Retail in urban revitalization

Retail plays an important role in the development of a city being an existential factor, but it also contributes to increasing the attractiveness of a city. 'Retail plays numerous and important city-building functions in fulfilling the developmental targets of a city and its spatial development. (…). They create a model of functions of retail in the developmental processes of a city which comprises of four groups:

- general development,
- economic,
- spatial development,
- social.'[4]

The functions of trade, often interdependent, determine a proper and sustainable development of a city. The evolutionary character of forms of retail underlines the importance of urban areas. The dynamics of changes regarding the market of such properties is rising, and the life cycle of various forms of retails is gradually shortened. It is related with the concept of retail forms lifecycles[5]. The development of modern shopping malls aims

---

[3] Compare: Budner W., 2014, *Handel w rozwoju miasta*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu-Katedra Ekonomiki Przestrzennej i Środowiskowej, Poznań; Budner W., Palicki S., 2013, *Społeczna percepcja poziomu rozwoju rynku nieruchomości handlowych w Lesznie jako przesłanka w planowaniu potencjalnych działań inwestycyjnych*, 'Biuletyn Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego', 1-2 (35-36), pp. 48-55; Mikołajczyk J., 2012, *Kreowanie wartości centrum handlowego: perspektywa interesariuszy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.

[4] Budner W., *Handel...*, op.cit.

[5] Ciechomski W., 2010, *Koncentracja handlu w Polsce i jej implikacje dla strategii konkurowania przedsiębiorstw handlowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.

at fulfilling the needs of a wide range of customers, also in terms of public spaces[6], which positions modern shopping centers and buildings in their neighborhoods among urban areas which aspire to be public, egalitarian, building social relations, showing changes in the image of a space[7].

Research shows that Poznan has 700-800 sq/m of modern retail area per 1000 inhabitants[8]. Undoubtedly, every large-format facility must differ from its competitors in order to stay on the market. The owners are pondering how to present oneself in such an interesting, better or different manner to be able to exist and develop. The increasing number of shopping malls mainly intensifies competition between them, which leads to continual changes and evolution.

Next generations of new shopping centers illustrate this fact. A modern shopping mall is immeasurably different from 'metal constructions' from the 90s, which, at their best, boasted to be 'luxurious supermarkets'. Nowadays, the fourth or even fifth generation of shopping centers can be seen. Malls stopped performing retail functions only. Now, an attempt is being made for the malls to perform recreational and cultural functions, and even actively influence the neighborhood.

Shopping malls might actively support the development of a city, make it more interesting or even catalyze the revitalization processes (Manufaktura in Lodz or Olimp in Lublin). If modern retail becomes an attraction it has to be properly used – ensure a proper connection with the city centre – not only logistically, but also from the point of view of the media – to make sure that the mall is seen as a part of urban changes.

It might be stated that nowadays in Poland it is impossible to introduce revitalization plans on a large scale using only public funds due to their insufficiency. Cooperation with private funds is a chance for urban changes on a large scale which – properly programmed – give a real possibility to obtain added-value.

---

[6] Heldak M., Stacherzak A., Więckowicz Z., 2015, *Quasi-public space real estate within the city of Wrocław*, 'Real Estate Management and Valuation', 23(1), pp. 75-83.

[7] Rącka I., Palicki S., 2015, *Wartość lokali mieszkalnych wobec zmian wizerunkowych przestrzeni miejskiej*, [in:] Palicki S. (et.al.), *Nieruchomość w przestrzeni*, Wydawnictwo Uczelniane PWSZ w Kaliszu, pp. 75-101.

[8] *Przegląd rynku nieruchomości: powierzchnie handlowe I połowa 2014*, 2014, Colliers International.

4. Stary Browar ('Old Brewery') in Poznan and revitalization problems

The specifics of the investor had a huge impact on the new commercial building. Grazyna Kulczyk, the wife of one of the richest Poles, had an ambition to create a facility of a huge cultural potential where the retail part would only play a complementing role. The 50/50 concept assumed that the new shopping centre would be both a commercial facility and a centre of high art. The business mechanism was supposed to work as follows: the commercial part generates profit, which is utilized to finance cultural events, which would subsequently encourage demanding and sophisticated audience to visit the centre. There are two facts proving that such a concept was not just a marketing trick. Firstly, no strong competition forcing to build such a strong identity existed at the time when Stary Browar ('Old Brewery') was being constructed. Secondly, in 1999, after the area had been bought, but still before the construction works began, cultural events started taking place there. In 1999, Shakespeare's Corolian was staged, on 9th July 2000 audience could enjoy a modern version of Carmen by Georges Bizet (accompanied by a gang of bike riders). One year later, at the midsummer night, there was a premiere of Verdi's *Macbeth.* However, between 2002 when the construction works began, and 2007 when the building was open, there was a heated debate regarding the validity of such an investment.

The owners of surrounding shops predicted that opening of such a huge centre would make their companies go bankrupt. The new building was located in a very specific place – Polwiejska Street. This part of the city had its economic boom in the 19th and at the beginning of the 20th century. The effects of wars, and then communistic regime contributed to the fall of private retail there. After 1998 such a manifestation of business activity started to rise again. However, the fact that Polwiejska Street connects the city centre with the biggest street market in Poznan made street trading the most popular form of business in the area. The street suffered from a loss of prestige which forced, already rare, law firms to move out of the place. Such enterprises were replaced by small shops which would offer products that one could easily find at the street market one kilometer away.

Local activists predicted that the market potential of Stary Browar would attract customers from the nearby Old Market Square, which was

already dying out at the time. What is more, the promise of conducting cultural activities was also seen as a threat. According to activists, the retail function was supposed to attract people focused on shopping; the cultural function could attract tourists and inhabitants of Poznan, who would normally take a walk around the Old Market Square.

Politicians wanted to take advantage of the public mood. The local council was accused of supporting the investor rather than focusing on the interest of the city. It led to numerous lawsuits against the council and the investor.

Both the investor and a part of the local council presented benefits of the investment. It made to possible to familiarize people with terms such as revitalization and gentrification. What is more, a discussion whether a shopping centre can be treated as a public space was induced as well. Researchers are rather skeptical when it comes to treating retails areas as public spaces. Authors generally write about: 'private area used by the public'[9], 'substitutes of public spaces, which are only private spaces used by the public'[10], 'private consumption areas'[11], 'public-private hybrids'[12], 'private space available for the public'[13], 'private-public area' and 'covered public spaces'[14], 'hermetic atrium trying to imitate open public spaces' and 'quasi-public spaces'[15].

Despite the fact that the space generated by shopping centers ensures safety (no traffic, violence, crimes, and isolation from unpleasant experiences), comfort, atmosphere and, in Stary Browar, also cultural experiences regarding high culture, researchers point out to certain limitations: behavioral (not every behavior is accepted), personal (not everyone can be here), time (one cannot be here all the time), regarding offer (arising from

---

[9] Hopkins J.S.P., 1991, *West Edmonton Mall as a centre for social interactions*, 'The Canadian Geographer', 35(3), pp. 268–279.

[10] Ghirardo D., 1999, *Architektura po modernizmie*. Wydawnictwo VIA, Toruń.

[11] Bauman Z., 2000, *Globalizacja*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.

[12] Kohn M., 2004, *Brave new neighborhoods. The privatization of public space*, Routledge, New York & London.

[13] Chmielewski J.M., 2004, *Rola miejskich przestrzeni publicznych*, 'Urbanista' 4, Warszawa.

[14] Racoń-Leja K., 2007, *Przestrzeń publiczna zagrożona*, 'Czasopismo Techniczne', 2-A, Wydawnictwo Politechniki Krakowskiej.

[15] Pancewicz L., 2010, *Prywatyzacja przestrzeni publicznych* [in:] Lorens P., Martyniuk-Pęczek J. (et.al.), *Problemy kształtowania przestrzeni publicznych*, Miasto, Metropolia, Region, Wydawnictwo Urbanista, Gdańsk, pp. 80–91; Tyndall A., 2010, *It`s a public, I reckon: Publicness and a suburban shopping mall in Sydney`s Southwest*, 'Geographical Research' 48(2), pp. 123–136.

the structure of renters)[16].

Stary Browar has been functioning since 2007 which makes it possible to assess the validity of controversies which arose at that time, and to reflect on the revitalization effect of such an investment.

Undoubtedly, Stary Browar has changed this part of the city. What is more, the entire district, thanks to new office buildings, has become a local 'City'. The changes in the way of using the space forced the local council to invest in the traffic infrastructure, and to renovate buildings owned by the council. The owners of flats and houses were affected as well – rising rents allowed some to transform their living spaces into more profitable office spaces, others were forced to move out.

The changed character of the street and especially the proximity of the skyscrapers of the financial centre encouraged law firms and business service offices to come back to Polwiejska Street. Stary Browar did not affect Old Market Square in a negative manner. Quite the opposite, numerous cultural events, the fact that the mall was named by the International Council of Shopping Centers the Best Shopping Centre in Europe, and then in the world, made Stary Browar an attraction itself. The brand was used in campaigns promoting the city Poznan such as the Know-How campaign from 2009[17].

The success of Stary Browar when it comes to revitalization has to be interpreted in a wider context. It consists both of macro-changes (the increase of purchasing power, new shopping habits, almost stable economic situation), and micro-changes (the fall of the street market, changes in the Polwiejska Street, the new financial centre).

The rise of Polwiejska Street contributed to the fall of Swiety Marcin Street, which used to be one of the most prestigious parts of Poznan. It is a place which connects the Palace with the Old Square and the Main Railway Station. Up to the 90s it used to be a representational street, full of neon and storefront windows. Changing shopping habits and the retreat of customers lead to the fall of shops which were replaced by places with cheap alcohol and discount stores. The city did not support cultural activities attracting ambitious public such as music club or galleries which quickly changed this lively street into an unattractive area.

---

[16] Rochmińska A., 2014, *Centra handlowe jako przestrzenie hybrydowe* [in:] Klima E. (et.al.), *Ludność, mieszkalnictwo, usługi – w 70. rocznicę urodzin Profesora Jerzego Dzieciuchowicza*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

[17] Kochaniec A., 2011, *Rola centrów handlowych w kreowaniu wizerunku miast* [in:] Grzegorzyk A., Kochaniec A., *Kreowanie wizerunku miast*, Wyższa Szkoła Promocji, Warszawa.

5. Summary

The evolution of retail forms which are now aimed at fulfilling the widest possible spectrum of human needs including aesthetics, socialization, culture, entertainment, or even spirituality, fits into the revitalization or development of a city. The range of application possibilities when it comes to retail revitalizing degraded parts of a city is determined by making proper use of image changes, building public spaces, creating meeting spots, lifestyles, interdependencies at the real estate market.

While being fully aware of the threats posed by building further large-format shopping centers, new methods of including modern commerce into revitalizing and developing city spaces must be worked out. As a result, it will support creating a complementary urban mega-product in the spirit of compromise and resource optimization rather than in the discourse of conflict and creating barriers.

Bibliography

1. Bauman Z., 2000, *Globalizacja*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.

2. Budner W., 2014, *Handel w rozwoju miasta*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu-Katedra Ekonomiki Przestrzennej i Środowiskowej, Poznań.

3. Budner W., Palicki S., 2013, *Społeczna percepcja poziomu rozwoju rynku nieruchomości handlowych w Lesznie jako przesłanka w planowaniu potencjalnych działań inwestycyjnych*, 'Biuletyn Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego', 1-2 (35-36), pp. 48-55.

4. Chmielewski J.M., 2004, *Rola miejskich przestrzeni publicznych*, 'Urbanista' 4, Warszawa.

5. Ciechomski W., 2010, *Koncentracja handlu w Polsce i jej implikacje dla strategii konkurowania przedsiębiorstw handlowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.

6. Ghirardo D., 1999, *Architektura po modernizmie*. Wydawnictwo VIA, Toruń.

7. Heldak M., Stacherzak A., Więckowicz Z., 2015, *Quasi-public space real estate within the city of Wrocław*, 'Real Estate Management and Valuation', 23(1), pp. 75-83.

8. Hopkins J.S.P., 1991, *West Edmonton Mall as a centre for social interactions*, 'The Canadian Geographer', 35(3), pp. 268–279.

9. Kochaniec A., 2011, *Rola centrów handlowych w kreowaniu wizerunku miast* [in:] Grzegorzyk A., Kochaniec A., *Kreowanie wizerunku miast*, Wyższa Szkoła Promocji, Warszawa.

10. Kohn M., 2004, *Brave new neighborhoods. The privatization of public space*, Routledge, New York & London.

11. Mikołajczyk J., 2012, *Kreowanie wartości centrum handlowego: perspektywa interesariuszy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.

12. Palicki S., Nowak M., 2014, *Następstwa gentryfikacji dzielnic na przykładzie polskich miast*, [in:] Palicki S., Romanowski R. (et.al.), *Marketing terytorialny: innowacje w przestrzeni* (in printing).

13. Pancewicz Ł., 2010, *Prywatyzacja przestrzeni publicznych* [in:] Łorens P., Martyniuk- Pęczek J. (et.al.), *Problemy kształtowania przestrzeni publicznych*, Miasto, Metropolia, Region, Wydawnictwo Urbanista, Gdańsk, pp. 80–91.

14. *Przegląd rynku nieruchomości: powierzchnie handlowe I połowa 2014*, 2014, Colliers International.

15. Racoń-Łeja K., 2007, *Przestrzeń publiczna zagrożona*, 'Czasopismo Techniczne', 2-A, Wydawnictwo Politechniki Krakowskiej.

16. Rącka I., Palicki S., 2015, *Wartość lokali mieszkalnych wobec zmian wizerunkowych przestrzeni miejskiej*, [in:] Palicki S. (et.al.), *Nieruchomość w przestrzeni*, Wydawnictwo Uczelniane PWSZ w Kaliszu, pp. 75-101.

17. Rochmińska A., 2014, *Centra handlowe jako przestrzenie hybrydowe* [in:] Klima E. (et.al.), *Ludność, mieszkalnictwo, usługi – w 70. rocznicę urodzin Profesora Jerzego Dzieciuchowicza*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

18. Smith N., Williams P. (et.al.), 1986, *Gentrification of the city*, Allen and Unwin, Boston.

19. Tyndall A., 2010, *It`s a public, I reckon: Publicness and a suburban shopping mall in Sydney`s Southwest*, 'Geographical Research' 48(2), pp. 123–136.

20. Ziobrowski Z., 2010, *Rewitalizacja miast polskich – podsumowanie projektu*, Kongres Rewitalizacji Miast Polskich, Kraków.

CREATING THE IMAGE OF A SHOPPING CENTER IN URBAN REVITALIZATION PROCESSES

Professor Jacek Trebecki, Ph.D.,
Assist. Prof Slawomir Palicki, Ph.D.
Poznan University of Economics and Business, Poland

Abstract: One of the trends in developing shopping centers is to expand their functions in accordance with local conditions and the expected effect on its image. The article presents how it is possible to connect shopping with cultural functions on the basis of one of the most recognizable shopping centers in Poland – Stary Browar ('Old Brewery'). What is more, the success of such an enterprise might have a positive effect on the neighborhood, contributing to the revitalization of cities, causing social, economic and aesthetic changes. The authors drew attention to the fact that such a success has also negative effects due to the fact that the revitalization of one part of a city might entail negative consequences for another part which was previously performing commercial functions.

Keywords: commercial buildings, retail buildings, revitalization, promoting shopping centers.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ОЦЕНКИ ИМУЩЕСТВА В МОЛДОВЕ

Доц., д-р э. н. Ольга Бузу
Технический университет Молдовы

Ключевые слова: property valuation, valuation activity, state regulation, self-regulation.

Оценка имущества как независимый вид деятельности возник в Республике Молдова, как и в остальных странах Центральной и Восточной Европы, странах СНГ, относительно недавно – с середины 90-х годов прошлого столетия. Резкое изменение направления развития этих стран, осуществление процессов приватизации и разгосударствления собственности вызвало острую необходимость в специалистах - оценщиках. Необходимо было разработать методологию рыночной оценки, обучить специалистов, установить определенные требования к их правам и обязанностям, уровню квалификации. Поскольку оценочная деятельности не развивалась естественным образом в стране, а была «импортирован» как неотъемлемый элемент создаваемой рыночной экономики, роль государства в данном вопросе весьма существенна. По прошествии более 20 лет с момента появления имущественной оценки в Молдове весьма актуальной является проблема дальнейшего институционального развития этой деятельности, изучение международной практики и тенденций в области регулирования оценки.

Предлагаем рассмотрение нового понятия «*Система организации оценки»,* актуального, очевидно, только для стран, в которых оценочная деятельность возникла в последние десятилетия. Система организации оценки состоит из множества взаимосвязанных элементов: субъектов оценочной деятельности, государственных органов управления, различных организаций, предприятий и учреждений, формирующих инфраструктуру рынка оценки. Взаимосвязи между элементами этой системы могут возникать по поводу распределения ролей в процессе организации оценочной деятельности, определения требований к квалификации профессиональных оценщиков и их деятельности на рынке. В разных странах системы организации оценочной деятельности существенно отличаются, что обусловлено

уровнем развития экономики, особенностями рынка недвижимости и его инфраструктуры, спецификой правового и нормативного поля оценочной деятельности.

Международный опыт организации оценочной деятельности следует рассматривать с точки зрения институционального подхода, связывающего методологию оценки с правовым и административным регулированием. Институциональный подход к оценочной деятельности необходим для изучения следующих вопросов:

• как осуществляется юридическая и организационная регламентация профессиональной оценочной деятельности;

• каковы основные элементы инфраструктуры оценочной деятельности;

• какова роль государства, органов центрального и местного управления и профессиональных организаций оценщиков в становлении профессии оценщика и развитии оценочной деятельности;

• каким образом, с помощью каких институциональных преобразований можно обеспечить дальнейшее поступательное развитие оценочной деятельности.

В настоящее время в научных публикациях широко обсуждается вопрос о роли государственных институтов в развитии экономики в разных странах. В рамках подхода новой экономической компаративистики обосновывается необходимость выбора между издержками существования экономического хаоса (беспорядка) и издержками его устранения (издержками диктатуры), выдвигается гипотеза о существовании эффективных институтов, обеспечивающих наилучшее сочетание свободы и порядка. При этом эволюция институционализма рассматривается с точки зрения координации экономических и неэкономических институтов, оптимального сочетания государственного и негосударственного регулирования экономики.

Зачастую встречается утверждение о том, что государство посредством своих институтов является основной движущей силой развития, особенно в странах с переходной экономикой. В то же время, требуя расширить масштабы государственного регулирования, экономисты упускают из виду, что причиной многих бед может быть само государство. Хотя все экономисты сходятся во мнении, что тотальное государство, полностью руководящее своими гражданами, не есть благо, но консенсуса по поводу четких границ государственного регулирования в научном сообществе до сих пор не достигнуто.

Поэтому для нормального развития экономики и ее отдельных отраслей необходимо иметь четкое представление о границах государственного вмешательства.

Из анализа институционального развития оценочной деятельности, выполненного автором, следует, что регулирующая функция изменяется в зависимости от уровня и качества развития рыночных отношений, региональных особенностей, традиций управления и ряда других факторов. Регулирование оценочной деятельности как система мер и процедур, направленных на повышение качества услуг оценщиков, соответствие этих услуг определенным критериям может обеспечиваться либо профессиональным сообществом (в форме саморегулирования), либо государственными органами (государственное регулирование), либо совместно и теми и другими. Рассматривая в этом аспекте организацию оценочной деятельности в современном мире, полагаем, можно выделить следующие модели организации оценки как вида профессиональной деятельности:

1) либеральную модель организация оценочной деятельности, основанную на минимальном вмешательстве государства, при наличии сильных профессиональных организаций оценщиков (ПОО);

2) паттерналисткую модель, предполагающую организацию оценочной деятельности посредством сильного государственного вмешательства при недостаточно сильных профессиональных организациях или отсутствии таковых;

3) гибридную модель, основанную на сочетании некоторого государственного вмешательства при достаточно сильных общественных организациях оценщиков.

Различные формы организации оценочной деятельности тесным образом переплетаются с тремя типами социальных государств, рассматриваемыми в научной литературе: с *либеральным государством*, в котором торжествует свободный рынок, а государственные обязательства сведены к минимуму; с *континентально-европейским государством*, основанном на сильном государственном вмешательстве в развитие экономики, и с *социально-демократической моделью государства*, обеспечивающего достойный жизненный стандарт всем гражданам при условии их участия в системе занятости. Особенности различных моделей организации оценочной деятельности представлены в таблице 1.

В мировой практике используются, в основном, механизмы ми-

нимального вмешательства государства. В странах с развитой рыночной экономикой роль государства в оценочной деятельности носит весьма условный характер. Наибольшее значение уделяется признанию профессиональных качеств специалиста, его репутации. Обязательным условием является членство оценщика в профессиональных общественных организациях. В США, Канаде, Великобритании оценочная деятельность на рынке недвижимости регулируется преимущественно профессиональными организациями, которые осуществляют профессиональное обучение оценщиков, защищают интересы членов ассоциации, применяют дисциплинарные санкции к тем, чья деятельность не соответствует профессиональным стандартам. В то же время в США с 70-х годов прошлого века роль государства в регулировании оценочной деятельности существенно возросла. В связи с большими финансовыми потерями, связанными с операциями с недвижимостью, понесенными финансово-кредитными ассоциациями США, было введено государственное лицензирование оценочной деятельности. При этом сохраняются сильные позиции саморегулируемых организаций оценщиков.

Таблица 1

Модели организации оценки

Название модели	Характеристика модели	Сильные стороны	Слабые стороны	Область применения
Либеральная модель	Отсутствие регулирования или минимальное вмешательство государства при сильных ПОО	Высокий уровень самостоятельности, профессиональных знаний и этики оценщиков, устанавливаемый ПОО	Различия в стандартах оценки, требованиях к оценщикам, применяемой методологии в разных ПОО. Потенциально возможны монополизация экспертизы отчетов, сокрытие ошибок и т.п.	Страны с развитой рыночной экономикой, где оценка формировалась эволюционно (Великобритания, Новая Зеландия, Канада, Чехия)

Патерналистская модель	Сильное государственное регулирование оценочной деятельности при слабых общественных организациях оценщиков	Единая политика в области оценки, единые требования к специлистам, общего-сударственные стандарты оценки, единая методология, развитое законодательство	Отсутствие самостоятельности оценщиков, сильный государственный контроль, бюрокра-тизация работы, стагнация развития методологии	Страны СНГ (за исключением России). Противоречия между сильным госрегулированием и самостоятельностью оценщика нарастают
Гибридная модель	Сочетание государственного регулирования с достаточно сильными ПОО. В перспективе возможен переход функций по регулированию оценки к ПОО.	Оптимальное сочетание роли государства и саморегулируемых общественных организаций	Возможны перегибы в ту или иную сторону. Следует точно разграничить функции государства и ПОО	США, Германия, Франция, Россия, страны Центральной и Восточной Европы, в перспективе – страны СНГ. Наиболее устойчивая модель

Источник: составлена автором.

В то же время, при выполнении обязательной оценки, и прежде всего оценки в целях налогообложения, роль государства во всех странах очень велика. В большинстве стран (США, Канада, Великобритания, Швеция, Голландия) государство выступает как заказчик оценки и как оценщик объектов недвижимого имущества для целей налогообложения. В Российской Федерации в начале 2000 г. государство выступало только в роли заказчика, а разработкой методик и моделей оценки, а также выполнением массовой оценки для налогообложения, занимались предприятия по оценке, прошедшие специальный отбор. Однако в настоящее время выполнением оценки недвижимого имущества в целях налогообложения занимаются государственные организации.

В странах СНГ роль государства в организации оценочной дея-

тельности существенно отличается от большинства стран Западной Европы и Америки. Здесь в течение ряда десятилетий государство являлось крупнейшим собственником объектов недвижимого имущества. Оно вело крупномасштабное жилищное строительство, создавало основные фонды для всех отраслей народного хозяйства, осуществляло грандиозные инвестиционные проекты. В условиях отсутствия рынка и наличия единственного собственника объектов недвижимости, роль оценочной деятельности состояла в определении сметной стоимости нового строительства или суммы затрат на реконструкцию, расширение и капитальный ремонт действующих основных фондов. Все расчеты выполнялись в строгом соответствии с нормативными документами, утвержденными государственными органами управления. И в настоящее время роль государства в создании основ рыночной экономики, в формировании инфраструктуры рынка недвижимости и, в частности, рынка оценки остается очень высокой.

В Республике Молдова становление и развитие оценочной деятельности происходит при активном влиянии государства. В настоящее время функции государства и органов публичного управления состоят в обеспечении условий формирования и функционирования рынка недвижимого имущества и всех его составных частей, в том числе и рынка оценочных услуг. Органы государственного публичного управления являются основными инициаторами развития нормативно-правовой базы в области оценки; монопольно организуют процесс приватизации государственной собственности; являются масштабными продавцами недвижимости; выполняют регистрацию всех объектов недвижимого имущества и сделок с ними.

Пересечение функций государства и общественных организации оценщиков в области регулирования оценки

Регулирующие функции государства в области оценки могут быть в целом разделены на две группы: на функции, связанные с обеспечением правовой и организационной основы оценочной деятельности, и на функции по методологическому обеспечению оценки. Конкретный перечень функций государства зависит от состояния экономики, от уровня развития рынка недвижимости и, в частности,

оценочной деятельности, от выбранной модели регулирования рынка. Для стран, где становление оценочной деятельности лишь происходит, а также для стран Центральной и Восточной Европы (за небольшим исключением) характерны следующие *функции государственного регулирования*.

Создание и развитие правовой и организационной основы оценки:

• разработка и совершенствование правовой и нормативной базы, необходимой для функционирования рынка недвижимости и рынка оценочных услуг;

• обеспечение возможности идентификации объектов недвижимого имущества и их правообладателей посредством создания правовой основы для регистрации всех видов объектов недвижимого имущества и прав на них;

• создание кадастра недвижимого имущества, совершенствование структуры и качества кадастровых данных для улучшения информационного обеспечения всех участников рынка, в том числе рынка оценочных услуг;

• формирование инфраструктуры рынка оценки;

• содействие качественному выполнению оценки объектов недвижимого имущества посредством утверждения и разработки национальных стандартов, внедрения системы государственной сертификации оценщиков, создания системы профессионального образования в области оценки;

• лицензирование оценочной деятельности;

• организация взаимодействия государственных и негосударственных структур на рынке недвижимости;

• защита интересов потребителей оценочных услуг посредством контроля деятельности оценщиков и предотвращения злоупотреблений, вызванных неосведомленностью клиента;

• разработка квалификационных требований к оценщикам, утверждение программ подготовки специалистов для рынка недвижимости.

Развитие методологии оценки:

• разработка методов оценки недвижимого имущества, в том числе в целях налогообложения, приватизации и в других целях;

• утверждение минимальной величины арендной платы за пользование объектами недвижимости, находящимися в собственности

органов центрального и местного публичного управления;

• обеспечение условий (финансовых, экономических, организационных) для проведения инвестиционных конкурсов, тендеров, торгов в отношении объектов государственной и муниципальной собственности;

• утверждение программ приватизации объектов государственной собственности с установлением определенных финансово-экономических условий.

Приведенный выше перечень функций государства в области оценочной деятельности демонстрирует высокий уровень регулирования государством этой сферы. Но рыночное регулирование может осуществляться и при активном участии негосударственных структур, общественных организаций, преследующих свои интересы и предпочтения. В странах с переходной экономикой первый опыт в этом отношении приобрела Российская Федерация. В соответствии с поправками к Закону об оценочной деятельности, в России с 2008 года полностью изменена система организации оценки. В качестве оценщиков законом признаются физические лица, члены одной из саморегулируемых организаций оценщиков (СРО), застраховавшие свою ответственность в соответствии с требованиями, установленными законодательством. Саморегулируемой организацией признается некоммерческая организация, созданная в целях регулирования и контроля оценочной деятельности, включенная в единый государственный реестр СРО и объединяющая специалистов-оценщиков на основе членства. Государство осуществляет регулирование саморегулируемых организаций и оценочной деятельности в сфере надзора и нормативно-правового регулирования с помощью федеральных органов исполнительной власти. Национальный Совет по оценочной деятельности регулирует оценочную деятельность в части разработки федеральных стандартов оценки. Таким образом, сделан первый шаг к саморегулированию оценочной деятельности при сохранении некоторых регламентирующих функций государства.

Формы государственного регулирования и саморегулирования оценочной деятельности во многом совпадают (рис.1). Пересечение функции государства и ПОО происходит по всем основным направлениям регулирования – создание соответствующей правовой среды, разработка стандартов оценки, подготовка и повышение квалификации специалистов.

Выполненный анализ различных систем организации оценки недвижимого имущества подводит к выводу о том, что для разных этапов развития оценочной деятельности характерно различное сочетание государственного вмешательства и регулирующей деятельности общественных организаций:

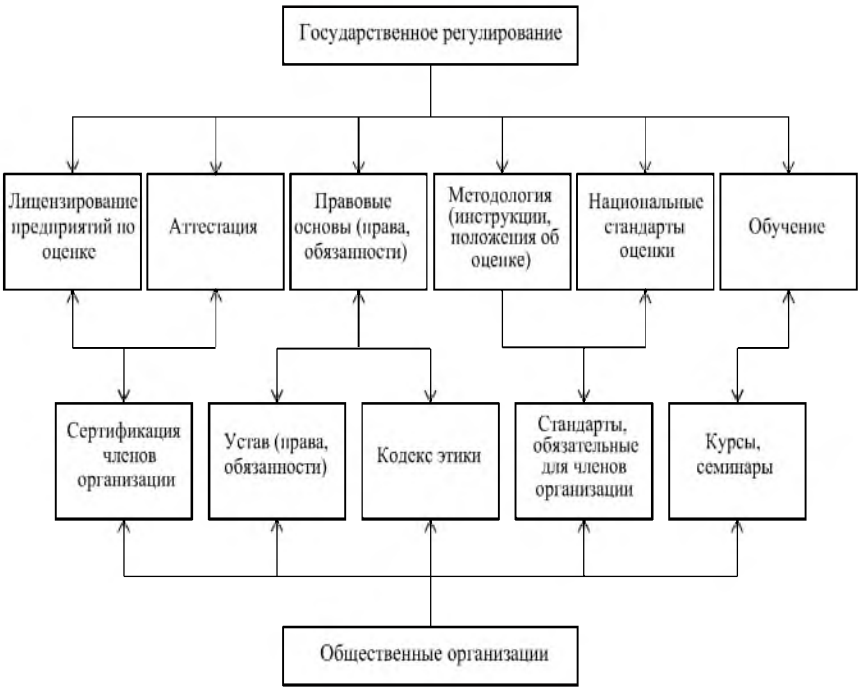


Рис. 1. Пересечение функций государства и общественных организаций оценщиков в странах с переходной экономикой

Источник: разработан автором

1. На этапе создания рынка недвижимости и развития его инфраструктуры в странах переходной экономики государственное воздействие на все эти процессы довольно сильное. По прошествии двадцати лет рыночных преобразований роль государства в создании и развитии рыночных механизмов все более воспринимается необходимость.

2. Государственные органы управления являются чаще всего инициаторами создания правовой базы зарождающегося рынка не-

движимости, монопольным организатором приватизации, единственным регистратором объектов недвижимого имущества и сделок с этими объектами, крупным продавцом недвижимого имущества и крупнейшим арендодателем.

3. Государство со всей очевидностью выполняет основные функции по регулированию рынка оценки и рынка недвижимого имущества, создает правовую и методологическую среду, обеспечивает подготовку кадров, осуществляет процессы лицензирования и сертификации оценочной деятельности.

4. Функции государственного регулирования и саморегулирования оценочной деятельности во многом совпадают.

5. По мере формирования рынка, создания и укрепления общественных организаций профессиональных участников рынка недвижимости, в том числе и организаций оценщиков, функции по регулированию рынка частично переходят от государства к общественным ассоциациям.

В течение последних двух десятилетий в Республике Молдова сформировалась институциональная среда оценочной деятельности, которая в значительной мере отражена и представлена правовыми и нормативными документами в области оценки имущества. Оценочная деятельность в Республике Молдова характеризуется сильным государственным регулированием при незначительной роли ПОО. На этапе становления оценки это было необходимо и способствовало осуществлению единой политики в области оценки, формированию общих требований к оценщикам, распространению профессиональной терминологии и методологии оценки. Постепенно, по мере развития оценочной деятельности, сильное государственное регулирование ведет к стагнации методологии, бюрократизации работы оценщиков, вступает в противоречие с требованиями международных стандартов оценки (и национального законодательства) к независимости оценщика.

Переход к гибридной модели организации оценки, оптимально сочетающей государственное регулирование и саморегулирование, возможен только при наличии в стране сильных ПОО, объединяющих в своем составе большинство специалистов-оценщиков. Национальная палата недвижимости РМ такой организацией не является по двум критериям: 1) она не является профессиональной организацией *оценщиков,* поскольку исторически формировалась как общественная ор-

ганизация профессиональных участников рынка недвижимости, объединяя аудиторов, адвокатов, оценщиков, риэлторов и других участников рынка; 2) она не объединяет большинство оценщиков республики. Очевидно, что участие в этой организации не рассматривается оценщиками как преимущество. В 2014 году создано Общество независимых оценщиков Молдовы, в состав которого в настоящее время входят более трети всех сертифицированных оценщиков республики.

Сотрудничество государственных органов регулирования и ПОО уже сейчас является необходимым для:

• формирования единых требований к уровню профессиональной подготовки оценщиков;

• развития методологии оценки; разработки национальных стандартов оценки;

• совершенствования механизма аттестации и лицензирования оценочной деятельности.

Принимая во внимание сложность, многогранность оценочной деятельности, множество проблем, накопившихся в этой сфере, очевидна назревшая необходимость формирования ***институциональной модели развития оценочной деятельности,*** которая на начальном этапе должна обеспечивать выполнение следующих условий:

• ведущей роли государства в развитии системы оценки недвижимого имущества;

• создания механизма ограничения монополизации оценочной деятельности, защиты конкуренции;

• создания условий для внедрения прогрессивного международного опыта посредством адаптации международных стандартов оценки к реалиям национального рынка оценки;

• повышения конкурентоспособности предприятий по оценке путем формирования требований к уровню качества оценки и к уровню квалификации специалистов-оценщиков;

• создания положительного восприятия обществом соблюдения оценщиком норм профессиональной этики, принципа социальной ответственности.

Практическое осуществление этой модели возможно с помощью формальных и неформальных институтов, снижающих неопределенность и позволяющих осуществлять оценочную деятельность на основе правовых и нормативных документов, стандартов оценки, заключенных договоров и установившихся норм поведения. Инсти-

туты представлены органами центрального публичного управления, прямо или косвенно связанными с оценочной деятельностью, учреждениями и организациями, осуществляющими регулирование, контроль и обеспечение условий осуществления оценки.

Основным институтом регулирования оценки недвижимого имущества является Агентство земельных отношений и кадастра, являющееся органом центрального отраслевого управления, подчиненным Правительству Молдовы. Агентство выполняет следующие функции в области оценки: проводит единую государственную политику в области оценки недвижимого имущества; разрабатывает и предлагает на утверждение проекты правовых и нормативных документов по вопросам оценочной деятельности; координирует деятельность по разработке национальных стандартов оценки; проводит государственную аттестацию оценщиков недвижимого имущества, обеспечивая этим минимально приемлемый уровень качества оценки. Агентство выполняет также *не свойственные органам центрального публичного управления функции по разработке методологии оценки* недвижимого имущества, в том числе и в целях налогообложения; организует семинары и конференции по вопросам оценочной деятельности, развивает международное сотрудничество в этой области.

В целях совершенствования инфраструктуры рынка оценки, автор предлагает создать в республике **Национальный Совет по оценочной деятельности**, учрежденный Правительством, в состав которого входили бы представители органов государственного управлении я, регулирующие различные направления оценки, а также представители профессиональных организаций оценщиков. Основными функциями Национального совета должны явиться следующие:

- координацию работ по созданию национальных стандартов оценки;
- разработка единой правовой для всех направлений оценки имущества;
- осуществление стратегии по постепенному делегированию функций государства по регулированию оценочной деятельности общественным организациям оценщиков.

Создание подобного органа координации оценочной деятельности, позволит постепенно создать условия для развития саморегулируемых организаций оценщиков в Молдове, что соответствует лучшей международной практике в этой области.

THE INSTITUTIONAL SPECIFICS OF PROPERTY VALUATION DEVELOPMENT IN MOLDOVA

Assoc. Prof , Doctor of Economic Sciences Olga Buzu
Technical University of Moldova

Abstract: The article examines specific features of the emergence and development of property valuation, an activity which is relatively new for Moldova. The role played by the state is of major importance in this respect since the mentioned activity did not develop naturally in Moldova but rather was "imported" into it as an integral component of the emerging market economy. The author dwells on the national level institutional specifics of property valuation and analyses diverse development scenarios for the future, with special focus on the examination of possibilities to switch from state regulation to self-regulation in property valuation.

Keywords: property valuation, valuation activity, state regulation, self-regulation of valuation activities.

ПРОБЛЕМИ НА ПРИЛАГАНЕ НА УПРАВЛЕНИЕТО НА БИЗНЕС ПРОЦЕСИТЕ ВЪВ ФАСИЛИТИ МЕНИДЖМЪНТА

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

Инж. Атанаска Забунова
Райфайзенбанк (България) ЕАД

Ключови думи: фасилити мениджмънт, мениджмънт на бизнес процесите, операционен мениджмънт.

Въведение

Фасилити мениджмънтът е интердисциплинарна област, която се занимава с координацията на пространства, инфраструктура, хора и дейности, които са свързани с управлението на сгради и сградни комплекси (офисни и жилищни сгради, училища, спортни комплекси, конгресни центрове, търговски комплекси, болници, хотели, производствени и логистични мощности и др.).

На пръв поглед звучи странно да се говори за проблеми на прилагане на управлението на бизнес процесите във фасилити мениджмънта. По своята същност, той представлява обособяване на поддържащите процеси в коя да е организация (с какъвто и да е предмет на дейност), с цел те да бъдат управлявани (оптимизирани) цялостно, а не на парче. Съответно, това се прави в интерес на поддръжката на основните дейности (процеси). От тук идва и проблемът да се съгласуват, координират и, в крайна сметка, управляват множество различни по характер и обхват дейности. Всичко това налага преосмислянето на операционната функция в организацията, с цел координация и оптимизиране на основните и поддържащите дейности едновременно на основата на процесния подход.

Целта на настоящия доклад е да изследва концептуално мястото на управлението на поддържащите бизнес процеси (дейностите на фасилити мениджмънта) в операционната функция на организацията и да предложи подход за управление на дейностите й като цяло (основни и поддържащи едновременно).

Фасилити мениджмънт, бизнес процеси и операционен мениджмънт

Фасилити мениджмънтът включва много широк спектър от дейности. През 2009 г. Международната фасилити мениджмънт асоциация (IFMA – International Facility Management Association) провежда проекта „Глобален анализ на работните задачи“ (Global Job Task Analysis Project)[1]. В резултат са идентифицирани единадесет основни компетенции за управление на материалната част, осигуряваща поддържането на основните процеси. Това са: комуникация; аварийна готовност и непрекъсваемост на бизнеса; стопанисване на околната среда и устойчивост; бизнес и финанси; човешки фактори; лидерство и стратегия; експлоатация и поддръжка; управление на проекти; управление на качеството; недвижими имоти и управление на собствеността; информационни технологии.

Европейските стандарти за управление на съоръженията предлагат определение в стандарт EN15221-1, който е разработен от Европейския комитет по стандартизация (CEN) и е ратифициран от 31 европейски страни[2]. В съответствие с него определението за фасилитис мениджмънт е следното: „… интегрирането на процесите в една организация за поддържане и развитие на договорените услуги, които подкрепят и подобряват на ефективността на основната им дейност.“

Според този европейски стандарт, в обхвата на фасилити мениджмънта влизат „Пространство и Инфраструктура“ (планиране, проектиране, на работното място, строителство, лизинг, заетост, поддръжка, мебели, почистване и т.н.) и „Хора и Организация“ (кетъринг, информационни технологии, човешки ресурси, счетоводство, маркетинг и т.н.).

За ефективното управление на дейностите, свързани с фасилити мениджмънта, се прилага процесният подход. Съществуват многобройни определения за същността на бизнес процесите. Изследвайки връзката и особено разминаването между организирането на дейността на основата на функционалния и процесния подход, ще посочим едно определение на Ръмлер и Брах: „…бизнес процесът е поредица

---

[1] http://facilityexecutive.com/2009/02/ifma-announces-global-job-task-analysis-project/.

[2] Wolfgang Moderegger, AIS Management GmbH, Munich, Germany: http://media.firabcn.es/content/S102011/ponencies/Wolfgang_Moderegger.pdf.

от стъпки, предназначени да се произведе даден продукт или услуга. Повечето процеси (...) са резултат от между функционални връзки и обхващат „бялото пространство“ между обособените звена (представяни графично като кутийки) на организационната структура. Някои от тези процеси водят до създаването на продукт или услуга, която са предназначени за получаване от външни клиенти на организацията. Ние наричаме тези първични процеси. Други процеси произвеждат продукти, които са невидими за външни клиенти, но от съществено значение за ефективното управление на бизнеса. Ние наричаме тези процеси подпомагащи.“[3] Наред с всичко останало, това определение показва връзката между веригата на стойността на М. Портър и управлението на бизнес процесите, като ги подразделя на непосредствено създаващи стойност и свързани с вътрешните за организацията процеси.

На своя сайт Глобалната общност от професионалисти в информатиката (Association for Information and Image Management - AIIM) определя управлението на бизнес процесите (Business Process Management - BPM) като „изучаването, идентифицирането, промяната и мониторинга на бизнес процесите, за да се гарантира гладкото им протичане подобряване в течение на времето. Това е непрекъсната оценка на съществуващите процеси и идентификация на начини за подобряването им, като резултат от общия цикъл за подобряване и усъвършенстване на организацията като цяло.“[4]

Намирането на точното място на управлението на бизнес процесите в управлението на организацията налага да се въведе и понятието управление на операциите. Като област от управлението, управлението на операциите (Operations management) се занимава с надзора, проектирането и контрола на процеса на производство, както и с препроектирането на бизнес операциите при производството на стоки или услуги. Преследват се ефикасност (осъществяването на бизнес операциите се извършва с рационално количество ресурси) и ефективност (в резултат на бизнес операциите се посрещат очакванията и изискванията на клиентите). Извън посочения кръг проблеми остават процесите, превръщащи входовете (под формата на суровини, материали, труд и енергия) в резултати (под формата на стоки и/

---

[3] Rummler & Brache (1995). Improving Performance: How to manage the white space on the organizational chart. Jossey-Bass, San Francisco.

[4] http://www.aiim.org/What-is-BPM-Business-Process-Management.

или услуги). Управлението на бизнес процесите се включва в управлението на операциите само йерархично. Операционната стратегия е част (елемент) от общата стратегия на организацията.

Бизнес процесите обхващат цикъл на преобразуване, който се определя от следните елементи: трансформация (на материали, информация, състояние); вход (необходимите предпоставки за започване и осъществяване на процеса); технология, инфраструктура и ресурси; резултати (обективни измерители на крайния продукт); стопанин (собственик) на процеса. Преобразуването на цялостната дейност на организацията на процесен принцип има големи предимства. При добро регламентиране на процесите (подробно определяне на описаните по-горе елементи), много се облекчава контролната функция. Организирането по такъв начин, че изходът на един процес да е вход на друг (следващия по процесната верига) позволява качеството на всеки етап да се контролира от стопанина на следващия по ред процес. Съответно, намесата на висшестоящия мениджмънт е необходима само по изключение, при възникване на ситуация, нерегламентирана в процесната документация. Не по-маловажно е, че всички действия на персонала са документирани и лесно може да се управлява постепенното усъвършенстване на дейността и повишаването на качеството.

Връзката между бизнес процесите и стратегията на организацията се осъществява чрез ключовите показатели за изпълнение (Key Performance Indicators - KPI), но особено важна е ролята управлението на операциите като връзка между оперативно-тактическите и стратегическите равнища на управление.

Така се очертава йерархията в управлението, като бизнес процесите се считат за основно (първо) равнище. Възможни са по-ниски равнища (суб-процеси и техни елементи – на второ, трето и още по-ниски равнища). В този случай най-високото (нулевото) равнище ще бъдат съставните части на веригите на стойността. За оптимизация на самите бизнес процеси се използва най-вече итеративният подход, поради елементарния им характер и възможността лесно да се обхванат всичките им елементи. На основата на агрегиране и обобщаване на бизнес процесите се определят потребностите от производствени и информационни технологии. Това е вече управление на операциите (операционен мениджмънт) и с него се ангажира мениджърски екип начело с мениджъра на операциите. Той е на йерархичното равнище

на ключовите мениджъри от маркетинга, финансите, управлението на човешките ресурси и производството и осигурява инфраструктурата (като производствени и информационни технологии) за всички изброени функции.

Мениджърът по операциите е ключова фигура в големите организации. Дали ще е удачно да има такава длъжност във фасилити мениджмънт фирмата зависи най-вече от обема на дейността. В типичните за нашия пазар фирми такава длъжност обикновено няма, защото не е рационално да се обособява. Това не отменя необходимостта да се оптимизира дейността на различните равнища в организацията, в това число и на равнище управление на операциите.

Възможностите за такава оптимизация могат да се илюстрират със следния пример.

Често във фасилити мениджмънта се налага да се разпределят сътрудниците по работни места (предварително зададени), в зависимост от квалификацията им. При недостиг на хора със съответната квалификация се търсят сътрудници извън организацията, т.е. прилага се аутсорсинг. В изследването на операциите това е класическата Задача за назначенията. Тя може да се формулира по следния начин:

Нека имаме n вакантни длъжности - $\mathbf{p_1, p_2, \ldots p_n}$ и **m** кандидати за тези длъжности – $\mathbf{k_1, k_2, \ldots k_m}$. Всеки кандидат притежава достатъчно квалификация за да заеме някои от длъжностите, но в общия случай не всички. Задачата е да се разпределят кандидатите по длъжностите, които им подхождат, като броят на назначенията е максимален, всеки кандидат заема само една длъжност и на всяка длъжност се назначава само един кандидат.

Тази задача може да се формализира по два начина – с помощта на матрици и с помощта на графи.

При матрична формализация въвеждаме матрица на квалификациите: $\mathbf{Q=(q_{ij})_{mxn}}$. Тук $\mathbf{q_{ij}=1}$, ако лицето **i** е пригодно за работата **j** и $\mathbf{q_{ij}=0}$, ако не е. Задачата е да се изберат максимално възможен брой единици в матрицата **Q**, никои две от които не се намират в един ред или в един стълб.

Формулирането на задачата с помощта на графи изисква въвеждането на специален граф, който се нарича двустранен (двуделен). В този граф множеството върхове **I** е разбито на две непресичащи се подмножества **К** и **Р** така, че **KUP=I**, а дъги свързват върховете на подмножеството **К** с върховете на подмножество **Р** и символизират

пригодността на лицата за определени работи. Никои два върха от едно и също подмножество не са свързани помежду си. Двустранният граф, в който всички дъги водят от **K** в **P** се обозначават със символа **G = (I, U) = (K, P; U)**.

В тези условия задачата за назначенията се свежда до намирането на максимален брой дъги, които по двойки нямат общи върхове.

Съществуват процедури за решаване на задачата за назначенията и това позволява използване на оптимизационни процедури при вземане на важното решение от сферата на мениджмънта на операциите за аутсорсинг (направи или купи).

Заключение

Прилагането на процесния подход и управлението на бизнес процесите не изключват необходимостта от вземане на ключови решения в сферата на управлението на операциите. На равнище организация успешно могат да се използват известните от изследване на операциите инструменти за оптимизация, които позволяват обобщаване на по-високо равнище на необходимите ресурси за осъществяване на бизнес процесите. По този начин могат да се оптимизират всички бизнес процеси в организацията – както свързаните с основните дейности, така и с поддържащите (от сферата на фасилити мениджмънта).

PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF THE BUSINESS PROCESSES MANAGEMENT IN FACILITY MANAGEMENT

Assoc. Prof Georgi Zabunov, Ph.D.
University of National and World Economy – Sofia

Eng. Atanaska Zabunova
Reiffeizenbank (Bulgaria) EAD

Abstract: The paper considers some problems of implementing business process management in the field of facility management. Specifically the relationship between the business processes management and operations management is discussed. The role of the business processes for building value

chains is pointed out. Possibilities of using optimization models from the field of operations research are highlighted.

Keywords: facilities management; business process management; operations management.

ВРЕМЕТО ЗА ТРАНЗАКЦИЯ НА ЖИЛИЩНА НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ КАТО ФАКТОР ЗА РАЦИОНАЛИЗИРАНЕ НА ТРАНЗАКЦИОННИТЕ РАЗХОДИ

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

Ключови думи: жилищна недвижима собственост, институционална система, транзакционни разходи.

1. Въведение

Към настоящия момент на българския пазар на жилищна недвижима собственост са формирани отделни икономически и правни предпоставки за установяването и развитието му. Трудно може да се говори за цялостна институционална система. По този начин самото понятие „жилищна недвижима собственост" като обобщена категория се оказва съставена от разнопосочни елементи. Отношенията по повод отделните пазарни обекти, както и различните видове дейности в сферата на жилищната недвижима собственост, се регулират с отделни нормативни и поднормативни или професионални кодекси. В същото време се частично или не се приемат основни мерки по съгласуването на съответните икономико-правни механизми в тази сфера (напр. Закон за дейността на агенциите за недвижими имоти). Създаването на ефективни институционални условия и среда, облекчаващи взаимодействието между контрагентите на пазара на жилищна недвижима собственост, има своята крайна цел – снижаване на времето за транзакцията на собственост и последващите транзакционни разходи. От гледна точка на транзакционния подход институциите се създават и функционират изключително за намаляване на неопределеността, съпровождаща взаимодействието между субектите на пазара на недвижима собственост, като в случая намаляват както времето, така и издръжките по сделката. Хипотезата на Норт е, че транзакционните разходи възпрепятстват икономическото развитие и растеж[1].

[1] **СЕДЛАРСКИ**, Т. Нова институционална икономика. УИ „Св. Климент Охридски", С., 2013, с. 84.

Разбирането за ролята и спецификата на транзакционните разходи в контекста на националното стопанство като цяло е невъзможно без да бъдат взети под внимание техните микроаспекти. Самата технология при транзакцията на жилищна недвижима собственост е сложен и скъп комплекс от дейности, свързани пряко и косвено с институционалните условия. В този случай за определяне на възможностите за рационализиране на транзакционните разходи основно влияние оказва времето, необходимо за изпълнение на целия обем от дейности.

Поради тази причина настоящият доклад цели да представи резултатите от проведено изследване за количествено определяне на времето за транзакцията на жилищна недвижима собственост. За постигането е използван методът на мрежовото планиране. В случая се използва продуктът Microsoft Office Project (или MSP). Това е софтуерен инструмент за управление на проекти, разработен от Microsoft.

Обект на това изследване е отделната сделка (технологията на реализация на отношенията на собственост), която генерира транзакционни разходи и време, и зависи от определени институционални условия – правила и норми. Предмет на изследване са взаимодействията и отношенията на стопанските агенти от различните нива, включени в специфичната институционална структура на пазара на недвижима собственост - институционални съглашения (агенции за недвижими имоти) и индивид (купувач/продавач).

2. Транзакционни разходи при реализация на отношенията на собственост на пазара на жилищни имоти

Транзакционните разходи представляват разходи за фиксацията на ресурсите, измененията и защитата на правата на собственост на различните фактори (ресурси) на стопанската дейност. Това е заплащане не за самите ресурси, а заплащане за правото на ползването им. По този начин различните бариери по пътя на получаване на правата за използване генерират време и транзакционни разходи.

Нагледно транзакционните разходи са представени от Д. Норт и Уолис[2] като включват: **първо**, всички разходи, заплащани от потре-

[2] **WALLIS**, J. J., **NORTH**, D. C. Measuring the transactional sector in American economy, 1870 – 1970. Chicago, 1986, pp. 98 – 99.

бителя, които обаче не отиват в полза на предприемача (например при покупка на жилище – изразходвано време за огледи, търсене на информация, разходи за консултации и административни такси и т.н.) и **второ**, всички разходи, които предприемача не би имал, ако продаваше продукта сам на себе си (реклама, агенции за недвижими имоти, чакане, изграждане на репутация и имидж и т.н.).

Една част от транзакционните разходи на пазара на жилищна недвижима собственост могат да бъдат оценени на база на наличните пазарни данни (различните държавни и нотариални такси по прехвърлянето), а другата част представляват непазарни транзакционни разходи. Някои от транзакционните разходи могат да бъдат измерени непосредствено, докато други само на основата на оценки по аналог или на експерти. Измерването и оценката на транзакционните разходи може да е затруднено от опортюнистическото действие на партньорите. Трябва да се отбележи и разликата на транзакционните разходи от гледна точка на **купувач** и **продавач**. Това разделение е примерно, защото няма конкретно формално правило коя от страните какви задължения има по заплащането на различните административни такси и оформяне на сделката. Неформално обаче на пазара на жилищна недвижима собственост се е наложила определена практика, която не е със задължителен характер и е въпрос на договорка между страните.

В систематизиран вид етапите и технологията на сделка с жилищна недвижима собственост са представени на фиг.1. Тя може да се използва за формиране на непазарните (непроизводствени) транзакционни разходи, които са във фокуса на изследването. Тя е изцяло съобразена с българския пазар на жилищна недвижима собственост и е изготвена от агенция за недвижими имоти „Явлена" ООД.

Технологията на сделка с жилищна недвижима собственост включва следните дейности и свързаните с тях разходи:

- от номер 3 / Фирма/ до номер 10 / Оглед с купувача/ – по своя характер спадат към разходите за търсене на информация[3] и са пред-

[3] Според Коуз транзакционните разходи могат да се класифицират от гледна точка на специфичния етап от пазарната сделка, на която възникват: разходи за търсене и информация (search and information cost), разходи за договаряне и вземане на решение (bargaining and decision costs) и разходи за контрол и налагане на изпълнението (supervision and enforcement cost). КОУЗ, Р. Заметки к „Проблеме социальных издержек". // Коуз, Р. Фирма, рынок и право. М., „Дело ЛТД" при участии изд-ва „Catallaxy", 1993.

варителни (ex ante costs)[4];

- от номер 11 /Предварителни преговори/ до номер 14 /Подготовка на Нотариален акт/ – по своя характер са разходи за договаряне и вземане на решение и също са предварителни (ex ante costs)[5];

- номер 15 /Нотариален акт/ е дейността по самото прехвърляне на правата на собственост;

- от номер 16 /Въвод във владение/ до номер 17 /Разгласа реклама/ са разходи за контрол и налагане на изпълнението. По своята същност те са ex post costs (последващи разходи). Тук се включват и евентуални разходи по съдебни искове и т.н.

Фиг. 1. Технология на сделка с жилищна недвижима собственост

От транзакционните услуги от публичния сектор, т.е. услугите, предоставяни от правителството, необходими за протичането на размяната, могат да бъдат определени и транзакционните разходи, които спадат към производствените транзакционни разходи. Те фиксират измененията в правата на собственост, както и защитата им. Едните са формираните на база цената на жилищната недвижима собственост, които са относително точно определени чрез различни законови разпоредби и се заплащат при изповядване на сделката (не са обект на разглеждане в изследването). Вторите са свързани с администра-

[4] **DATTA**, S., **NUGENT**, J. Transaction Cost Economics and Contractual Chois: Theory and Evidence. // Nabli and Nugent (ads.), The New Institutional Economics and Development: Theory and Application to Tunisia. 1989, p. 37.

[5] Пак там.

тивните такси по издаването на съответните документи и специализирани консултации. Те са независими от цената на жилищната недвижима собственост, но пък са свързани с времето за изпълнение на сделката. Към тях спадат: документ за тежести от Агенция по вписвания; скица от Агенцията по геодезия, картография и кадастър (АГКК); експертна оценка на жилищния имот от сертифициран оценител; данъчна оценка на жилищния имот; изготвяне на нотариален договор (такса); регистриране на Нотариалния акт в АГКК; регистриране на Нотариалния акт в общината.

3. Определяне на времето за транцакцията на жилищна недвижима собственост

В самото изследване определянето на времето за транцакцията на жилищна недвижима собственост е на база оценката на експерти. В настоящия доклад са представени резултатите в направление време за реализация на отношенията на собственост, а не транзакционни разходи. За целта е проведено анкетно проучване на пазара на жилищни недвижими имоти, като в анкетната карта дейностите са аранжирани по време на започване и приключване. Целевата съвкупност са брокери посредници, които са представители на различни по мащаби и собственост агенции за недвижими имоти в гр. София. Поради спецификата на исканата информация проучването е ограничено само в рамките на гр. София (обема извършвани сделки с жилищна недвижима собственост). За изследваната съвкупност от експерти е въведено изискване за 5 години професионален опит в бранша и минимално 50 сделки за този период. Анкетирани са 53 брокери, работещи в 15 агенции за недвижими имоти, но поради непокриване на едното или другото условие (опит и брой сделки), обработените анкетни карти са 51. Анкетното проучване е проведено на работното място на респондентите в гр. София. Изследването е проведено в периода м. юни – м. септември 2014 г.

Разпределението по демографски характеристики – възраст, пол и образование на изследваната съвкупност е следното[6]:

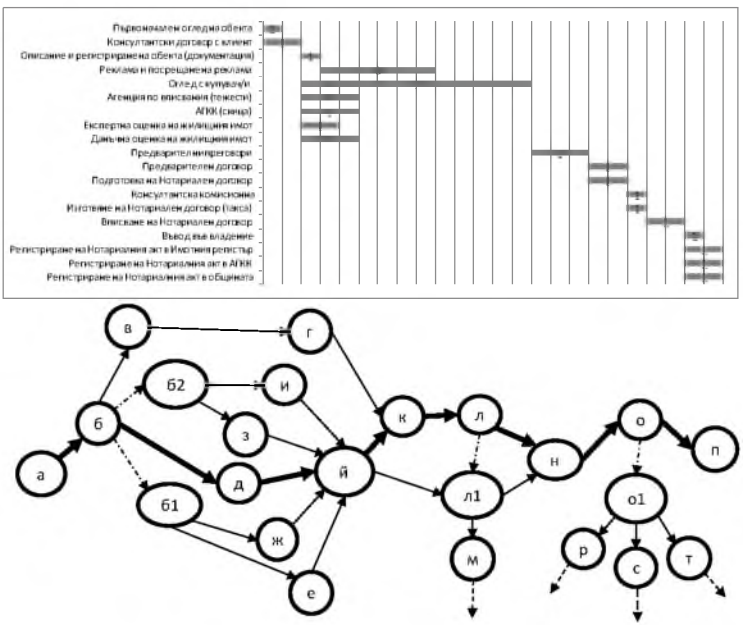
- По пол - мъже (57%), жени (43%)
- По възраст - от 18 до 30г. (8%), от 31 до 43г. (49%), от 44 до 56г. (37%), от 57 до 65 г. (6%);

[6] Данните са обработените чрез SPSS.

- По степен на завършено образование - висше – магистър (67%), висше- бакалавър (20%), висше- проф. бакалавър (8%), средно образование (6%).

За целта на доклада е направена структурно-времева таблица, където дейностите са аранжирани по време на започване и приключване. За начално събитие е определено „Първоначален оглед на имота”, тъй като това е първият контакт на посредника с обекта на покупко-продажба и начало на взаимодействието му с клиента собственик. За крайно събитие е избрано „Въвод във владение” – реално транзакцията на собственост е извършена.

Гантовият график е построен на база очаквано време за извършване на отделните дейности. Оценките на експертите са с дясно изтеглено разпределение, което е положително асиметрично, тъй като при него Модата < Медианата < Средно аритметично или **39 дни < 47 дни < 86 дни**. Затова приемаме, че модата отговаря на оптимистичното време за извършване на дейностите, медианата – на най-вероятното, а средно аритметичното – на песимистичното време. Определена е и дисперсията за определяне на неопределеността. На базата на това е определен критичният път и критичните дейности.



Фиг. 2. Гантов график и критичен път

Критичният път обхваща дейностите: първоначален оглед на обекта („а”); консултантски договор с клиента („б”); оглед с купувач/и („д”); предварителни преговори (й); предварителен договор („к”); подготовка на нотариален договор (л), изготвяне на нотариален договор (такса) – „н”; вписване на нотариалния договор („о”) и въвод във владение („п”). Като критични дейности са предварителните преговори, предварителния договор и подготовката на нотариалния договор. Интересно е, че критични са и дейностите по регистриране на нотариалния акт – „р”, „с” и „т”. Тези дейности имат връзка със системи извън технологията на самата сделка по покупко-продажба и в настоящият доклад те не се приемат като критични дейности. Те илюстрират неефективността на институционалните условия при взаимодействието индивид – институционалната среда. В основата на това връзка има ниската оценка на експертите към дейността на държавните служби, отговарящи за изпълнението им. Както пример може да се отбележи службата по вписвания. Тя може да забави извеждането на всички актове на нотариусите от този ден, но няма да приключи датата, докато в компютърната им система не се въведат всички актове. За гр. София в различните месеци на годината срокът е различен и по оценка на експертите това са средно четири дена.

Критичните дейности формират транзакционните разходи за договаряне и вземане на решение, които по своя характер са предварителни (ex ante costs). В основата им стоят от една страна главно компетенциите на посредниците и изградените вътрешнофирмени правила, т.е. опитът при формирането на условията по сделката, имиджът, изградената система от правила за провеждане на тези дейности. От друга страна е облекчаването на взаимодействието между различните субекти на пазара на жилищна недвижима собственост в посока на изграждане на ефективна система на сътрудничество. В това направление наблюдаваме зрялост в организираността на институционалните съглашения, което намира израз и в готовността на бранша, пряко свързан с дейността по посредничеството при транзакцията на собственост, да се саморегулира. Т.е. изграждане на вътрешни саморегулиращи се правила и норми, съставляващи принципите на деловата и професионална етика. Но тези правила и норми си остават неофициални по своя характер.

4. Заключение

Технологията при транзакцията на жилищна недвижима собственост е сложен и скъп комплекс от дейности, свързани с институционалната среда. В основата на времето за изпълнение на транзакцията, а от тук и на величината на транзакционните разходи стоят главно компетенциите на посредниците и изградените вътрешнофирмени правила, т.е. опитът при формирането на условията по сделката, имиджът, изградената система от правила за провеждане на тези дейности. От една страна те по своята същност са неформални правила (етични кодекси, вътрешнофирмени правила, стандарти и др.), т.е. те са с препоръчителен характер, а не със задължителен. Но силата на неформалните институции (правила и норми), даже в случаите на точно определените права на собственост, може да затрудни фактическата им реализация. Това води до опортюнистично поведение и асиметрия в информацията както при взаимодействието на ниво институционални съглашения, така и при взаимодействието индивид – институционално съглашение. От друга страна по своя характер те са качествени характеристики, върху които действат и различни процеси, основно на макроравнище – политически, икономически и социални.

TIME TRANSACTION OF RESIDENTIAL PROPERTY AS A FACTOR TO RATIONALIZE TRANSACTION COSTS

Assoc. Prof. Vasilka Stamenova, Ph.D.,
Assist. Prof. Nadya Gilina, Ph.D.
University of.National and World Economy – Sofia

Abstract: The processes of change in the institutional conditions, the formal/informal rules, but also their respective controls in compliance with the rules are bound by the imposition of transaction cost on the realization of property relations. By their nature, the time and the value of transaction costs are trends to the prevention of opportunistic behavior and their affects on the transparency of the market.

Keywords: residential property, transaction cost, institutional system.

НАСОКИ НА ФИНАНСОВИЯ АНАЛИЗ НА ФИРМИТЕ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

Доц. д-р Марин Гълъбов
Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: фирми за недвижими имоти, парични отношения, насоки на финансовия анализ.

Фирмите за недвижими имоти осъществяват различни стопански дейности пряко свързани с тези имоти. Като такива фирми може да определим агенциите за недвижими имоти, фасилити и пропърти фирмите, дружествата със специална инвестиционна цел, секюритизиращи недвижими имоти, обслужващи дружества, както и оценителски фирми (осъществяващи оценяване на недвижими имоти) и строителните фирми.

Агенциите за недвижими имоти възникнаха 1989 г. и станаха доста популярни сред населението, а и сред бизнеса. Те са стопански субекти ангажирани с посредничество при покупко-продажба и наемни отношения на различните типове недвижими имоти като жилищните, търговските, ваканционните и др.

Фасилити фирмите през последните години развиват все по-успешен бизнес у нас. През 2009 г. бе създадена и Българска Фасилити Мениджмънт Асоциация (БГФМА). Дефиницията за фасилити мениджмънт, която е възприел Управителният съвет на БГФМА е следната - „Интеграция на процеси в рамките на една организация за предоставяне и развитие на договорени услуги, които служат за подпомагане и подобряване на ефективността на основната дейност на организацията“.

Фасилити мениджмънтът е този, който се грижи за осигуряването на комфортна среда на живущите или работещите в дадената сграда. Фасилити мениджмънтът осъществяван от фасилити фирмите включва широка гама дейности като портиерски услуги, почистване на общите части, поддръжка на зелени площи и др. Фасилити мениджмънтът се осъществява по отношение общите части на жилищни и бизнес сгради, а така също и по отношение на заобикалящите ги пространства.

Пропърти фирмите подобно на фасилити фирмите също в по-

следните години разшириха бизнеса си у нас. Пропърти мениджмънтът осъществяван от пропърти фирмите може да се характеризира като търсене и намиране на наематели на частни и бизнес имоти, и управление на отдадените под наем имоти. Пропърти мениджмънтът включва изпълнението на редица важни за собствениците на имоти (става въпрос за собственици отдаващи имоти под наем) задачи, като: рекламиране на имота за намиране на подходящи наематели, преговори с тях, пълна инвентаризация на имота преди наемане и след освобождаване от наемателя, заплащане от името и за сметка на собственика или наемателя на месечните сметки за електричество, вода, телефон, интернет и т.н.

Казано по-общо пропърти мениджмънтът обхваща търсенето и намирането на наемател на даден имот и стопанисването на този имот вместо собственика. Пропърти фирмата е тази, която се грижи за всичко, свързано с имота, спестявайки на собственика както време, така и усилия.

Със Закона за дружествата със специална инвестиционна цел, който се прие у нас през 2003 г. се даде възможност за създаването на такива стопански субекти. Дружеството със специално инвестиционна цел, секюритизиращо недвижими имоти е акционерно дружество, което емитира ценни книжа и получени средства инвестира в недвижими имоти – този процес е известен като секюритизация на недвижими имоти. След като придобие недвижими имоти дружеството може да ги даде под наем или аренда, а така също да ги предостави на лизинг (съгласно сключен договор за лизинг) или за управление (съгласно сключен договор за тяхното управление). Реализирането на тези възможности носи приходи на дружеството. Възможно е и дружеството да реши да продаде определени недвижими имоти и съответно ще реализира приходи от тези продажби. Едно дружество със специална инвестиционна цел секюритизира или недвижими имоти или вземания, но не е възможно да осъществява секюритизация и на двете.

Обслужващите дружества са търговски дружества, които разполагат с необходимите организация и ресурси за обслужването и поддържането на придобитите от дружеството със специална инвестиционна цел недвижими имоти, а така също е възможно такова дружество да възлага на обслужващи дружества да извършват строежи и подобрения. Обслужващите дружества, които имат ангажименти към

дадено дружество със специална инвестиционна цел могат да бъдат едно или повече. Тези дружества получават възнаграждения от дружествата със специална инвестиционна цел, чиито имоти обслужват и поддържат.

Фирмите ангажирани с оценяването на недвижимите имоти често осъществяват и оценки на движими имоти и др. За тези фирми подобно на вече посочените фирми е характерна реализацията на нетни приходи от продажби на услуги като обикновено тези приходи са с най-висок относителен дял в общите им приходи.

Строителните фирми създават и продават както веществена продукция каквито са недвижимите имоти (жилища, офис сгради и др.), така и невеществена продукция (услуги) като напр. поставяне на дограма и др. За тези фирми е особено характерно реализирането на нетни приходи от продажби на продукция.

*****

Финансовият анализ на фирмите за недвижими имоти може да се възприеме за анализ на техните парични отношения т.е. финансите им. Фирмите за недвижими имоти имат парични отношения със собствениците, облигационери, персонала и др.

Паричните отношения на фирмите с техните собственици са по повод собствения капитал, с който фирмите разполагат, а собствениците притежават.

Паричните отношения с облигационерите са по повод на облигационния капитал, който е част от привлечения капитал.

Паричните отношения с персонала са по повод възнаграждения, които той получава, а така също и във връзка с осигуровките, които са за сметка на фирмите. Внасянето на тези осигуровки характеризира и паричните отношения на фирмите с организациите в сферата на осигуряването.

Паричните отношения с клиентите са във връзка с продажбите на услуги и продукция, при което фирмите реализират нетни приходи от продажби, които като правило са с най-голям относителен дял в общите приходи.

Паричните отношения с доставчиците са във връзка с доставките на енергия, вода, интернет и др., а доставките на материали са характерни най-вече за строителните фирми.

Паричните отношения с банките са по повод получаването на

кредити и тяхното погасяване, депозитите и др.

Паричните отношения с държавата и общините са по повод корпоративния данък и съответно местните данъци и такси.

Паричните отношения (финансите) на фирмите за недвижими имоти може да бъдат илюстрирани по следния начин:

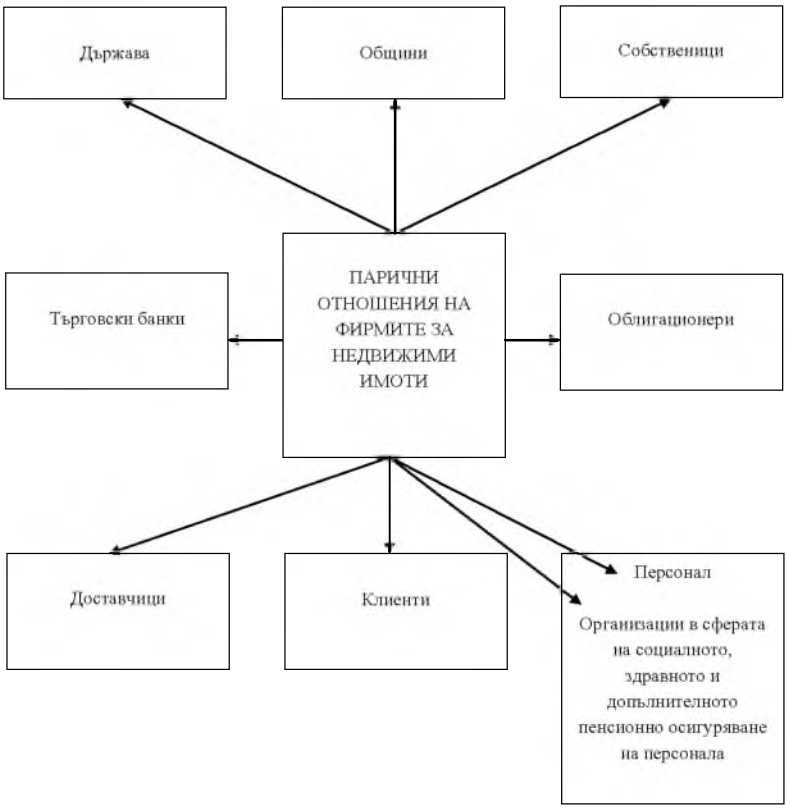


Схема 1. Паричните отношения (финансите) на фирмите за недвижими имоти

Насоките на финансовият анализ на фирмите за недвижими имоти могат да бъдат представени така:

Схема 2. Насоки на финансовия анализ на фирмите за недвижими имоти

При анализа на приходите от продажби на услуги и продукция се анализират нетните приходи от продажбите на услугите, а при строителните фирми се анализират и нетните приходи от продажбите на продукция.

Могат да се анализират нетните приходи от продажбите по видове услуги, които фирмата предлага, а също така и нетните приходи от продажби на услугите по градове (ако фирмата предлага услуги и

в други градове в страната, освен в града, в който е базирана) и квартали в градовете.

По аналогичен начин следва да се подходи и при анализа на нетните приходи от продажби на продукцията създавана и реализирана от строителните фирми.

Анализ на разходите за създаването и реализацията на услугите и продукцията е анализ, който обхваща анализа на разходите по икономически елементи, които се осъществяват в основната дейност (тя създава услугите и продукцията) на фирмата, анализа на разходите по икономически елементи, които се реализират в административната дейност и анализа на разходите по икономически елементи, които се реализират в продажбената дейност.

Този анализ евентуално може да бъде задълбочен като се анализират разходите по икономически елементи в трите дейности по градове и квартали, ако фирмата развива стопанска дейност в няколко града в страната.

При анализа на финансовите резултати от продажбите на услуги и продукция се анализират финансовите резултати от продажбите на услугите, а при строителните фирми се анализират и финансовите резултати от продажбите на продукция.

Могат да се анализират финансовите резултати от продажбите по видове услуги, които фирмата предлага, а също така и финансовите резултати от продажбите на услугите по градове (ако фирмата предлага услуги и в други градове в страната, освен в града, в който е базирана) и квартали в градовете.

По аналогичен начин следва да се подходи и при анализа на финансовите резултати от продажби на продукцията създавана и реализирана от строителните фирми.

Анализът на паричните потоци обхваща анализа на входящите и изходящите парични потоци свързани с основната дейност, инвестиционната дейност и финансовата дейност. Тези потоци в обобщен вид са представени в отчета за паричните потоци, който е част от финансовия отчет на фирмите.

В счетоводен стандарт 7 Отчети за паричните потоци се посочва, че основната дейност е „дейността на предприятието, която не може да се определи като инвестиционна или финансова дейност“.

Инвестиционната дейност представлява „придобиване и продажба (включително предоставените или получените аванси) на

а) дълготрайни (дългосрочни) активи, независимо от конкретния им вид, и

б) краткосрочни финансови активи…..[1]".

Финансова дейност е съвкупност от „сделки на предприятието, които водят до промяна в размера и състава на собствения и/или привлечения капитал……[2]".

Показателите, чрез които се анализира икономическата ефективност са проявление на съотношенията икономически ефект/разходи и икономически ефект/средна наличност на ресурсите (и реципрочните съотношения). Икономическият ефект представлява определен полезен резултат, а разходите и ресурсите (те са активи, капитали и персонал) са тези, благодарение на които се получава този полезен резултат. Ще посочим само два показателя за икономическа ефективност:

$$\text{Коефициент на ефективност на себестойността на услугите} = \frac{\text{Нетни приходи от продажби на услуги}}{\text{Себестойност на продадените услуги}} \quad (1)$$

$$\text{Коефициент на ефективност на собствения капитал} = \frac{\text{Приходи (общо)}}{\text{Собствен капитал (средна наличност)}} \quad (2)$$

Показателите за рентабилност, които се използват при нейния анализ са проявление на три съотношения – финансов резултат/разходи, финансов резултат/средна наличност на ресурсите и финансов резултат/приходи. Финансовият резултат може да бъде положителен, отрицателен или нула. Разходите, ресурсите и приходите са тези, благодарение на които се реализира този финансов резултат. Някои от показателите за рентабилност са:

$$\text{Коефициент на рентабилност на себестойността на услугите} = \frac{\text{Финансов резултат от продажбите на услуги}}{\text{Себестойност на продадените услуги}} \quad (3)$$

---

[1] СС 7 Отчети за паричните потоци.

[2] Пак там.

$$\text{Коефициент на рентабилност на собствения капитал} = \frac{\text{Финансов резултат на фирмата}}{\text{Средна наличност на собствения капитал}} \quad (4)$$

$$\text{Коефициент на рентабилност на приходите от продажби} = \frac{\text{Финансов резултат от продажбите на услуги}}{\text{Нетни приходи от продажби на услуги}} \quad (5)$$

Оценките на фирмите (счетоводната и пазарната) за недвижими имоти също подлежат на анализ. Счетоводната оценка представлява сумата на пасива, посочена в счетоводния баланс, т.е. общия капитал, с който фирмата разполага. Тази оценка се базира на регламентираните счетоводни знания (финансовото счетоводство). Пазарната оценка представлява сумата от пазарните стойности на акциите и облигациите емитирани от фирмата. Тази оценка се базира на вторичния пазар на ценни книжа. Пазарната оценка е оценка на капитала, който се представлява от акциите и облигациите и тя е налице при фирмите за недвижими имоти, които са възприели правната форма на акционерно дружество.

Анализът на капиталовото осигуряване е анализ на осигуряването на фирмите за недвижими имоти с капитали, които формират собствения и съответно привлечения капитал. Тук следва да се обърне внимание на съотношението между собствения и привлечения капитал и неговото изменение през отделните периоди – това изменение показва изменението на финансовата автономност на фирмата, т.е. нейната независимост от привлечения капитал.

Анализът на финансирането на активите на фирмите за недвижими имоти касае финансирането на тези активи в съответствие със „златните“ правила за финансиране. Съгласно „златното“ финансово правило активите следва да се финансират от капитали, чийто срок на изискуемост е равен или по-голям от срока на ликвидност на активите (срокът на трансформирането им в парични средства) финансирани от тях. Съгласно „златното“ балансово правило дълготрайните активи (по принцип те са с по-голям срок на ликвидност в сравнение с краткотрайните) трябва да се финансират от постоянния капитал (той е сума от собствения дългосрочен капитал и привлечения дългосрочен капитал). Както се вижда „златното“ балансово правило е кон-

кретизация в определена степен на „златното“ финансово правило. Освен това съгласно „златното“ балансово правило фирмата трябва да разполага с чист оборотен капитал, който е разлика между постоянния капитал и дълготрайните активи финансиране от него. С чистият оборотен капитал се финансират част от краткотрайните активи. Този капитал може да се окачестви като поле за сигурност, което е предпоставка за безпроблемно връщане на привлечените краткосрочни капитали, т.е. погасяване на краткосрочните задължения.

Спазването на двете правила предпазва фирмата от затруднения свързани с връщането на капиталите, чиито форми на проявление са задълженията – тази капитали формират привлечения капитал кат цяло.

Анализът на критичната точка на продажбите може да се осъществява както в строителните фирми, така и във фирмите за недвижими имоти предлагащи услуги (при тях може да се работи с критичната точка по някои от услугите). Тя представлява количеството продадени услуги или продукти, при което финансовият резултат от продажбите е нула. Всяка продадена в повече от критичната точка услуга (или продукт) носи печалба от продажбите. За изчисляването на критичната точка за определен планов период е нужно да се установят постоянните разходи и единичните променливи разходи за този период, а така също да е известна единичната цена на продаваните продукти или услуги за периода.

Финансовият анализ дава възможност на фирмите за недвижими имоти да вземат правилни решения относно тяхната стопанска дейност, което е предпоставка за успешното им функциониране в условията на конкуренция.

Така представените насоки на финансовия анализ се базират на нормативната уредба у нас, тъй като те касаят приходите, разходите, активите, собствения и привлечения капитал, по отношението на които са налице легални дефиниции (дефиниции в нашето законодателство), съобразени със схващанията на международно ниво. Освен това в нормативната уредба се третират редица въпроси относно приходите, разходите, активите и капиталите, а фирмите са задължени да вземат предвид тези въпроси.

GUIDELINES TO THE FINANCIAL ANALYSIS OF THE REAL ESTATE COMPANIES

Assoc. Prof. Marin Galabov, Ph.D.
University of.National and World Economy – Sofia

Abstract: The report presented the guidelines of the financial analysis of the real estate companies. They outline the framework of this analysis. Knowing the guidelines and their putting into practice indicates the realization of qualitative analysis, which is one of the prerequisite for making the right management decisions by the management of the real estate companies.

Keywords: real estate companies, monetary relations, guidance to the financial analysis.

ОБЩ ПРЕГЛЕД НА НОРМАТИВНИТЕ ОГРАНИЧЕНИЯ ВЪРХУ СОБСТВЕНОСТТА НА НЕДВИЖИМИТЕ ИМОТИ

Доц. д-р Бисерка Маринова
Университет по архитектура, строителство и геодезия – София

Ключови думи: недвижими имоти, собственост, нормативна уредба, ограничения.

Отправна точка за разглеждане на правния режим на недвижимата собственост на частни лица могат да бъдат две групи въпроси:

- кръга на допустимите обекти, които принципно е допустимо да бъдат притежавани, и
- очертаване на субектите, които са потенциални носители на вещни права върху недвижими имоти.

Правното регулиране се изразява чрез поставяне на изисквания и ограничения, които очертават възможностите както за придобиване, така и за упражняване на трите елемента от правото на собственост: владение, ползване и разпореждане. Тези изключения от неприкосновеността на частната собственост и абсолютния характер на вещните права са създадени в защита на обществения интерес като цяло, но и с оглед необходимостта да се гарантират други заинтересовани лица, че ще могат да упражняват правата си.

Някои ограничения произтичат директно от конкретни правни норми, а други се проявяват в резултат на издаване на административни актове от различен характер.[1]

Най-общо ограниченията могат да се разграничат с оглед относимостта им към самото притежаване на вещното право или с упражняването му. На тази основа ограниченията се групират на статични и функционални.[2]

Какво може да бъде обект на собственост на частни лица?

Съществува различие между недвижимите вещи[3] и тези от тях,

---

[1] В изследването не се разглеждат договорно създадените ограничения върху собствеността чрез правни сделки.

[2] Вж. повече – Марков, М. Вещно право, поредица MODUS STUDENTI, София, 2007, с. 63.

[3] Според чл. 110 от Закона за собствеността, недвижими вещи са земята, постройките, насажденията и всичко, което трайно е прикрепено към земята.

за които нормативно е допустимо да бъдат обекти на вещни права[4].

Нормативните изисквания спрямо видовете имоти и върху вещните права върху тях характеризират правните ограничения в три измерения: хоризонтално, вертикално-нагоре и вертикално-надолу[5].

Първото ограничение е свързано с ***изваждане от гражданския оборот*** на подземните богатства[6], крайбрежната плажна ивица, републиканските пътища, както и водите, горите и парковете с национално значение, природните и археологическите резервати, определени със закон, които съгласно чл. 18, ал. 1 от Конституцията на Р България, са обявени за изключителна държавна собственост.

Не могат да се придобиват от частни лица също така обектите – публична държавна и общинска собственост /чл. 2, ал. 2 от Закона за държавната собственост и чл.3, ал. 2 от Закона за общинската собственост/.

На следващо място, законодателно са определени ***изискванията към отделните видове обекти*** съгласно Закона за кадастъра и имотния регистър: 1. Поземлен имот. 2. Сграда. 3. Етаж или самостоятелен обект в сграда. За всеки вид обекти има специфични изисквания, обикновено посочени в подзаконови нормативни актове.

Важно е изискването за *минимални размери на поземлените имоти*.

Разпоредбите на чл. 201 и чл.19 от Закона за устройство на територията съдържат критерии /минимална площ и минимално лице/ за допустимост на образуване на самостоятелен урегулиран поземлен имот в зависимост преди всичко от вида на населеното място. Особеност е, че при делба е допустимо реално обособените части да са с пространство, намалено до 1/5 от тези минимални размери /чл. 19, ал. 4 от Закона за устройство на територията/.

Интересно е, че минималната площ на земеделските земи се определя в Закона за наследството, към който препраща чл.7, ал. 1 от Закона за собствеността и ползването на земеделските земи. В чл. 72 от него е направена диференциация в зависимост от предназначение-

---

[4] Например мазето, таванът и паркомястото не са самостоятелни обекти.

[5] Вж. Джеров, Ал., Вещно право. Осмо преработено и допълнено издание., С., 2010, с. 91.

[6] Специалните закони в тази насока са: Закон за подземните богатства, Закон за водите, Закон за устройство на Черноморското крайбрежие, Закон за защитените територии, Закон за културното наследство.

то на ползване на земеделската земя: за нивите - 3 декара; за ливадите – 2 декара; за лозята и овощните градини – 1 декар.[7]

За да има самостоятелен правен обект – гора, тя трябва да има минимална площ от един декар /чл. 2 от Закона за горите/.

Свързано с изискванията за минимални размери на поземлените имоти са технически правила при делба /чл. 201 – чл. 204 от Закона за устройство на територията/, както и за придобиване на реални части от поземлени имоти /чл. 200 от Закона за устройство на територията/.

Какви въздействия или промени нормативно са допустими върху имота, с които се ограничава правото на собственост?

Една група от тях са свързани най-общо с ***интереси на други собственици на имоти или трети правоимащи лица***.

Предвидени са редица ограничения на собствеността, свързани с *осигуряването на достъп и преминаване*:

- за извършването на работи в един недвижим имот, когато е необходимо да се влезе в друг имот /чл. 53 от Закона за собствеността/;
- за извършване на необходимите проучвателни, проектни, измервателни, строителни и монтажни работи, свързани с поддържане, ремонт, реконструкция, преустройство или обновяване не само на общи части в сграда в режим на етажна собственост, но и на други помещения /т.е. – притежавани в индивидуална собственост/, както и за проверка на състоянието на инсталациите и на конструктивните елементи на сградата /чл. 6, ал. 1, т. 12 от Закона за управление на етажната собственост/;
- за прокарване на временен път /чл. 103 от Закона за устройство на територията/;
- за преминаване през чужд поземлен имот: законен поземлен сервитут в частна полза /чл. 192 от Закона за устройство на територията/;
- осигуряване преминаване през чужд земеделски имот на собственик или ползвател /чл. 36 от Закона за опазване на селскостопанското имущество/;
- прокарване на инсталации и съоръжения през чужди земеделски земи /чл. 35 от Закона за опазване на селскостопанското имущество/;
- законови сервитути, произтичащи от местоположението на имотите /чл. 108 – 111 от Закона за водите/;

[7] На подзаконово ниво аналогична разпоредба се съдържа в чл. 10 от ППЗСПЗЗ.

- сервитут на водопрекарване /чл. 112 от Закона за водите/;

- за изграждане и прокарване на отклонения от общи мрежи и съоръжения на техническата инфраструктура /чл. 193 от Закона за устройство на територията/;

- свободен достъп до горска територия /чл. 144 от Закона за горите/.

Специално място следва да се отдели на *законовите сервитути и ограничения, които са създадени в обществена полза* въз основа на специални нормативни актове:

- осигуряване на достъп на длъжностни лица във връзка с изпълнение на дейности по териториалното устройство /чл. 194 от Закона за устройство на територията/;

- осигуряване на достъп във връзка с дейности по кадастъра /чл. 38 от Закона за кадастъра и имотния регистър/;

- осигуряване на достъп на длъжностни лица в определени случаи /чл. 61 от Закона за енергетиката/;

- изграждане на обекти – публични пространства /проходи, пасажи и колонади/ в партерните нива /чл. 187 от Закона за устройство на територията/;

- изграждане на подземни обекти на транспортната техническа инфраструктура под частни имоти /чл. 189 от Закона за устройство на територията /;

- законови сервитути[8] за по чл. 104, ал. 2 от Закона за водите / за осигуряване на достъп за общо ползване на водните обекти - публична собственост, и до изграждане на необходимата за това инфраструктура, както и за поддържане в изправност на водностопански системи и съоръжения/;

- ограничения на собствеността в случаите на чл. 33, ал. 1 от Закона за водите /за проучване и добив на подземни води и водовземане на изворни води; за изграждането на нови обекти, свързани с ползването, опазването или със защитата от вредното въздействие на водите, както и за по-целесъобразното оползотворяване на водните ресурси/;

- временно ограничаване на достъпа до определена горска тери-

---

[8] Според дефиницията, формулирана в чл. 103 от Закона за водите, „поземленият сервитут е тежестта, наложена върху един недвижим имот, наричан служещ имот, в полза на друг недвижим имот, нарешен господстващ имот, който принадлежи на друг собственик.

тория /чл. 146 от Закона за горите/;

- законови сервитути - съгласно чл. 64 и сл. от Закона за енергетиката /за изграждане на електропроводи, топлопроводи, газопроводи, нефтопроводи и на съоръжения/;

- право на преминаване за изграждане на съоръжения и инфраструктура по чл. 281а от Закона за електронните съобщения.

Изключително важни са предвидените ***възможности за правно въздействие върху недвижимите имоти***, при което те съществено променят своите характеристики, а в отделни случаи – дори могат да престанат да съществуват.

Често срещана е т.н. *„градска комасация"* – създаването на регулаторна съсобственост по реда на чл. 16 от Закона за устройство на територията.[9]

Съществува нормативна възможност за *отчуждаване* на недвижими имоти за важни държавни и обществени нужди /чл. 205 от Закона за устройство на територията /. Съгласно правната уредба /чл. 17, ал. 5 от Конституцията; чл. 101 от Закона за собствеността; чл. 2, ал. 2 от Закона за държавната собственост и чл.3, ал. 2 от Закона за общинската собственост/ в резултат на отчуждаването има промяна в титуляра на правото на собственост – от частна тя става публична държавна, съответно – общинска собственост. Когато това отчуждаване е частично, в резултат се променя площта и границите на имотите.

Специфично въздействие върху собствеността е и принудителното *учредяване на право на строеж или сервитути* върху частни имоти[10].

Премахване на строежи, които са негодни или застрашаващи живота и здравето, независимо от волята на собственика им и тяхното законно изграждане, е предвидено в чл. 195 от Закона за устройство на територията.

Добре е да се знае, че ограничение съществува и спрямо правната възможност за придобиване по давност на държавна и общинска

---

[9] При земеделските земи е възприет принципът на доброволност за включване в масиви за обработване – чл. 34 от ЗСПЗЗ. Вж. също Стратегия за комасация на България,www.government.bg, посетена на 24.08.2015 г.

[10] За особеностите при националните обекти – вж. Маринова, Б., Националните обекти – правна рамка и практически въпроси, доклад пред Първа научно-приложна конференция „Управление на проекти в строителството", организирана от УАСГ на 4 -5 декември 2014 год.

собственост. Въпреки принципната допустимост, с налагането на *мораториум за придобиване по давност*, срокът на който беше многократно удължаван, са наложени забрани за това[11].

Какви са нормативните ограничения при използване на недвижимите имоти?

По отношение на съседните имоти е важно ***общото правило на чл. 50 от Закона за собствеността***, което забранява на собственика на един имот да извършва такива дейности, с които да пречи на съседите си да упражняват тяхното право на собственост.

При нарушение е създаден специален ред за процесуална защита чрез иска по чл.109 от Закона за собствеността.

В тълкувателно решение от 6-ти февруари 1985 г., по гр. дело № 10/1984 г., ОСГК на ВС е приел, че това е средство за защита срещу необосновани вмешателства - било то преки или косвени - които да възпрепятстват собственика да използва напълно своята собственост.[12] Трябва да се прави разграничение между сгради на съседни имоти и извършвани дейности там, докато първото може да бъде законосъобразно и по този начин да не подлежи на обжалване, то при второто може да има налице неправомерно накърняване на правата на съседи и по този начин да подлежи на налагане на възбрана[13] .

Законът за управление на етажната собственост изрично вменява задължение да не се извършват в самостоятелните обекти или в части от тях дейности или действия, които създават безпокойство за другите собственици, ползватели и обитатели, по-голямо от обичайното /чл. 6, ал. 1, т. 4/.

Ограничението да се използва собствения имот по начин, който да пречи на носители на вещни права в други имоти е доразвито в *конкретни правни норми*:

- забрана за поставяне на засаждения до границата със съседен имот /3 м за високи дървета, 1,5 м за средни и 1 м – за ниски/;
- изисквания за отстояние от страничните регулационни линии

---

[11] С последното изменение на Закона за допълнение на Закона за собствеността в текста на §1, ал. 1 давността за придобиване на имоти – частна или общинска собственост спира да тече до 31 декември 2017 г.

[12] Така в Решение № 133 от 29.XII.1988 г. по гр. д. № 100/88 г., ОСГК е прието, че: „Дейност, пораждаща шум над допустимия размер по санитарнохигиенните норми, може да представлява действие, което пречи на собственика на жилище да упражнява своето право на собственост."

[13] Решение № 216 от 4-ти март 1985 г. по гр. д. № 43/85 г., ВС, IV г. о.

и дъното на урегулираните поземлени имоти (чл. 35, ал. 1 и следващите от ЗУТ).

Ограничения, свързани с санитарни, хигиенни, пожарозащитни и др. подобни изисквания са предвидени както при застрояване, така и при използване на имотите. Основен нормативен акт в тази насока е Законът за здравето, доразвит в множество подзаконови актове[14].

Съществуват ли ограничения, свързани с начина на използване на имотите?

Трябва да се подчертае, че Конституцията изрично обявява земята за национално богатство. Предвидени са специални режими за трите основни фонда: земеделска земя, горски площи и земя в регулация.[15]

Предназначението на имотите се определя на две нива: чрез правния режим на територията по местонахождението им и чрез конкретното предназначение на обекта на собственост.

Нормативни изисквания, с които следва да се съобразяват собствениците, има относно посочените в чл. 7 от Закона за устройство на територията *видове територии:* урбанизирани, земеделски, горски, защитени и нарушени територии за възстановяване.

Специфични изисквания се съдържат в Наредба № 8 за обема и съдържанието на устройствените схеми и планове.

Разграничаване на земеделските територии според предназначението на ползването им е направено в чл. 8 от Закона за устройство на териториите, според който те са: обработваеми земи /ниви, овощни и зеленчукови градини, лозя, ливади и др./ и необработваеми земи / пасища, скатове, дерета, оврази и др./.

Законодателно е създадена система от изисквания за запазване на обработваемата земя, която съгласно чл. 21 от Конституцията трябва да бъде използвана единствено за земеделски цели. Собственикът е ограничен да спазва предназначението, което е задължително според местонахождението на земеделския имот /чл. 4 и 5 от Закона

---

[14] Например: Наредба № 6/26.06.2006 год. за показателите за шум в околната среда, Наредбата за реда на провеждане на търговска дейност на територията на Столичната община, Наредба № 1 за обществения ред и опазването на общинските имоти на територията на Столична голяма община.

[15] Тези фондове, най-общо казано, съответстват на макрорежимите: „Природна и горскостопанска среда", „Селскостопанска среда" и „Урбанизирана среда", определени в „Недвижима собственост", Калинков, К., Варна, 2007, с. 86.

за опазване на земеделската земя/.

Промяната на предназначението на земеделската земя става по детайлизирана процедура, при доказани необходимост и спазване на редица условия /чл. 24 от Конституцията, чл. 18 от Закона за опазване на земеделската земя и др./.

Трябва да се отбележи, че съществува както разлика, така и връзка между „трайно предназначение на земеделските земи" /чл. 27, ал. 1 и §1, т. 3 от Допълнителните разпоредби на Закона за кадастъра и имотния регистър"/ и „начин на трайно ползване", който се определя съгласно Наредба № 3 от 29.01.199 г за създаване и поддържане на регистър на земеделските производители.[16] Предвидено е, че според начина на трайно ползване земеделските земи са: обработваеми земи, трайни насаждения, постоянни пасища и семейни градини[17]. Допустимо е в границите на един поземлен имот да има няколко допустими начина на ползване.

Аналогична забрана - за промяна на предназначението, е установена също спрямо горите /чл. 15 от Закона за горите/, а за изключването на имоти от горския фонд се предвижда специален ред /чл. 19 от Закона за горите/. Ограниченията и допустимото строителство в горите са регламентирани в чл. 81 от Закона за горите и в Наредба № 5 от 31.07.2014 г за строителството в горските територии без промяна на предназначението им.

Заслужава да се спомене, че запазването на предназначението на използване е предвидено като критерий /наред с изискванията за запазване на минималните размери на поземлените имоти/ при извършване на делба съгласно чл. 38 от Закона за собствеността.

Правната уредба на Наредба № 19 от 25.10.2012 г за строителство в земеделските земи без промяна на предназначението им определя условията и редът за застрояване в тази хипотеза в земеделските земи по смисъла на Закона за собствеността и ползването на земеделските земи, Закона за устройство на територията и Закона за опазване на земеделските земи.

Информация за ***основното предназначение*** на поземлените имоти в границите на населените места се получава от съответните

---

[16] Вж. повече по въпроса в Стоянов, В., Куртева, Ст., Стойкова, Ю., Правен режим на земеделските земи и горските територии., С., 2011, с. 49.

[17] Законовите дефиниции са дадени в Допълнителните разпоредби на Закона за подпомагане на земеделските производители.

устройствени схеми и планове.

Конкретното предназначение на даден имот се определя от зоната, в която попада. Така според чл. 8 от Закона за устройство на територията, конкретното предназначение на имот в урбанизирана територия може да бъде за: жилищно, общественообслужващо, производствено, складово, курортно, вилно, спортно, развлекателни функции, паркове и градини и други.

Териториално-устройствените правила определят също изискванията спрямо сградите на основното застрояване и тези на допълващото застрояване. Регламентирано е и каква височина може да има застрояването според това дали е ниско, средно или високо /чл. 23 от Закона за устройство на територията/ и какви са допустимите остояния до страничната регулационна линия и границата към дъното /чл. 31 от Закона за устройство на територията/. Правила, които създават ограничения, съществуват и относно начина на застрояване – дали то е свободно, комплексно или свързано.

Конкретното предназначение определя за какво е допустимо да се използва даден недвижим имот. При *поземлените имоти* то се определя от подробния устройствен план съгласно чл. 8 от Закона за устройство на територията.

Що се отнася до *постройките и обектите в тях*, предназначението им е определено в архитектурния или инвестиционния план.[18]

От особено голямо значение са ***ограниченията на възможностите за застрояване*** на недвижимите имоти.

По този критерий поземлените имоти могат да попаднат в територии, групирани като: земи с ограничени строителни възможности /тези в селскостопанския фонд, в държавния горски фонд или в близост до морската ивица/; нерегулирани терени /извън строителните граници на населените места/ и регулирани терени /в устройствените зони с влезли в сила застроително-регулационни планове/.[19]

Застрояване в земеделски земи е допустимо само със сгради и съоръжения, които са необходими за ползването им именно с това предназначение.[20]

---

[18] В този смисъл: Джеров, Ал., Шалдупова, Б., Илова, Ст., Златинова, Е, Правни проблеми на ЗУТ., С., 2010, с. 21.

[19] Така са разгледани земите в Гаджова, М., 200 въпроса 200 отговора за недвижимите имоти., издателство ИМН – Пловдив, 2007, с. 177.

[20] Нормативната уредба се съдържа в чл. 4 от ЗСПЗЗ, който препраща към ЗУТ; чл. 3 от ППЗСПЗЗ; Наредба № 2 от 10.04. 1998 г за застрояване на земеделските земи

Ограничение при упражняване правото на собственост чрез застрояване, а също и при учредено вещно право на строеж, може да се прояви и в резултат на наложена *строителна забрана* по реда на чл. 198 от Закона за устройство на територията.

За собствениците на урегулирани поземлени имоти при определяне на възможностите за застрояване /а от това зависи също цената при продажба и при учредяване на суперфиция/ от голяма важност са т.н. „строителни параметри" – плътност на застрояване, интензивност на застрояване и процент на озеленяване.

Проявление на засилена защита са **специалните режими**, създадени с нарочни закони.

Специално място в ограниченията на собствеността заемат ***защитените територии***, основно регламентирани в Закона за защитените територии. Конкретни ограничения относно собствеността и ползването /включително застрояването/ има за различните видове защитени територии: резервати, национални паркове, природни забележителности, поддържани резервати, природни паркове и защитени местности.

Трябва да се подчертае, че защитени територии може да има във всеки един от посочените в чл. от Конкретното предназначение на поземлените имоти се определя от подробния устройствен план съгласно чл. 8 от Закона за устройство на територията. Що се отнася до застроените имоти, тяхното предназначение е видно от архитектурния или инвестиционния план.

Практиката изисква познаване и на едно друго ограничение, свързано с опазване на екосистемите по ***Законът за биологичното разнообразие*** определя защитени зони от Европейската екологична мрежа НАТУРА – 2000.

Законът за културното наследство създава няколко групи нормативни изисквания и ограничения на собствениците или ползвателите на недвижими културни ценности: за поддържане в определено състояние; за даване на за достъп и за разкопки, за запазване на състоянието и задължение за съгласуване на разрешенията за строеж.

От особена важност предвид на съдържащите се в него ограничения, е ***Законът за устройство на Черноморското крайбрежие.*** Съгласно чл. 9 от него се създават особени режими в следните охранителни зони:

1. зона „А" с режим на особена териториалноустройствена за-

щита;

2. зона „Б“ със специфични характеристики на територията и специален режим за опазване на териториалните и акваториалните ресурси.

Ограничения спрямо титулярите на собственост съществуват и ***в Закона за отбраната и въоръжените сили.***

Важността на запазване на предназначението на използване на недвижимите имоти се проявява в подробно разписаните в нормативната уредба *процедури по промяна на предназначението*.

В Закона за устройство на територията е уреден ред за получаване на съгласие от други заинтересовани лица, които потенциално биха били засегнати от промяната /чл. 38, ал. 3 и 4 от Закона за устройство на територията/ за преустройство или промяна на предназначението на самостоятелни обекти в сгради – етажна собственост, както и съобщаването за издадено разрешение за строеж на заинтересованите лица /чл. 149 от Закона за устройство на територията/.

Ключов момент за собствениците са **ограниченията и изискванията, свързани с разпоредителни сделки с имоти.**

Нормативно е ограничена възможността ***чуждестранни лица*** да придобиват недвижими имоти в страната.

Основната забрана е в чл. 22 от Конституцията, която се отнася до придобиване на земя, освен в случаите на наследяване, а чл. 29, ал. 4 от Закона за собствеността допуска единствено придобиването на собственост върху сгради или ограничени вещни права върху имоти.

Изисквания има при сделки със съсобствен имот, разпореждане с имоти на непълнолетни и поставени под запрещение лица.

Принцип на гражданското право е свободата на договаряне, формулиран в чл. 9 от Закона за задълженията и договорите. Освен спрямо съдържанието /извън противоречието на императивни правни норми/, тя включва и правото да се избира контрагент по сделките. Изключение от това правило е разпоредбата на чл. 199 от Закона за устройство на територията, обявяващо ***правото на държавата или общината за първи купувач*** при ликвидиране на съсобственост.

Заслужава да се отбележи и задължението на собствениците на недвижими имоти за ***прехвърляне безвъзмездно на общината*** част от имотите си /до 25% от площта им/ при първа регулация въз основа на подробен устройствен план.

OVERVIEW OF LEGAL RESTRICTIONS ON OWNERSHIP OF REAL ESTATE

Assoc. Prof. Bisserka Marinova, Ph.D.
University of.Architecture, Civil Engineering and Geodesy – Sofia

Abstract: The study analyzes the legal framework relating to the following key for investors in property issues: some opportunities for the use and development; requirements for minimum area of property regarding partition; restrictions arising from the location of the property in protected areas or in "Natura - 2000", at the Black Sea coast or of his status as a monument of culture.

Keywords: real estate, property rights, regulations, restrictions.

ТЕНДЕНЦИИ НА РАЗВИТИЕТО НА ЖИЛИЩНИТЕ ИМОТИ В ЮГОЗАПАДНА БЪЛГАРИЯ ЗА ПЕРИОДА 2010-2013 г.

Гл. ас. д-р Николинка Игнатова
Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: жилищни сгради, жилища, жилищен стандарт.

Състоянието и развитието на жилищните имоти оказва влияние върху развитието на сектор „Строителство“ и сектор „Операции с недвижими имоти“. Предприятията в тези сектори реализират добавена стойност по факторни разходи, които са съставна част от формирането на БВП. Жилищните имоти се използват от физическите и юридическите лица с цел потребление като стока (живеене) или с цел инвестиции, т.е. като средство за увеличаване на доходите, посредством отдаването им под наем.

Предмет на доклада са тенденциите на развитие на показателите, характеризиращи жилищните имоти. Обект на изследването са петте административни области в Югозападна България за периода 2010-2013 г. За целта са анализирани измененията на количествените и качествените показатели, които са характерни за развитието на жилищните имоти в областите: Благоевград, Кюстендил, Перник, София, София-град. Такива показатели са брой и структура на жилищните сгради и жилищата, жилищен стандарт, средна жилищна площ на едно жилище, брой на въведените в експлоатация жилищни сгради и жилища, цена на кв. м жилищна площ и др.

Състоянието и изменението на жилищните имоти се намират в непосредствена зависимост от макро и микроикономическото развитие на страната.

1. Влияние на факторите върху изменението на жилищните имоти.

За анализирания период от време то е разнопосочно.[1]

Положително влияние върху развитието на жилищните имоти за изследвания период 2010-2013 г. оказват:

[1] Изчисленията са направени от автора на база на данни от НСИ.

• равнището на цените на недвижимите имоти, които за изследвания период от време намаляват абсолютно с 85.12 лв. и относително с 10%;

• доходите на населението, които средно на домакинство в левове се увеличават с 2 397 лв. и относително с 27%;

• лихвеният процент при жилищните кредити, който за изследвания период от време намалява от 8.97% на 6.9%;

• увеличаване на коефициента на заетост на населението от 46.7% на 46.9%.

Негативно влияние върху развитието на жилищните имоти за изследвания период 2010-2013 г. оказват:

• намаляването на броя на населението абсолютно с 259 191 души и относително с 3.5%;

• наличието на отрицателен механичен (-1 108) и естествен (-5.2‰) прираст на населението;

• намаляването на коефициента на раждаемост от 10‰ на 9.2‰;

• значителният коефициент на смъртност на населението - 14.4‰;

• намаляването на относителния дял на населението в трудоспособна възраст от 62.6% на 61.7%;

• намаляването на броят на сключените бракове с 2 343 и относително с 10%;

• намаляването на броят на бракоразводите с 104 и относително с 1%;

• намаляването на заетите лица с 31 хил. души и относително с 1.5%;

• намаляване на броят на заетата работна сила със 117.9 хил. души и относително с 4%;

• увеличаване на безработицата абсолютно с 88.3 хил. души и относително с 25%;

• нарастването на коефициента на безработица от 10.2% на 12.9%;

• намаляването на преките чуждестранни инвестиции в операции с недвижими имоти абсолютно с 361 646 хил.евро и относително с 10%;

• намаляването на преките чуждестранни инвестиции в сектор строителството абсолютно с 362 430 хил.евро и относително с 28%;

• намаляването на относителния дял на разходите за жилища,

вода, електроенергия и горива от 14.3% на 14.2% в структурата на разходите средно на лице от домакинство.

В резултат на така настъпилите изменения на демографски, икономически и социални фактори на макросредата се очертават следните тенденции в развитието на показателите, които са характерни за жилищните имоти в петте области на Югозападна България за периода 2010-2013 г.:

2. Тенденции в развитието на жилищните имоти в Югозападна България, по области.

2.1. Област Благоевград

Таблица 1

Показатели, характеризиращи жилищните имоти в област Благоевград

Показатели	2010	2011	2012	2013
Брой жилищни сгради	79 569	79 141	79 146	79 152
Брой жилища	132 988	140 091	140 100	140 109
Жилищна площ в кв. м.	5 749 685	8 537 666	8 538 221	8 538 777
Брой въведени жилищни сгради	27	25	5	6
Брой въведени жилища	143	88	9	9
Средна цена в лв./кв. м. жил. пл.	849.3	780.16	787.57	764.18

Източник: НСИ.

Броят на жилищните сгради в област Благоевград намалява през анализирания период от време абсолютно с 417 бр. и относително с 0.53%. Причината за това се дължи на изпреварващ темп на намаляване на въведените в експлоатация жилищни сгради (88%) спрямо темпа на нарастване на съборените жилищни сгради средно за страната (16%). Базисните (100%; 99.4%; 99.5%; 99.4%) и верижните (100%; 99.4%; 100%; 100%) им индекси формират тенденция на незначително намаляване за анализирания период от време. В структурата на жилищните сгради по-голям относителен дял заемат тухлените жилища. През разглеждания период от време той нараства от 77.2% на 84.6% за сметка на намаляване на относителния дял на стоманобетонните и панелни жилища от 7.1% на 4.3%. Относителният дял на другите жилища намалява от 15.7% на 11.1%.

Броят на жилищата в област Благоевград нараства абсолютно със

7 121 бр. и относително с 5.4%. Базисните (100%; 105.3%; 105.34%; 105.35%) и верижните (100%; 105.3%; 100%; 100%) индекси формират тенденция на незначително нарастване за анализирания период от време. За анализирания период намалява относителният дял на едностайните и двустайните жилища съответно от 11.2% на 8.3%и от 29% на 27%. Нараства относителният дял на жилищата с три, четири, шест и с повече стаи съответно от 29.8% на 30.8%, от 16% на 18%, от 5.8% на 8.2%. В структурата на жилищата най-голям относителен дял заемат тези, които са частна собственост на физически лица. Той нараства за изследвания период от 97.2% на 97.6%. Относителният дял на жилищата, които са държавна и общинска собственост намалява от 1.9% на 1.2%. В структурата на жилищата най-малък относителен дял (1.2%) заемат тези, които са частна собственост на юридически лица.

Жилищната площ в област Благоевград се увеличава абсолютно с 36 641 852 кв.м и относително с 24%. Нараства жилищният стандарт на населението в тази област от 18 кв. м на 27 кв. м, т.е. абсолютно се увеличава с 9 кв. м и относително с 50% жилищната площ, падаща се средно на един човек от населението в тази област. Причините се дължат на абсолютното и относително нарастване на жилищната площ и абсолютното (7 770) и относително (3.33%) намаляване на населението в тази област.

Увеличава се средната площ на едно жилище от 43 кв. м на 61 кв. м, в резултат на по-бързия темп на нарастване на жилищната площ спрямо този на жилищата.

Броят на жилищата, падащи се средно на 100 жилищни сгради нараства от 167 на 177. Причините за увеличаване на коефициента на концентрация на жилищата се дължат на тяхното нарастване и на намаляване на броя на жилищните сгради.

Намалява абсолютно и относително броят на въведените в експлоатация новопостроени жилищни сгради, броят на жилищата в тях и полезната им площ съответно с 21 бр. и със 78%, със 134 бр.и с 94%, и с 8 612кв. м. и с 92%.

Увеличава се средната жилищна площ на въведените в експлоатация жилища от 47 кв. м.на 62 кв. м., което се дължи на забавен темп на намаляване на жилищната площ (92%) спрямо този на въведените в експлоатация жилища (94%).

Средната цена на кв. м жилищна площ намалява с 85.12 лв. и относително с 10%.

2.2. Област Кюстендил

Таблица 2

Показатели, характеризиращи жилищните имоти в област Кюстендил

Показатели	2010	2011	2012	2013
Брой жилищни сгради	62 788	58 153	58 162	58 171
Брой жилища	90 290	86 473	86 519	86 585
Жилищна площ в кв. м.	3 570 946	4 794 587	4 797 488	4 801 170
Брой въведени жилищни сгради	19	22	13	18
Брой въведени жилища	92	61	50	78
Средна цена в лв./кв. м. жил. пл.	566.79	564.91	544.4	514.53

Източник: НСИ.

Броят на жилищните сгради в област Кюстендил намалява абсолютно с 4 617 бр. и относително със 7.4%. Базисните (100%; 92.6%; 92.6%; 92.6%) и верижните (100%; 92.6%; 100%; 100%) им индекси формират тенденция на намаляване за подпериода 2010-2011 г. и на запазване на тренда за подпериода 2011-2013 г. В структурата на жилищните сгради в областта по-голям относителен дял заемат тухлените жилища. През разглеждания период от време този дял нараства от 75.4% на 84.1% за сметка на намаляване на относителния дял на стоманобетонни и панелни, и други жилища съответно от 4.5% на 2.1% и от 20.1% на 13.8%.

Броят на жилищата в област Кюстендил намалява абсолютно с 3 705 бр. и относително с 4.1%. Базисните им (100%; 95.8%; 95.8%; 95.9%) индекси формират тенденция на намаляване за анализирания период 2010-2013 г. Верижните (100%; 95.8%; 100%; 100.1%) индекси формират тенденция на намаляване за подпериода 2010-2011 г. и на нарастване през подпериода 2011-2013. В структурата на жилищните сгради най-голям относителен дял заемат двустайните и тристайните жилища. За изследвания период нараства относителният дял на жилищата с три, четири, пет, шест и повече стаи съответно от 31% на 33.4%, от 12.7% на 15.1%, от 4.5% на 5.7% и от 3.2% на 5.3%. Намалява относителният дял на жилищата с една и две стаи съответно от 13.2% на 7.3% и от 35.4% на 33.2%. В структурата на жилищата най-голям относителен дял заемат тези, които са частна собственост на физически лица, който за анализирания период от време намалява от 97.9% на 98.3%. Най-малък относителен дял (0.4%) заемат тези,

които са частна собственост на юридически лица, а относителният дял на жилищата, които са държавна и общинска собственост намалява от 1.8% на 1.3%.

Жилищната площ в област Кюстендил се увеличава абсолютно с 1 230 224 кв.м и относително с 34.4%. Нараства жилищният стандарт на населението в тази област от 25 кв. м на 37 кв. м, т.е. абсолютно се увеличава с 12 кв. м и относително с 48% жилищната площ, падаща се средно на един човек от населението. Причините се дължат на нарастване на жилищната площ и на абсолютното (12 780) и относително (9%) намаляване на населението в тази област.

Увеличава се средната площ на едно жилище от 40 кв. м на 56 кв. м, в резултат на относително нарастване на жилищната площ (34.4%) и на относително намаляване на жилищата (4.1%).

Броят на жилищата, падащи се средно на 100 жилищни сгради нараства от 144 на 149. Увеличаването на коефициента на концентрация на жилищата се дължат на изпреварващ темп на намаляване на жилищните сгради (7.4%) спрямо този на жилищата (4.1%).

Намалява абсолютно и относително броят на въведените в експлоатация новопостроени жилищни сгради, броят на жилищата в тях и полезната им площ в област Кюстендил съответно с 1 бр. и с 5%, с 14 бр. и с 18%, и с 8 612 кв. м и с 9%. Средната жилищна площ на въведените в експлоатация жилища се понижава от 58 на 53 кв. м, което се дължи на изпреварващия темп на намаляване на жилищната площ (23%) спрямо този на въведените в експлоатация жилища (15%).

Средната цена на кв. м жилищна площ намалява с 52.26 лв. и относително с 9%.

2.3. Област Перник

Таблица 3

Показатели, характеризиращи жилищните имоти в област Перник

Показатели	2010	2011	2012	2013
Брой жилищни сгради	65 037	61 778	61 838	61 889
Брой жилища	98 904	95 237	95 314	95 382
Жилищна площ в кв. м.	3 839 697	4 786 784	4 790 823	4 796 587
Брой въведени жилищни сгради	32	120	61	58
Брой въведени жилища	67	213	78	75
Средна цена в лв./кв. м. жил. пл.	804.33	703.18	653.02	619.27

Източник: НСИ.

Броят на жилищните сгради в област Перник намаляват абсолютно с 1 582 бр. и относително с 4.8%. Базисните (100%; 95%; 95.1%; 95.2%) и верижните им (100%; 95%; 100%; 100%) индекси формират тенденция на намаляване за подпериода 2010-2011 г. и на запазване на тренда за подпериода 2011-2013 г.

В структурата на жилищните сгради в областта по-голям относителен дял заемат тухлените жилища. През разглеждания период от време той нараства от 71% на 80% за сметка на намаляване на относителния дял на стоманобетонни и панелни, и на други жилища съответно от 9.3 на 5.1% и от 19.7% на 14.9%.

Броят на жилищата в област Перник намалява абсолютно с 3 522 бр. и относително с 3.6%. Базисните им (100%; 96.3%; 96.4%; 96.4%) индекси формират тенденция на намаляване за анализирания период 2010-2013 г. Верижните (100%; 96.3%; 100%; 100%) индекси формират тенденция на намаляване за подпериода 2010-2011 г. и на нарастване през подпериода 2011-2013. В структурата на жилищата най-голям относителен дял заемат двустайните и тристайните жилища. За анализирания период 2010-2013 г. нараства относителният дял на жилищата с три, четири, шест и повече стаи съответно от 27.3% на 29.5%, от 11% на 12.9% и от 2.7% на 4.8%. Запазват относителният си дял жилищата с пет стаи на 4.7% и намалява относителният дял на жилищата с една и две стаи съответно от 14.2 % на 9.1 % и от 40.1 % на 39%. Най-голям относителен дял заемат тези жилища, които са частна собственост на физически лица. Той за анализирания период от време незначително нараства от 96.6% на 97.2%. В структурата на жилищата най-малък (0.5%) относителен дял заемат тези, които са частна собственост на юридически лица. Относителният дял на жилищата, които са държавна и общинска собственост намалява от 2.7% на 2.3%.

Жилищната площ в област Перник се увеличава абсолютно с 956 890 кв.м и относително с 24.9%. Нараства жилищният стандарт на населението в тази област от 29 на 37 кв. м, т.е. абсолютно се увеличава с 8 кв. м и относително с 28% жилищната площ, падаща се средно на един човек от населението в тази област. Причините се дължат на нарастване на жилищната площ и на абсолютното (5 998) и относително (4.4%) намаляване на населението в тази област. Увеличава се средната площ на едно жилище от 39 кв. м на 50 кв. м, в резултат на наличието на темп на нарастване на жилищната площ и

темп на намаляване на жилищата.

За анализираният период от време броят на жилищата, падащи се средно на 100 жилищни сгради нараства от 152 на 154. Причините се дължат на изпреварващ темп на намаляване на жилищните сгради (4.7%) спрямо този на жилищата (3.6%).

Намалява абсолютно и относително броят на въведените в експлоатация новопостроени жилищни сгради и броят на жилищата в тях съответно с 26 бр. и с 81%, и с 8 бр. и с 12%в област Перник. Увеличава се полезната им площ абсолютно с 4 741 кв. м и относително със 101%.

Нараства средната жилищна площ на въведените в експлоатация жилища от 69 кв. м.на 81 кв. м., което се дължи на по-бързия темп на нарастване на жилищната площ (89%) спрямо този на въведените в експлоатация сгради (12%).

Средната цена на кв. м жилищна площ намалява с 185.06 лв. и относително с 23%.

2.4. Област София

Таблица 4

Показатели, характеризиращи жилищните имоти в област София

Показатели	2010	2011	2012	2013
Брой жилищни сгради	150 267	145 330	145 527	145 708
Брой жилища	180 356	177 065	177 319	177 546
Жилищна площ в кв. м.	7 161 713	9 087 817	9 109 189	9 128 115
Брой въведени жилищни сгради	187	185	200	191
Брой въведени жилища	253	236	257	237
Средна цена в лв./кв. м. жил. пл.	715.72	721.76	699.44	692.45

Източник: НСИ.

Броят на жилищните сгради в област София намаляват абсолютно с 4 559 бр. и относително с 3%. Базисните им (100%; 96.7%; 96.8%; 97%) индекси формират тенденция на намаляване за подперио-да 2010-2011 г. Верижните (100%; 96.7%; 100.1%; 100.1%) индекси формират тенденция на намаляване за подпериода 2010-2011 г. и на нарастване за подпериода 2011-2013г. В структурата на жилищните сгради в тази област по-голям относителен дял заемат тухлените жилища. През разглеждания период от време той нараства от 79.2% на 84.8% за сметка на намаляване на относителния дял на стоманобетонните и панелните, и на другите жилища съответно от 4.7% на

3.7% и от 16.1% на 11.5%.

Броят на жилищата в област София намалява абсолютно с 2 810 бр. и относително с 1.6%. Базисните им (100%; 98.2%; 98.3%; 98.4%) индекси формират тенденция на намаляване за анализирания период 2010-2013 г. Верижните (100%; 98.2%; 100.1%; 100.1%) индекси формират тенденция на намаляване за подпериода 2010-2011 г. и на нарастване през подпериода 2011-2013 г. В структурата на жилищата най-голям относителен дял заемат двустайните и тристайните жилища. За анализирания период 2010-2013 г. нараства относителният дял на жилищата с три, четири, шест и повече стаи съответно от 28% на 31%,от 14.3% на 15% и от 3.5% на 5.3%. Намалява относителният дял на жилищата с една, две и пет стаи съответно от 13.6 % на 9.5 %, от 34.7 % на 33.5% и от 5.9% на 5.7%. В структурата на жилищата най-голям относителен дял заемат тези, които са частна собственост на физически лица, който за анализирания период от време е 98.4%. Най-малък относителен дял (0.7%) заемат тези, които са частна собственост на юридически лица. Относителният дял на жилищата, които са държавна и общинска собственост намалява от 1.2% на 0.9%.

Жилищната площ в област София се увеличава абсолютно с 1 966 402 кв.м и относително с 27.5%. Нараства жилищният стандарт на населението в тази област от 29 кв. м на 38 кв. м, т.е. абсолютно се увеличава с 9 кв. м и относително с 31% жилищната площ, падаща се средно на един човек от населението в тази област. Причините се дължат на нарастването на жилищната площ и на абсолютното (9 587) и относително (3.9%) намаляване на населението в тази област. Увеличава се средната площ на едно жилище от 40 кв. м на 51 кв. м, в резултат на темп на нарастване на жилищната площ (28%) и темп на намаляване на жилищата (2%).

Броят на жилищата, падащи се средно на 100 жилищни сгради нараства за анализираният период от време от 120 на 122. Причините се дължат на изпреварващия темп на намаляване на жилищните сгради (3%) спрямо този на жилищата (1.6%).

Намалява абсолютно и относително броят на въведените в експлоатация новопостроени жилищни сгради и броят на жилищата в тях в област София съответно с 4 бр. и с 2%, и с 16 бр. и с 6%. Увеличава се полезната им площ абсолютно с 4 087 кв. м и със 15%.

Увеличава се средната жилищна площ на въведените в експлоатация жилища от 70 кв. м.на 81 кв. м., което се дължи на темп на

нарастване на жилищната площ (8.8%) и темп на намаляване на въведените в експлоатация жилища (6.4%).

Средната цена на кв. м жилищна площ намалява с 23.27 лв. и относително с 3%.

2.5. София-град

Таблица 5

Показатели, характеризиращи жилищните имоти в София-град

Показатели	2010	2011	2012	2013
Брой жилищни сгради	98 152	101 816	101 891	101 918
Брой жилища	536 629	608 426	608 992	609 208
Жилищна площ в кв. м.	21 530 873	33 750 477	33 785 273	33 801 941
Брой въведени жилищни сгради	164	174	132	76
Брой въведени жилища	2 007	1 183	634	284
Средна цена в лв./кв. м. жил. пл.	1 568.81	1 468.10	1 452.64	1 439.79

Източник: НСИ.

Броят на жилищните сгради в София-град нарастват абсолютно с 3 766 бр. и относително с 3.8%. Базисните им (100%; 103.7%; 103.8%; 103.8%) индекси формират тенденция на нарастване за анализирания период от време. Верижните (100%; 103.7%; 100.1%; 100%) индекси формират тенденция на нарастване за подпериода 2010-2011 г. и на незначително намаляване за подпериода 2011-2013 г. В структурата на жилищните сгради по-голям относителен дял заемат тухлените жилища. През разглеждания период от време той нараства от 81.1% на 86.6% за сметка на намаляване на относителния дял на стоманобетонните и панелните, и на другите жилища съответно от 14.1% на 10.6% и от 4.8% на 2.8%.

Броят на жилищата в София-град нараства абсолютно с 72 579 бр. и относително с 13.5%. Базисните им (100%; 113.3%; 113.4%; 113.5%) индекси формират тенденция на нарастване за анализирания период 2010-2013 г. Верижните (100%; 113.3%; 100.1%; 100.1%) индекси формират тенденция на нарастване за подпериода 2010-2011 г. и на забавен темп на нарастване през подпериода 2011-2013 г. В структурата на жилищата най-голям относителен дял заемат двустайните и тристайните. За периода 2010-2013 г. нараства относителният дял на жилищата с две, три, четири, пет, шест и повече стаи съответно от 40.4 % на 40.9%, от 32.2% на 34.2%, от 7.1% на 7.7%, от 1.5% на 1.8%

и от 1.3% на 1.9%. Намалява относителният дял на жилищата с една стая от 17.5 % на 13.5%. В структурата на жилищата най-голям относителен дял заемат тези, които са частна собственост на физически лица, който за анализирания период от време се увеличава от 91.4% на 93%. Най-малък относителен дял (0.1%) заемат тези, които са частна собственост на юридически лица. Относителният дял на жилищата, които са държавна и общинска собственост намалява от 8.4% на 6.9%.

Жилищната площ в София-град се увеличава абсолютно с 12 271 068 кв.м и относително с 57%. Нараства жилищният стандарт на населението в тази област от 17 кв. м на 26 кв. м, т.е. абсолютно се увеличава с 9 кв. м и относително с 53% жилищната площ, падаща се средно на един човек от населението в тази област. Причините се дължат на изпреварващият темп на нарастване на жилищната площ спрямо този на населението (3.98%) в областта.

Увеличава се средната площ на едно жилище от 40 кв. м на 56 кв. м, в резултат на изпреварващия темп на нарастване на жилищната площ (51%) спрямо този на жилищата (13.5%).

Броят на жилищата, падащи се средно на 100 жилищни сгради нараства за анализираният период от време от 547 на 597. Причините се дължат на изпреварващия темп на нарастване на жилищата (13.5%) спрямо този на жилищните сгради (3.8%).

Намалява абсолютно и относително броят на въведените в експлоатация новопостроени жилищни сгради, броят на жилищата в тях и полезната им площ съответно с 88 бр. и с 54%, с 1723 бр. и с 86%, и с 81 539 кв. м и с 77% в София-град.

Увеличава се средната жилищна площ на въведените в експлоатация жилища от 48 кв. м. на 68 кв. м., което се дължи на темп на забавения темп на намаляване на жилищната площ (78%) спрямо този на въведените в експлоатация жилища (86%).

Средната цена на кв. м жилищна площ намалява със129 лв. и относително с 8%.

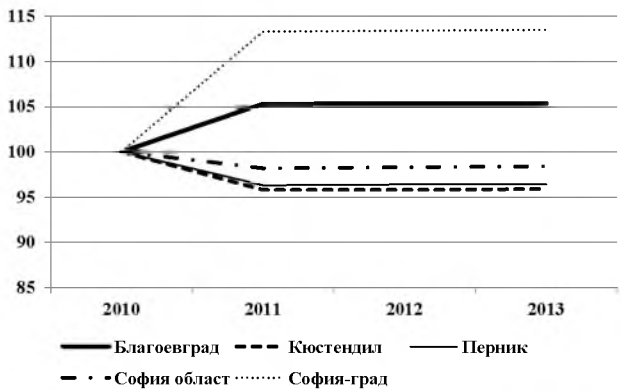
3. Заключение и насоки

Тенденциите в развитието на жилищните имоти в петте области на Югозападна България се дължат на настъпилите демографски, социално-икономически негативни изменения в страната в резултат на световната финансова и икономическа криза.

Налице са негативни тенденции при показателите, характеризиращи жилищните имоти – брой жилищни сгради и жилища, брой на въведените жилищни сгради и жилища, въведена полезна площ и средна цена на кв. м жилищна площ в почти всички области на Югозападна България с изключение на София-град и Благоевград. Наблюдава се подобрение в показателите - структура на жилищните сгради (увеличава се относителният дял на тухлените сгради), структура на жилищата (увеличава се относителния дял на жилищата с три и повече стаи), жилищна площ, жилищен стандарт, коефициент на концентрация на жилищата, средна площ на съществуващите и на въведените в експлоатация жилищни сгради.

Благоприятна възможност за развитието на жилищното строителство и увеличаване на броя на жилищата и на жилищните сгради в отделните области на Югозападна България ще окаже приключването през следващите 10-20 г. на икономическия живот на панелните жилища, построени през 60-те години на миналия век. Повишаването на качеството на жилищните сгради, обновяването им и намаляването на текущите разходи по тяхната експлоатация може да се постигне чрез използване механизмите на Националната програма за енергийна ефективност и чрез европейските фондове.

Тенденциите на изменение на базисните индекси на жилищните имоти в петте области на Югозападна България са представени на графиката. За анализирания период се наблюдават благоприятни изменения за областите - София-град и Благоевград.



Фигура 1. Тенденции на изменение на базисните индекси на жилищните имоти в отделните области на Югозападна България за периода 2010-2013 г.

Използвана литература:

1. Калоянов, Т. Статистика, ИК - УНСС, София, 2014.

2. Национална програма за енергийна ефективност на многофамилни жилищни сгради, www.mrrb.government.bg

3. Национален статистически институт, www.nsi

TRENDS IN RESIDENTIAL PROPERTY DEVELOPMENT IN SOUTHWEST BULGARIA FOR THE PERIOD 2010-2013

Chief Assist. Prof Nikolinka Ignatova, Ph.D.
University of National and World Economy – Sofia

Abstract: The report covers the trends in the indicators characterizing housing in five regions in Southwest Bulgaria for the period 2010-2013. Subject of analysis are changes in qualitative and quantitative indicators characterizing residential property in the regions of Blagoevgrad, Kyustendil, Pernik, Sofia, and the city of Sofia. The analyzed indicators are the number and structure of the buildings, number and structure of housing, residential standard of living in the various regions, average living are aper dwelling, number of residential buildings and housing that became operational during the covered period.

Keywords: housing, homes, housing standards.

РАЗВИТИЕ НА ИПОТЕЧНИЯ ПАЗАР В БЪЛГАРИЯ

Гл. ас. д-р Драгомир Стефанов
Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: ипотека, ипотечен кредит, ипотечен пазар, тенденции.

Ипотечното кредитиране е особен вид кредитиране от страна на различни кредитни институции, което в широк смисъл на понятието може да се разглежда като цялостен механизъм за относително съвпадение на интересите на кредитополучателя и кредитора, разглеждани на фона на отношенията между всички субекти на пазара на недвижими имоти по повод на инвестиране в определен недвижим имот.[1]

Ипотечното кредитиране се реализира на ипотечните пазари, които могат да се разделят най-общо на:

- Банков ипотечен пазар, на който банките и други кредитни институции предоставят на индивиди, домакинства, фирми и организации кредити за придобиване на недвижим имот, при което в качеството на обезпечение на кредита се използва придобивания или друг недвижим имот;
- Пазар на ценни книжа (ипотечни облигации), емитирани от банките и другите кредитни институции с цел набиране на финансови ресурси за отпускане на ипотечни кредити на горепосочените кредитоискатели. Този пазар може да се нарече пазар на рефинансиране на ипотечни кредити.

В основата на ипотечния кредит е ипотеката, която по своята същност е форма на имуществено обезпечение на задължението на един длъжник, при което недвижимото имущество остава в собственост на длъжника, а кредиторът в случай на неизпълнение на задължението от страна на длъжника придобива правото да получи удовлетворение за сметка на реализация на дадено имущество. В рамките на този механизъм самото недвижимо имущество се явява в качеството на ипотечно обезпечение, т.е. материално обезпечение на задължение, но без предаване на недвижимото имущество във владение на лицето, на което това обезпечение гарантира изпълнение на задължение.[2]

---

[1] Йовкова, Й. Финансиране на инвестициите в недвижими имоти, Крисан-С, 2011, с. 97.
[2] Пак там.

Ипотеката е предпочитана форма на обезпечение на кредит поради характерните качества на недвижимите имоти, като неподвижност, добро съотношение между доходност и риск, относителна сигурност и др. Кредитните институции отпускат ипотечни кредити, които се отличават с голямото си разнообразие от комбинации на параметрите, тип на погасителния план, валута, договорен лихвен процент, метод за определяне на кредитоспособността и т.н. Те могат да бъдат разделени в две основни групи:

- Целеви ипотечни кредити – кредит за покупка на конкретен недвижим имот. Обектът на кредитиране може да бъде както готов имот, така и в процес на строителство;
- Потребителски ипотечен кредит – на база на ипотека на недвижим имот, финансовата институция предоставя средства, без да се интересува от тяхното предназначение.

Учредяването на ипотеката е свързано със сключване на договор между кредитора и длъжника, който се оформя със специален документ, подлежащ на държавна регистрация. Това придава публичност и прозрачност на ипотечните сделки и съдейства за ефективизиране на имотния пазар.

Анализът на развитието на ипотечния пазар в страната е извършен на базата на данни за последните 8 години, като обхваща периода от преди началото на кризата в сектора на недвижимата собственост и световната финансова криза, до последната изминала 2014 година. За базисна е приета 2007 година.

Таблица 1

Среден размер на изтеглените ипотечни кредити в евро

Град	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
София	48 700	62 529	43 665	40 513	44 571	36 036	38 387	45 000
Изм. в %	100,00	128,40	89,66	83,19	91,52	74,00	78,82	92,40
Варна	48 890	46 503	39 106	34 105	33 757	32 496	32 119	29 345
Изм. в %	100,00	95,12	79,99	69,85	69,05	66,47	65,70	60,02
Бургас	37 660	36 616	33 759	30 195	27 945	26 503	27 893	26 000
Изм. в %	100,00	97,23	89,64	80,18	74,20	70,37	74,07	69,04
Пловдив	38 950	41 579	29 740	24 857	25 838	22 448	21 565	21 912
Изм. в %	100,00	106,75	76,35	63,82	66,34	57,63	55,37	56,26

От данните в Таблица 1 е видно, че средният размер на новоизтеглените ипотечни кредити в четирите най-големи града в страната спада с между 30 и 45% спрямо пиковите стойности от базисната година. Този спад е най-силен през кризисните 2009 и 2010 години, но тенденцията продължава, макар и със забавени темпове, и до днес. На фона на лекото засилване в търговията с имоти, можем да направим извода, че клиентите са увеличили дела на самоучастието във финансирането на сделките, както и че банките все още са доста предпазливи по отношение на рисковите групи кредитополучатели.

Изключение от този тренд се наблюдава в столицата, където пикова е 2008 година, а през последните две години от анализирания период има отново съживяване на пазара и чувствително повишаване на средния размер на отпуснатите заеми. Очакванията са през настоящата година окончателно да се достигнат предкризисните нива по този показател. Основни причини за положителната промяна в столичния град са по-високите доходи на населението, както и по-високите стойности на спестяванията там. Прави впечатление също, че разликата в размера на изтеглените кредити между София и другите градове се увеличава. Най-силно това личи в Пловдив, където тя е над 100% при едва 25% през 2007 г.

По отношение на валутата, в която се теглят ипотечни кредити у нас, динамиката е изключително голяма. През анализирания период се наблюдават две коренно противоположни състояния на пазара. Ако през 2011-та средно между 90-95% от новоизтеглените заеми в страната са в евро, то през миналата година този дял е спаднал петшест пъти до около 16%. Сред големите градове, най-популярен е левът в Пловдив и Бургас, където 90 на сто от ипотеките са изтеглени в родна валута. (Таблица 2)

Причините за тази рязка промяна са комплексни. От една страна, част от банките вече предлагат малко по-ниски лихви по левовите си кредити в сравнение с другите валути. Също така, на пазара могат да се намерят и оферти с по-висок процент на финансиране на сделките, ако кредитът бъде изтеглен в българска валута. В трезорите има доста голямо количество левови депозити и това кара банките да насочват клиентите си в тази посока. От друга страна, за кредитополучателите удобството да плащат вноските си в местна валута, в която са основните им доходи, също е причина за този обрат на пазара.

Таблица 2

Съотношение на изтеглените ипотечни кредити в зависимост от валутата (евро/лева) в процент

Град	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
София	66/34	79/21	84/16	96/4	96/4	70/30	40/60	25/75
Варна	55/45	85/15	86/14	90/10	94/6	65/35	17/83	17/83
Бургас	53/47	89/11	75/25	89/11	91/9	64/36	21/79	11/89
Пловдив	58/42	81/19	79/21	88/12	91/9	66/34	19/81	10/90

Когато анализираме възрастовото разпределение на кредитополучателите, най-голям дял през целия разглеждан период заемат хората на възраст между 26 и 35 години. Те съставляват около половината от активните клиенти на ипотечни кредити. Като цяло нараства процентът на кредитополучателите между 36 и 45 години. В началото на периода, всеки четвърти заемател е бил в тази възрастова група, докато днес – един от трима. Вероятна причина за това е стабилността на спестяванията на тези клиенти – фактор, изключително важен в период на ниски цени и динамични преговори с продавачите. Тези клиенти си позволяват по-къси срокове на кредита, които имат и респективно по-ниско оскъпяване. (Таблица 3)

Таблица 3

Възрастово разпределение на кредитополучателите

Възраст	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
18 – 25 г.	9,97	7,24	3,0	5,95	9,70	6,59	5,1	8,0
26 – 35 г.	48,38	48,46	53,5	55,60	49,48	50,13	50,7	47,1
36 – 45 г.	24,58	30,79	26,3	26,72	32,62	32,23	29,9	34,1
Над 45 г.	17,07	13,51	17,2	11,73	8,20	11,05	14,3	10,8

Относително най-пасивна, особено след кризисната 2009 година, остава групата на най-възрастните кредитополучатели – над 45 години. Те представляват едва 10% от всички, въпреки големия брой граждани в тази категория. Основна причина за това остава факта, че в преобладаващата си част тези домакинства вече разполагат със собствен жилищен имот. Онези, които могат да си позволят вакан-

ционен или втори жилищен имот, обикновено ползват спестявания за финансирането на тези сделки и избягват усложненията на ипотечните заеми, като ги заменят с потребителски такива.

Ниският дял на най-младите кредитополучатели е съвсем обясним. Повечето от тях все още продължават обучението си или не са взели решение къде да се установят. Дори да заявят интерес, тези клиенти рядко отговарят на изискванията на финансиращите институции, защото най-често попадат в групата на желаещите 100% финансиране на сделката.

Таблица 4

Разпределение на новоизтеглените ипотечни кредити съобразно размера (в процент)

Размер в евро	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
от 0 до 10 000	4,91	2,02	1,0	1,30	1,12	5,00	7,1	3,75
от 10 000 до 30 000	50,00	35,27	37,5	51,03	47,44	49,62	38,4	48,00
от 30 000 до 50 000	27,83	36,46	44,3	32,60	37,00	33,4	41,5	27,50
от 50 000 до 70 000	9,32	13,53	10,1	12,05	9,15	6,47	6,6	12,33
от 70 000 до 90 000	3,65	6,29	3,0	2,15	3,42	3,04	4,1	5,12
над 90 000	4,29	6,43	4,1	0,87	1,87	2,48	2,3	3,30

Следващият елемент от анализа на ипотечния пазар в страната е разпределението на изтеглените кредити според размера им. Прави впечатление, че тази структура с дребни колебания не се е променила през целия разглеждан период. Най-висок дял, около половината от всички отпуснати ипотечни заеми, са в размер от 10 000 до 30 000 евро (Таблица 4). Изключение правят кризисните 2008 – 2009 година, както и 2013-та, при които този процент пада под 40% за сметка на горната категория от 30 до 50 хиляди евро. Едно от обясненията за това изменение бяха положителните очаквания на публиката за развитието на имотния пазар през тези периоди и за повишаване на цените. Друга причина можем да открием в политиката на търговски-

те банки и процента на финансиране от стойността на ипотекирания имот. Като цяло, около 80 на сто от всички кредити през целия период са в размер между 10 и 50 хиляди евро.

Малък дял заемат заемите до 10 000 евро – под 5%. Тегленето на такава сума никога не е било оправдано откъм усилия и допълнителни разходи за преминаване през цялата процедура на кредитиране и потребителите си дават сметка за това. Приблизително същият брой са и кредитите над 70 и над 90 хиляди. Устойчивостта на тази структура и водещият дял на отпуснатите кредити със среден размер се обяснява със запазване на платежоспособността именно на хора от средната класа.

По отношение на срока на отпуснатите ипотечни кредити, тенденцията е към неговото намаляване. Ако през 2008 година близо 60% от заемите са със срок над 20 години, то към края на изследвания период постепенно този дял намалява до под 45%. Най-предпочитаният погасителен срок е категорията от 16 до 20 години. (Таблица 5)

Таблица 5

Разпределение на новоотпуснатите ипотечни кредити в зависимост от срока им

Срок на кредита	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
До 10 год.	3,6%	9,92%	6,85%	3,85%	1,50%	2,78%	1,8%	1,5%
10 - 15 год.	16,6%	8,24%	24,66%	31,76%	16,70%	13,48%	9,1%	9,4%
16 - 20 год.	24,3%	22,75%	31,5%	35,80%	38,22%	40,46%	40,2%	43,6%
21 - 25 год.	43,2%	23,97%	21,92%	17,24%	25,62%	24,98%	33,1%	33,2%
26 - 30 год.	12,3%	28,09%	9,59%	9,84%	17,36%	15,80%	12,1%	9,4%
Над 30 год.	----	7,03%	5,48%	1,51%	0,60%	2,51%	3,7%	1,9%

Това се счита за оптимален период, даващ на потребителите баланс между оскъпяване и размер на вноската. Тенденцията е постепенно нарастване на клиентите в тази група до 43,6 на сто. Въпреки това, поради по-ниските доходи у нас, все още голяма част от кредитополучателите продължават да теглят дългосрочни кредити, за да облекчат месечния си бюджет с по-ниски месечни вноски. Спад бележат най-краткосрочните кредити (до 10 години), които са пренебрежимо

малък процент и са по-скоро изключение. Заемите със срок между 10 и 15 години също демонстрират спад три пъти от пикът им през 2010 г. Като цяло се налага извода, че хората продължават да бъдат по-предпазливи при тегленето на кредит заради несигурността на бъдещето, страха от продължаващата криза, високите нива на безработица и съществуващата вероятност от загуба на доходи. Друга причина са високата степен на задлъжнялост и дела на просрочените ипотеки.

Няма съществени изменения в доходите на домакинствата, прибегнали към тегленето на ипотечен кредит през анализирания период. Най-висок процент остават потребителите с месечен доход между 1500 и 2500 лева – близо 70% (Таблица 6). Като цяло нараства делът на кредитополучателите с по-ниски доходи – от 71 на 81 процента през 2014-та спрямо кризисната 2009 година, като за 2011-та и 2012-та този процент надхвърля 90. Това говори от една страна за намаляване на номиналните доходи на населението през този период, а от друга за известно връщане на доверието към банковите кредити с нормализирането на лихвените нива по тях.

Таблица 6

Доход на домакинствата, използващи ипотечен кредит

Месечен доход	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
До 1 500 лв.	8,23%	8,95%	9,6%	8,13%	12,0%	12,00%
От 1 500 до 2 500 лв.	63,35%	69,95%	84,8%	82,67%	72,5%	69,42%
От 2 500 до 4 000 лв.	23,80%	17,27%	4,5%	5,69%	12,6%	16,00%
Над 4 000 лв.	4,62%	3,83%	1,1%	3,51%	2,9%	2,58%

Най-нисък остава процентът на домакинствата с над 4000 лева месечен доход. Причината за това до голяма степен е, че хората с по-високи доходи, могат да си позволят да закупят жилище със собствени средства и спестявания, без това да бъде проблем за бюджета им.

Лошите и преструктурирани кредити в страната са намалели със 142 млн. лв. за последната година по данни на БНБ към края на 2014 г. Те възлизат на 9,65 млрд. лв., или 22,29% от всички изтеглени заеми. Лошите ипотечни кредити имат подобен дял от 21,2% като общата им сума е 1,86 млрд. лева, докато размерът на всички раздадени ипотеки бележи лек спад до 8,75 млрд. лв. (Таблица 7). За разлика от предход-

ните години, когато сумата на лошите кредити нараства постоянно, 2014-та дава повод за оптимизъм. Освен намаляващите просрочия, кредитирането започва да показва признаци на раздвижване.

Таблица 7

Дял на лошите и преструктурирани кредити

Година	Общо	Фирмени	Потребителски	Ипотечни	Други
2009 г.	10,7%	10,0%	12,0%	10,4%	15,2%
2010 г.	18,1%	19,4%	16,7%	15,6%	21,7%
2011 г.	21,9%	23,3%	19,1%	20,1%	26,0%
2012 г.	22,7%	24,9%	16,4%	21,1%	26,0%
2013 г.	22,6%	24,6%	16,7%	21,6%	25,8%
2014 г.	22,3%	23,7%	16,6%	21,2%	21,7%

Причините за увеличаване на процента на лошите ипотечни кредити в началото на анализирания период, бяха повишените от страна на банките лихвени нива. В последствие, рецесията в икономиката, високата безработица и влошаването на разполагаемите бюджети на домакинствата, продължиха да действат негативно върху този тренд. След кризата, както домакинствата така и банките са по-предпазливи, като рискът вече се преценява по-обстойно.

През 2014 година, лихвите по ипотечните кредити продължиха да се понижават. Основно това се дължи на спада на лихвите по депозитите, но също и на промените в закона за потребителския кредит, касаещи ипотечните кредити, които донесоха сериозна промяна в структурата им и в някои случаи доведоха до по-ниско оскъпяване. Конкуренцията между банките за привличане на повече клиенти също бе двигател на понижаване на общата цена на тези кредити. В началото на настоящата година лихвите по ипотечните кредити се движеха между 6 и 7%, като очакванията са в края на 2015-та те да са на нива 5.5% – 6.5%.

DEVELOPMENT IN BULGARIAN MORTGAGE MARKET

Chief Assist. Prof Dragomir Stefanov, Ph.D.
University of National and World Economy – Sofia

Abstract: In recent years, the number and amount of the overdue and restructured credit exposures of commercial banks in the country is growing at a threatening pace. In this process, the main contribution is due to mortgages. The decline in real estate prices, low economic growth, high unemployment and frozen workers income are just some of the reasons for this negative trend.

Keywords: mortgage, mortgage market, trends.

ПРОЕКТОЗАКОН ЗА БРОКЕРИТЕ НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

Гл. ас. д-р Христина Атанасова
Стопанска академия „Димитър Апостолов Ценов“ – Свищов

Ключови думи: проектозакон, брокер, недвижима собственост.

Идеята за специален закон за брокерите на недвижими имоти датира от края на 2012г. В началото на 2013г. проектозаконът е изготвен и публикуван на сайта на Националното сдружение недвижими имоти (НСНИ). Инициативата проектозакона да влезе в пленарна зала принадлежи също на Сдружението (НСНИ), което в края на 2012г. го внася в Народното събрание. Законопроектът е подготвян близо четири години от работна комисия към Сдружението. Подобни нормативни актове има в редица европейски държави като Кипър, Дания, Финландия, Норвегия, Швеция, Обединеното кралство, Франция, Португалия, Италия[1].

Предвид създалата се политическа обстановка и многото постъпили възражения срещу проектозакона, той е изоставен с незнайно засега бъдеще и евентуалното негово обсъждане в пленарна зала. Основните възражения по постъпилите петиции се свеждат до: законът е лобистки, т.к. изхожда от НСНИ, в което членуват само една малка част от агенциите, брокерите и агентите на недвижими имоти; предвижданото превръщане на НСНИ в Камара на брокерите на недвижими имоти и делегирането й на правомощия по лицензиране, както и на правораздавателни; в правомощията на Камарата е поставено и одобряването на задължителни периодични професионални обучения; едностранно определяне размерите на задължителната застраховка „Професионална отговорност“ от частна организация (Камарата); ограничава се правото на труд на брокерите, посредством въвеждане на изисквания за упражняване на дейност в офис или друго подходящо помещение[2]. Предстоящото прецизиране на отделни членове в закона, означава че дейността на посредниците с недвижимите имоти ще получи своята нормативна уредба най-рано в началото на 2016г.

Основният мотив за създаването на такъв закон не е желание-

[1] http://fakti.bg.
[2] www.peticiq.com/protivzakonoproekt-nsni.

то да се затвори пазара за определен брой фирми или да се създаде картел, а големият обществен интерес по въпросите за измамите с недвижими имоти, за непрофесионалното и безотговорно отношение на брокерите, липсата на идентификация за брокерите, за накърняване на интересите на потребителите на услуги, извършвани от брокери и агенти на недвижими имоти. Брокерите са първите, които поемат упрека при имотна измама.

При създаването на проектозакона два са основните интереса, които се преследват: интересът на бранша, който отдавна се стреми да има някаква ясна регламентация и лоялна конкуренция на работа чрез създаване на идентификация на брокерите и агентите на недвижими имоти и вменяването им на професионална отговорност и интересът на потребителите на тази услуга.

Основни моменти в проектозакона:

Съгласно чл.3 от проектозакона брокерът е лице, което е вписано в регистъра към Камарата и упражнява дейността си в офис и/или друго подходящо помещение. От тази разпоредба може да се направи грешен извод, че брокер на недвижими имоти може да бъде както физическо лице, така и юридическо лице, било то и с нестопанска цел. Отговор откриваме в чл.20 от проектозакона, който гласи че в регистъра, воден от Камарата, като брокер може да се впише само търговец – едноличен търговец (който е физическо лице), търговско дружество (по избор от всичките нормативно уредени в Търговския закон) и кооперация, а така също и техни обединения – холдинг, консорциум, а защо не и обединение по икономически интереси. Няма ограничение този търговец да бъде и във формата на наднационално сдружение (Търговският закон регламентира Европейското акционерно дружество, а Законът за кооперациите – Европейското кооперативно дружество). Може да се направи извод, че брокерът винаги е нужно да притежава търговско качество и че извършваната от него услуга е търговска. С оглед на това не виждам пречка брокерът на недвижими имоти да има седалище извън пределите на страната ни, но под някоя от формите да извършва дейност на наша територия, важно е да са спазени другите изисквания на закона – да е вписан в регистъра на Камарата, да има образователен ценз и договор със собственика на предлагания имот. Както всички регистри и този е публичен и се обнародва на интернет страницата на Камарата на брокерите и агентите

на недвижими имоти. Това вписване е предпоставка за извършване на дейността. На основание вписването Камарата издава на брокера и на агента сертификат с индивидуален регистрационен номер. Вписването се извършва чрез подаване на заявление по образец и към него проектозаконът изчерпателно изброява допълните документи, които трябва да го придружават. Следователно упражняването на брокерска дейност е обвързано от регистрационно- лицензионен режим. Може да се обобщи, че брокерът е търговец със специфичен предмет на дейност и неговото учредяване се извършва по нормативно-разрешителната система.

Законът, ако бъде приет във вида, в който е изготвен, предвижда и всички брокери на недвижими имоти да имат застраховка „Професионална отговорност", като минималните прагове се определят от Камарата на брокерите на недвижими имоти. Такава е предвидена още и за адвокатите, нотариусите, частните съдебни изпълнители, архитектите, лекарите, застрахователните брокери и агенти, туроператорите и други професии, съгласно специалното българско законодателство[3]. Пропуск на проектозакона е, че такава отговорност не се предвижда за агентите на недвижими имоти. Проектозаконът урежда отговорност и за агентите пред брокерите, с които са в договорни отношения, за вреди, причинени на тях или на техните клиенти. Такава отговорност урежда и Кодекса за застраховането за застрахователните агенти. Тази отговорност е договорна за претърпени имуществени вреди на брокера. Застраховката за професионална отговорност обединява видовете имуществена отговорност на различните категории лица (свободни професии), които при осъществяване на своите професионални задължения, могат да причинят материални или морални вреди на трети лица[4].

По мое мнение при едно усъвършенстване на закона е необходимо да се предвиди, че като всички видове професионални застраховки и тази задължителна застраховка е нужно да покрива отговорността на брокера за причинени вреди вследствие на неразплащане с контрагентите, включително при неплатежоспособност и несъстоятелност. Следователно обект на застраховката е отговорността на брокера за

---

[3] Вж. **Тасев, А**. Кога застраховаме задължително и кой е длъжен да застрахова?, Финанси и право, кн.6/2006, с. 74-77.

[4] Вж. **Драганов, Хр. и Нейков М.** Имуществено и лично застраховане, С., 2000г., с. 314.

вреди от неплатежоспособност, несъстоятелност, така и всяко друго основание, свързано с неразплащане със съконтрагентите.

С оглед отпадане на границите в европейската общност може да се предвиди тази задължителна застраховка да важи за територията на целия ЕС и ЕИП, която да покрива отговорността на брокера за настъпили вреди на територията на държава-членка при извършване на този вид услуга в следствие на негово виновно действие или бездействие. Минималните прагове може да се уредят в отделна Наредба, така както е направено със застрахователните брокери, с частните съдебни изпълнители, с туроператорите и с други свободни професии. Би било удачно да се помисли и за разширяване на застрахователното покритие като се предвиди, че застраховката ще покрива и отговорността на агентите за вреди, причинени на брокерите и клиентите при или по повод работата му за брокера.

Брокерът е длъжен с всеки клиент да сключва писмен договор, който може да бъде или за посредничество, или комисионен, или за поръчка. Проектозаконът изчерпателно урежда необходимото задължителното съдържание на договора, а не препраща към Търговския закон или към Закона за задълженията и договорите, където са уредени комисионният договор, договорът за търговско посредничество и договорът за поръчка.

Друго изискване към брокерите е след всеки оглед на имот, който им е бил предоставен за продажба или отдаване под наем, да се изготвя протокол, който задължително се подписва от клиента или негов представител и който протокол става неразделна част от съответния договор. Договорът, който брокерите на недвижими имоти сключват за ексклузивни права за продажба или отдаването под наем на даден имот, не може да бъде за срок над една година. Също така брокер, който няма подписан договор със собственика, не може да продава имота му, но това не ограничава други права на управление.

В проекта също така е записано, че минималното възнаграждение за различните видове брокерски услуги се определя от Наредба за минималните цени на услугите, която се издава от МС, по предложение на Националната камара на брокерите, така както е при адвокатите (Тарифа за минималните адвокатски възнаграждения), при нотариусите, при частните съдебни изпълнители, а също и при застрахователните брокери, чиито възнаграждения се определят по тарифата на съответния застраховател.

Основните задължения на брокера на недвижими имоти се свеждат до:

- Да води електронен и/или писмен регистър за сключените с негово участие сделки. Това е типично задължение за всеки търговски посредник;

- Длъжен е да събира информация за имота, който предлага; да дава информация на своя възложител относно получени предложения или друга, която би могла да повлияе на решението на клиента за сключване на сделката;

- Да съдейства на страните за постигане на споразумение. Това задължение е за резултат, а не за поведение[5], което означава че той само свързва две лица, които сключват определената сделка, без негово участие в преговорите.

- Да води клиентска сметка, която не е част от неговото имущество и не подлежи на принудително изпълнение. В случая, когато брокерът е изрично упълномощен от своя клиент да сключи сделката от негово име и да получи парите от името на клиента си, той е длъжен да представи на платеца пълномощното. Това означава, че освен като посредник, брокерът на недвижими имоти, може да бъде и пряк представител на своя клиент, чрез изрично упълномощаване.

Брокерът може да изгради мрежа от агенти, които работят по граждански или по трудов договор. Основното изискване към лицата, които искат да упражняват тази професия – „агент на недвижими имоти“, е че трябва да имат валидни документи за придобита трета степен на професионална квалификация „Брокер на недвижими имоти” съгласно Списък на регулираните професии.

Агентът е пълнолетно и дееспособно физическо лице. За разлика от брокера, който се вписва два пъти: веднъж в търговски регистър, за да придобие статут на търговец и втори път в регистъра на Камарата, за да получи разрешение за упражняване на тази дейност, агентът подлежи на вписване само в регистъра на Камарата. След вписването си той получава сертификат с индивидуален номер и със срок на действие. Считам че валидността на сертификата ще е обвързана със срока на действие на договора с брокера. А когато договорът е за неопределен срок, de legeferenda вносителите на проектозакона могат да предвидят Камарата сама да определя максималната продължителност на сертификата. В преходните и заключителни разпоредби е

[5] Вж. **Стефанов, Г.** Основи на търговското право, В. Търново, 2012, с.99.

предвиден гратисен период от една година, през която агентът е длъжен да отговори на изискванията за притежаването на сертификат.

След постъпване на заявлението за вписване в регистъра Камарата е длъжна да се произнесе по него в 14-дневен срок. Нейният отказ подлежи на обжалване по реда на Административно-процесуалния кодекс. В случаите, в които брокерът или агентът не отговарят на условията за вписване, тя излиза с решение, с което постановява отказ за вписване. Считам че е удачно да се даде подходящ срок за изправяне на нередностите и попълване на пропуските и чак тогава, при последващ отказ, решението да се обжалва пред Административен съд – София.

Камарата като орган се предвижда да е изградена от общо събрание, управителен съвет, контролен съвет, комисия за Националния регистър на брокерите и агентите и комисия по професионална етика, а като юридическо лице тя е юридическо лице с нестопанска цел.

Основанията за заличаване от регистъра проектозаконът посочва изчерпателно и конкретно за брокера и за агента. Основно те се свеждат до:

- По писмено искане. Такова се предвижда само за брокера. В случая, когато агента работи на граждански договор, не би ли могъл и той да поиска да го заличат от регистъра преди изтичане на срока на договора? С оглед свободата на договаряне агентът може да е договорил нов договор с друг брокер и сам да поиска заличаването си от регистъра. Освен ако сертификатът не е универсален и в него не се посочва брокера, за който работи агента. В такъв случай (при универсалност на сертификата) няма ли да се стигне до злоупотреба и агентът без знанието на Камарата да „сменя“ брокер след брокер?

- Прекратяване на брокера или на трудовия договор на агента;

- Поставяне под пълно запрещение или смърт на физическото лице, когато то е брокер-едноличен търговец, но по мое мнение това би важало със същата сила и за агента, дори и факта на поставянето му под ограничено запрещение, така както предвижда чл.26, ал.5, т.4 от законопроекта;

- При наложено дисциплинарно наказание от Камарата – за брокера: „временна забрана за осъществяване на дейност“ или „заличаване от регистъра“, а за агента: „заличаване от регистъра“. В този случай заличаването на брокера ще е само за срока на „временната забрана“, но какво става след изтичането й – дали той автоматично

ще бъде възстановен в регистъра или ще е необходима нова процедура за вписване чрез подаване на ново заявление, така както предвижда проектозакона в случая на наложено дисциплинарно наказание „заличаване от регистъра“ – брокерът може да подаде ново заявление след изтичане на една година. Проектозаконът предвижда подновяване на регистрация като се актуализират само документите с изтекъл срок на валидност, но по чия инициатива ще се поднови регистрацията – на брокера или на Камарата? Дали брокерът по своя инициатива ще представи актуалните документи или по искане на Камарата?

- Обявяване в несъстоятелност на брокера.

С приемането на този проектозакон брокерът и агентът на недвижимо имущество ще се превърнат в свободна професия, с което ще се създаде сигурност у потребителите на този вид услуги.

Пропуски в проектозакона:

Считам че е пропуск в проектозакона да не са предвидени изисквания, на които трябва да отговаря брокер – едноличен търговец. В този случай той е физическо лице и би било удачно да се посочат изискванията, които трябва да са налице, за да се впише в регистъра на Камарата, така както са предвидени такива изисквания за агента.

Друг съществен пропуск в законопроекта е, че не предвижда уредба за брокерите и агентите, които са регистрирани извън границите на Р България и са придобили право да осъществяват такъв вид дейност на територията на друга държава-членка на ЕС или в трета държава. Според нормативната уредба в други специални закони (КЗ) се предвижда субектите, които са регистрирани в държава-членка на ЕС да избират една от двете свободи – правото на установяване (чрез създаване на клон) или свободното предоставяне на услуги. Според сега действащата специална търговска уредба в други закони (КЗ) може да се предвиди (при един по-прецизен прочит) в проектозакона: брокерите, регистрирани в трета държава да могат да осъществяват дейност на българска територия само като създадат един клон.

В заключение може да се направи следния извод: брокерът на недвижими имоти стои най-близко до чистия вид на търговското посредничество. Той винаги е търговец, който свързва (чрез дейността на своите агенти) две лица с цел сключване на сделка между тях. Като всички търговски посредници и той е длъжен да води регистър (дневник) за извършената дейност. Винаги действа на основание сключен

договор, който тук може да бъде не само за търговско посредничество, но и за поръчка или пък комисионен. Проектозаконът предвижда за извършването на този тип услуги специални изисквания и вписване в специален регистър. След изтичането на една година от влизането в сила на закона се предвижда всички брокери и агенти да се впишат в регистъра на Камарата, в противен случай губят правото да упражняват този вид услуги, но не губят своето търговско качество.

BILL OF REALTORS

Chief Assist. Prof Hristina Atanasova, Ph.D.
Academy of Economics "D. A. Tsenov" – Svishtov

Abstract: When drafting two main interest pursued: the interest of the industry, which has long sought to have some clear rules and fair competition work by creating identification of brokers and real estate agents and imputing their professional responsibilities and interests users of this service. With the adoption of this bill brokers and real estate agents will be turned into a profession, which will provide certainty to consumers of these services.

Keywords: bill, broker, real property.

SPATIAL PLANNING SYSTEMS IN POLAND AND IN ROMANIA AND THEIR ROLE IN THE INVESTMENT AND BUILDING PROCESS

Assist. Prof., Eng. Malgorzata Krajewska, Ph.D.
Nicolaus Copernicus University – Torun,
University of.Science and Technology – Bydgoszcz, Poland

Assist. Prof. Izabela Racka
The President Stanislaw Wojciechowski University School of.Applied Sciences – Kalisz, Poland

George Dogarescu, Ph.D.
GECO M.E.C. 2003 Ltd. – Constanta, Romania

Keywords: spatial planning, local plans, building permission, Poland, Romania.

1. Introduction

As a regulatory measure, spatial planning can have various meanings in different countries. In nearly all countries that are members of the United Nations Economic Commission for Europe (UNECE), spatial planning is a key instrument for establishing long- and medium-term frameworks for territorial development, promoting rational spatial organization of land uses and reconciling competing policy goals. It aims to balance demands for development with the need to protect the environment, and to achieve social and economic objectives (ECE 2008). It is an instrument that aims to maintain a balance between the rights of owners or the so-called private interest and the larger public interest. Also European Union policies have had a greater impact in stimulating the development of strategies at both the regional and local level, such as the European Spatial Development Perspective (Commission of the European Communities, 1999) and the Thematic Strategy on the Urban Environment (Commission of the European Communities, 2006)[1].

In Poland, the spatial planning concept does not have a statutory definition, but under the provisions of the National Spatial Development

[1] Simeonova, 2010, p. 1413.

Concept 2030 – NSDC 20301[2], it is a management tool for formulating the goals and objectives of the National Spatial Development Policy, defining the manner in which they are implemented. The main goals of spatial planning are: to indicate opportunities for using specific features of a given area to achieve development objectives, to coordinate and determine the spatial distribution of planning activities to achieve synergy, to preserve territorial features that require protection, and to set the foundations for long-term sustainable development[3].

In Romania, spatial planning has been defined within Law 350 of 6 July 2001 on spatial planning and urbanism. In order to ensure the balanced development, coherent and sustainable national territory, local government authorities harmonise their land use decisions, under the principles of decentralisation, local autonomy and deconcentration of public services. The state, through public authorities have the right and the duty to ensure, through the work of urban planning and landscaping, sustainable development and compliance with the conditions of the public interest law.

Space management aims to ensure that individuals and communities have the right to a fair use of land to ensure responsible rules for its efficient use, appropriate architectural quality for housing, protection of the architectural identity, urban and rural building conditions, reducing energy consumption, protecting the natural and built landscapes, biodiversity and creating ecological continuity, security and sanitation, rationalisation of access.

Spatial management is a compulsory activity, which is held in the interest of communities who use it, in accordance to the values and aspirations of society and the requirements of integration in Europe. Spatial management of a territory helps ensure the responsible use of land for efficient use of the whole territory.

Management is achieved through spatial and urban planning, which are assemblies of complex activities of general interest that contribute to the protection of natural and built heritage, improve living conditions in urban and rural areas and ensure cohesion at regional, national and European level.

Spatial planning documents include directing proposals (main strategies and evolutionary directions for territories), while urbanism

[2] Koncepcja, 2013.
[3] Ibidem.

documents are operational (transpose in the territory the provision of spatial planning documents through concrete regulations related to land use and building permissions). Spatial planning regulations are mandatory for all public administration authorities, while urbanism regulations are obligatory for citizens and their associative structures.

The main objectives of spatial planning as follows:

- balanced socio-economic development of regions and areas;
- improvement in the quality of human life and human communities;
- sustainable development of landscape component of natural and cultural heritage and natural resources;
- rational land use by limiting urban sprawl and fertile agricultural land conservation;
- preservation and development of cultural diversity.

As the key instrument relevant to development and effective management, the spatial planning system delivers numerous benefits, mostly economic, but also social and environmental. An effective spatial planning system generates the following direct benefits for investors:

- it creates spatial order by introducing clear and legible spatial structures,
- it enhances the stability of investments and improves investor confidence,
- it coordinates actions and investments to ensure maximum positive impact from the investment of resources, it is necessary to coordinate actions and investments in time and space,
- it facilitates the decisions to be made in a more efficient and consistent way,
- it generates demand for land plots zoned for development,
- it guarantees that economic functions are rationally distributed across different regions, including with regard to transport networks and labour markets,
- it supports the identification of environmental conditions which are (or are not) conducive to investment,
- it creates a framework for exercising ownership rights – buyers of property (including land zoned for development) acquire not only rights, but also obligations,
- it improves the quality of urban space and contributes to an increase in property value.

The aim of this paper is to present the importance of spatial planning

systems in the process of investment and construction in Poland and Romania. Authors have attempted to answer the question whether these systems provide investment activities taking into account the spatial order.

This study was motivated by a popular conviction that the Polish spatial planning system is undergoing a serious crisis (Cieślak 2010), which is manifested by spatial chaos (BUCZEK 2011) and uncontrolled urbanization (Koncepcja 2013). Changes in the Polish spatial planning system should be based on the other European Union members' experience. Therefore, it is appropriate to examine how spatial planning is carried out in Romania, a country which – eight years after the turbulent changes in 1989 – became a EU member.

2. General data about Poland and Romania

Figure 1. Poland and Romania on the map of Europe.

Source: http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2015/05/european-economy-guide.

Table 1

Geography and economy of the countries

Factor/Country	POLAND	ROMANIA
Capital City	Warsaw	Bucharest
Official language	Polish	Romanian
Government	Parliamentary republic	Unitary semi-presidential republic
Area	312,679 sq km	238,391 sq km
Water	3,07%	3,45%
Population (2015)	38 mln	20 mln
UE Access	1 May 2004	1 January 2007
Currency	Złoty (PLN)	Leu (RON)
GDP per capita (2013)	10,100 EUR	7,100 EUR

Source: own elaboration, based on: Kostov I., Palicki S., Rącka I., *Comparison of Bulgarian and Polish Residential Market as an example of Varna, Poznan and Kalisz*, Biuletyn Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego *(NR 3 / (41) WRZESIEŃ 2014)* and Eurostat data.

3. The characteristic of the spatial planning system in Poland

In Poland, spatial planning is regulated by a number of legal documents, in particular the Act on Spatial Planning and Development of 27 March 2003, which sets out the type, scope and procedures for enacting planning documents at different levels of administration. This system is directly connected to the administrative division of the country, which has been operating since 1 January 1999 in its current form, and which is shown in Table 2.

In line with Polish legislation, land zoning decisions and planning permissions issued at all levels of administration, from national to local/municipal, should be guided by the principles of spatial order and sustainable development. Spatial order[4] is defined as an arrangement of space that creates a harmonious whole and ensures that functional, social, economic, environmental, cultural, compositional and aesthetic considerations are taken into account in the planning process[5].

[4] Law, 2003.
[5] Ibidem.

Table 2

The administrative division of Poland and the types of planning documents on different administrative levels

Poland – administrative division	Competent planning authority	Planning documents
National level	Ministry of Regional Development	1. National Spatial Development Concept (NSDC) 2. Sectoral and government programs
Regional level	regional assembly, marshal of a region	3. Regional zoning plan 4. Zoning plan of a metropolitan area – as part of the regional zoning plan
County level	county council, county governor	No guidelines pursuant to the provisions of the Act on Spatial Planning and Development
Local level	municipal council, mayor of a municipality or a town	5. Municipal land use plan 6. Municipal zoning plan 7. Outline planning permission for development of land and property: - outline planning permission for public projects - outline planning permission

Source: Krajewska M., Źróbek S., Šubic-Kovač M., 2014.

Planning elaborations should harmoniously regulate the following spheres[6]:

1) requirements of spatial order, including urban planning and architecture,

2) architectural and landscape vales,

3) environmental protection and natural assets, water management, protection of agricultural and forest land,

4) conditions for the integrated conservation of cultural heritage, nature conservation,

and protection against natural and other disasters;

5) human health protection, as well as the needs of disabled people,

6) spatial economic vales,

7) ownership,

8) defence of the state,

9) the needs of the public interest,

10) the need for the development of technical infrastructure, particularly of broadband networks.

[6] Ibidem.

The National Spatial Development Concept (NSDC) developed by the minister for regional development, is the key strategic document that addresses spatial planning and management in Poland.

At the regional level, **regional zoning plans** are developed by the marshals of the respective Polish regions and approved by regional assemblies. They apply to the territory of the entire region and they account for the provisions of the NSDC and government programs[7].

At the municipal level, spatial planning is a two-tier process.

1. The first level – the municipal spatial planning policy, including local planning principles – is represented by the **land use plan**. The land use plan is developed by the mayor of a municipality or town. It accounts for the provisions of the NSDC and the regional development strategy set by the regional zoning plan. The land use plan is approved by the municipal council. It is a mandatory document, but its provisions are not part of municipal law. The land use plan covers areas situated within the administrative boundaries of a municipality. Its provisions are binding for municipal authorities in the process of developing local zoning plans.

2. The second level is represented by the **local zoning plan** which sets out the terms, on which the provisions of the land use plan should be implemented. The local zoning plan is developed by the mayor of a municipality or a town in accordance with the provisions of the land use plan, and is approved by the municipal council. The local zoning plan plays an important role in local spatial planning policy. However, municipalities are not legally required to develop local zoning plans for all territories in the municipality.

The outline planning permission for development of land and property is a supplementary document that is issued by the mayor of a municipality or a town in those municipalities that have not developed a local zoning plan (provided that it does not violate the provisions of other legal acts and complies with statutory requirements, including the principles of good neighbourhood design). Outline planning permission for development of land and property is issued on individual request, and it can take on one of the two forms: **outline planning permission for public projects** (investments that cater to the broad public interest) or **outline planning permission** (for the remaining projects). In municipalities that have not developed a local zoning plan, outline planning permission 'replaces' the local zoning plan, and its provisions are binding on the local

[7] Ibidem.

authorities issuing construction permissions and property subdivision approvals.

The provisions of the Act on Spatial Planning and Development guarantee vertical cohesion between different tiers of the national spatial planning system.

In the Polish spatial planning system, the principle of spatial order that contributes to the preservation of a 'harmonious whole' has been incorporated in professional planning documents, but only to the level of the local zoning plan, and the mutual relationship between planning documents are regulated statutorily only at that level. Detailed requirements and correlations between different levels of the spatial planning system have not been specified by the legislature for the procedure of issuing outline planning permissions for development of land or property and outline planning permissions, as illustrated in Table 2, all arrows ending at the position 6.

4. The characteristic of the spatial planning system in Romania

Designing and construction of all buildings and facilities located on any type of land, both in towns and in a nonurbanised territory shall respect the general urban regulations approved by Government Decision nr. 525 of 27 June 1996 (updated). This is an unified system of technical and legal rules that guide the development of spatial plans, urban plans and local urban planning regulations. The General Urban Regulation lays down the rules for the use of land and building utilities. Landscaping plans or, where appropriate, urban plans and local urban planning regulations include binding rules for construction authorisation.

General Urban Regulation includes basic rules on how to preserve the integrity of the use of land and the protection of natural environment, and building rules for different categories of land:

- construction,
- rules on location and minimum compulsory withdrawals,
- rules on compulsory insurance and pedestrian access,
- rules on urban and technical equipment;
- rules on the shape and size of lots and buildings;
- rules on the location of parking lots, green spaces and fencing.

Territorial planning in Romania has two levels – urbanism and spatial

planning, both resulting into urban/spatial planning documents. Under the French influence, there are two levels of territorial planning:

- urbanism applies to the base administrative units (communes and the composing villages, cities, and municipalities),
- spatial planning was applied to the larger divisions (county and regions formed by more counties or parts of them).

Spatial planning is global (coordinates different sectoral policies in a holistic entity), functional (accounts for the natural and built environment based on common values and interests), prospective (involves the economic, ecological, social, and cultural trends), and democratic (provides for the participation of population and its representatives).

Urbanism is operational (details and delimits in the territory the results of spatial planning), integrative (synthesizes sectoral policies on managing the administrative territory), and normative (specifies how land is used, defines the designation and size of buildings, including infrastructure, utilities, and plantations).

The spatial planning documents include the National Spatial Plan (consists of several sections, each approved by law, some of them under work, and some only proposed), Regional Spatial Plans (for more base administrative units within the same county, parts of counties, or entire counties), and County Spatial Plans (for a single county, including all its base administrative units). The urban plans include the General Urban Plan and its corresponding Regulation of Urbanism (for entire base administrative units), the Zonal Urban Plan and its corresponding Regulation of Urbanism (for parts of the base administrative units), and the Detailed Urban Plan (for one or more specific objectives).

The plans can be categorized, as previously shown, as urban and spatial. Urban plans include the General Urban Plan and corresponding Regulation of Urbanism, Zonal Urban Plan and corresponding Regulation of Urbanism, and Detailed Urban Plan, while spatial plans comprise the National Spatial Plan, Regional Spatial Plans, and County Spatial Plans[8].

5. Local planning and the investment and construction process in Poland

Every construction process begins with the determination of planning requirements applicable to a given area, and it comprises two key stages:

[8] Petrisor, 2013.

Stage 1: The investor acquires information about the type of planning documents available for the area in question, in particular the availability of a local zoning plan.

Stage 2a: The investor becomes familiar with the provisions of planning documents and planning guidelines for investment projects in a given area.

Stage 2b: The investor applies to municipal authorities for outline planning permission for development of land or property which sets out the conditions and requirements for building and managing future property.

In current situation, outlined in the Act on Spatial Planning and Development of 27 March 2003, there are some interactions at the local level, from the point of view of the investment process. They are shown in Figure 1.

Figure 2. Planning documents in the investment and construction process.

Source: Krajewska M. *Planning Conditions and the Market Value of Real Estate* [in:] *Investment on the Real Estate Market*, ed. E. Siemińska (2011).

The investor is required to document his right to the land on which property will be developed. The above applies to undeveloped land as well as land occupied by property that will be expanded, adapted or reconstructed during the project. Properties where improvements are

to be introduced to or on the land (where structures will be built or where the existing structures will be modified) are collectively referred to as development properties in the literature. The manner and type of development and the success of the entire undertaking are determined by various factors, including local planning requirements and development strategies. In the best-case scenario, planning requirements for the property in question are clearly formulated in the local zoning plan (Stages 1 and 2a), which ensures the preservation of spatial order and the observance of sustainable development principles on the ground. The local zoning plan is the key document for preparing the construction design and applying for the construction permission. Unfortunately, the vast majority of Polish municipalities have not developed local zoning plans that fully cover their territory. In 2013, the national average was 28,63%[9] Despite this, territories which are not covered by local zoning plans are still available for investment. In the absence of a local zoning plan, investors can apply for outline planning permission for development of land or property (Stages 1 and 2b) that constitutes a formal basis for applying for a construction permission. Outline planning permission granted by local authorities may violate the principles of spatial order because contrary to the applicable legal acts, the provisions of the municipal land use plan do not have to be taken into account in the process of developing and issuing outline planning permissions (the links between the two documents are presented in Table 2, but they apply only at the level of local zoning plan).

The majority of construction permissions (more than 50% according to NSDC 2030) are not issued based on local zoning plans that guarantee conformance with municipal land use plans, but are based on administrative decisions which were to be used only under extraordinary circumstances[10].

6. Local planning and the investment and construction process in Romania

Execution of construction works is permitted only on the basis of a building or demolishing permission at the request of the real estate owner.

Residential, industrial etc. constructions, including the supporting facilities and technological equipment, agricultural or other arrangements can be made only in compliance with the building permission issued under

[9] http://strateg.stat.gov.pl/Home/Strateg.

[10] Heldak, 2010, Borowska, 2011.

the law and under the regulations regarding the design and construction execution.

Building permission is the final act of the local government authorities based on which construction is allowed. It relates to: siting, design, construction, use and post-use of a building. Building permission is issued based on the authorisation documentation for construction works developed under the law, and the provisions under planning documents, endorsed and approved by law.

Approval procedure for construction works begins with the request for issuing urban certificate (as the first stage), followed by the building permission (as a final note). The stages of the process involve:

- urban certificate;
- the opinion of the competent authority for environmental protection investments,
- notification by the public administration authority that the decision is final,
- technical documents required for the authorisation of construction works,
- documents for authorisation of construction works to competent public authorities;
- building permission.

Building permissions for roads, facilities for land reclamation, telecommunication networks or other infrastructure works that run outside city limits, must be issued with respect landscaping plans, endorsed and approved by law.

The opinions and agreements with the urban certificate which, can be obtained from the relevant public authorities responsible for:

- provision and connection to the public utilities,
- access to the roads,
- fire safety, civil protection and human health protection,

Urban Certificate is a document in which the authorities:

- establish planning requirements to be met depending on the specific site;
- establish the list of opinions / agreements necessary for authorisation;
- force the investor to contact competent authority for environmental protection in order to obtain opinion or, where applicable, administrative decision.

The building permission is the final act based on urban plans (which

in their turn rely on spatial planning documents), and, by law, represents the obligatory informative act specifying the juridical, economic, and technical regime of buildings and conditions for any real estate operations.

In planning, the regulatory aspects have determined the emergence of a bureaucratic process, involving the approval of plans by local and central authorities[11].

7. Conclusions

Table 3

The key objectives of spatial planning systems in Poland and Romania and their role in the urban development process.

Poland	Romania
- the spatial planning system is decentralized, and it is regulated by a single legal act (Act on Spatial Planning and Development), - spatial planning activities have to promote sustainable development, contribute to the preservation of spatial order and the protection of public interest, - the spatial planning system is three-tiered, and the relevant decisions are made at the national, regional and local (municipal) level, - the preservation of spatial order is a statutory obligation of municipal authorities, - statutory provisions guarantee the cohesiveness of the spatial planning system, but only to the level of the local zoning plan, - all 'old' local plans from socialist economy, elaborated before 01.01.1995, lost their legal force 31.12.2003 (they do not exist in planning decisions), - investors can apply for a construction permission based on: 1/ the provisions of the local zoning plan (the most	- landscaping and urban planning is coordinated nationally by the government, which establishes the basis for national development strategies, guidelines, sectoral policies, programs and projects, - the state, through public authorities, have the right and the duty to ensure, through the work of urban planning and landscaping, sustainable development and compliance with the conditions of public interest law, - management is achieved through spatial and urban planning, which are assemblies of complex activities of general interest that contribute to the protection of natural and built heritage, improve living conditions in urban and rural areas and ensure cohesion at regional, national and European level, - execution of construction works is permitted only on the basis of a building or demolishing permission issued under the law at the request of the holder of the rights to a property (land and / or buildings), - design and construction of all

[11] Petrisor, 2010.

desirable case scenario which ensures compliance with the objectives of the spatial planning system), or 2/ outline planning permission for development land or property, - the procedure of issuing outline planning permissions is not legally coordinated with the provisions of municipal land use plans, - outline planning permission for development of land or property can contribute to random and uncoordinated development – permissions may be issued simultaneously to several investors who propose different development concepts. The outline planning permission remains valid until the first investor obtains a construction permission, - more than 50% of construction permissions are issued based on the provisions of outline planning permissions, which contributes to planning chaos[12].	buildings and facilities located on any type of land, both in town and in unincorporated areas shall respect the general urban regulations approved by Government Decision nr. 525 of 27 June 1996 (updated), - rural areas can only be build on with buildings designed for agricultural use. Otherwise, in cases of building for residential, industrial etc. Purposes, exclusion of land from agricultural production must be obtained first.

Source: own study.

In Poland, spatial planning is regulated by a number of legal documents, in particular the Act on Spatial Planning and Development of 27 March 2003, which sets out the type, scope and procedures for enacting planning documents at different levels of administration. Land zoning decisions and planning permissions issued at all levels of administration, from national to local/municipal, should be guided by the principles of spatial order and sustainable development. Unfortunately, in Poland the outline planning permissions for development of land or property are generally not influenced by local planning policy defined in the municipal land use plan. This is because of the fact that only 29% of the areas in Poland are covered by local plans. More than 50% of construction permissions are based on administrative decisions. Outline planning permissions for development of land and property do not support comprehensive planning, and the excessive use of this instrument can

[12] Karwińska, 2008.

obstruct rational urban development, functional zoning or the introduction of building height limits. The absence of local zoning plans significantly compromises spatial and landscape cohesion, not only at present, but also for the future. The lack of clear zoning guidelines promotes ambivalence and uncertainty in urban planning. Outline planning permissions are temporary measures that can be legally applied by the local authorities, but they have negative consequences for spatial planning. Thus, too general guidelines on land use regarding the realization of construction investment will not encourage investors to build on such sites simply due to a large number of additional documents which need to be procured. The present spatial planning system, in particular at the local level, does not prevent random or dispersed development. Investments that are approved for execution under outline planning permission may be inconsistent with local planning strategies and do not contribute to the preservation of spatial order.

In Romania, spatial planning has been defined within Law 350 of 6 July 2001 on spatial planning and urbanism. A building permission is issued only in case when there is a valid local plan in the urbanised area; otherwise, the investor must introduce a draft plan at their own expense and, if approved, a building permission may be issued. The turnover of real estate situated in areas not covered by local plans is limited, and the prices of this type of land, are lower than the prices of land with a specific purpose. The process of obtaining building permissions in areas not covered by the local plan is longer and more expensive, but ensures spatial order considering land use in a more holistic way.

References

1. Borowska M., 2011, *Procesy budowlane w Łodzi w sytuacji braku miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego* ACTA Scientiarum Polonorum Administratio Locorum, 10 (3).

2. Buczek G., 2011, *Opracowania planistyczne jako narzędzia kształtowania ładu przestrzennego*, [in:] Materiały konferencyjne XX Krajowej Konferencji Rzeczoznawców Majątkowych *Gospodarowanie przestrzenią „nad" i „pod" gruntem,* wyd. PFSRzM – ŚSRzM, Katowice.

3. Cieślak I., 2010. *Analiza systemu planowania przestrzennego we Francji w nawiązaniu do systemu polskiego,* ACTA Scientiarum Polonorum Administratio Locorum, 9 (2) 2010.

4. Government Decision nr. 525 of 27 June 1996 approving the general Regulation for urbanism, published in the Official Gazette no.149 of 16 July 1996, republished and updated with subsequent modifications.

5. Hełdak M., 2010, *Rozwoj przestrzenny zabudowy w strefie duzych miast*, ACTA Scientiarum Polonorum Administratio Locorum, 9 (1) 2010.

6. Karwińska A., 2008, *Gospodarka przestrzenna. Uwarunkowania społeczno-kulturowe*. PWN Warszawa.

7. *Koncepcja Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 20*30, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, www.mrr.gov.pl, access: 05.07.2013.

8. Kostov I., Palicki S., Rącka I., 2014, *Comparison of Bulgarian and Polish Residential Market as an example of Varna, Poznan and Kalisz,* Biuletyn Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego (NR 3 / (41) 2014), pp. 5-15.

9. Krajewska M., 2011, *Planning Conditions and the Market Value of Real Estate* [in:] *Investment on the Real Estate Market*, Siemińska E. ed., Wydawnictwo Naukowe UMK, ISBN: 978-83-231-2616-4, Toruń.

10. Krajewska M., Źróbek S., Šubic-Kovač M., 2014, *The role of spatial planning in the investment process in Poland and Slovenia,* Real Estate Management and Valuation, vol. 22, no. 2, pp. 52-66.

11. Law 350 of 6 July 2001 on spatial planning and urbanism, published in Official Gazette No. 373 of 10 July 2001, republished and updated with subsequent modifications Law No. 50 of 29 July 2001 on authorizing the execution of construction works, published in Official Gazette 933 of 13 October 2004, republished and updated with subsequent modifications.

12. Petrisor A. I., 2010, *The Theory and Practice of Urban and Spatial Planning in Romania: Education, Laws, Actors, Procedures, Documents, Plans, and Spatial Organization. A Multiscale Analysis*, Serbian Architectural Journal 2 (2), 2010, pp. 139-154.

13. Petrisor A. I., Petrisor L. E., 2013, *The Shifting Relationship Between Urban and Spatial Planning and the Protection of the Environment: Romania as a Case Study*, Present Environment and Sustainable Development, Vol. 7, No. 1, 2013, pp. 267-277.

14. Simeonova V., Van Der Valk A., *The Role of an Area-oriented Approach in Achieving Environmental Policy Integration in the Netherlands, and its Applicability in Bulgaria*, [in:] European Planning Studies Vol. 18, No. 9, September 2010, pp. 1411-1443.

15. *Spatial planni*ng *key Instrument for Development and Effective Governance with Special Reference to Countries in Transition*, 2008, Economic

Commission for Europe Geneva. ECE/HBP/146. United Nations.

16. Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. *o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym* (Dz.U. Nr 80/2003, poz. 717 z późn. zm.).

SPATIAL PLANNING SYSTEMS IN POLAND AND IN ROMANIA AND THEIR ROLE IN THE INVESTMENT AND BUILDING PROCESS

Assist. Prof., Eng. Malgorzata Krajewska, Ph.D.
Nicolaus Copernicus University – Torun,
University of.Science and Technology – Bydgoszcz, Poland

Assist. Prof. Izabela Racka
The President Stanislaw Wojciechowski University School of.Applied Sciences – Kalisz, Poland

George Dogarescu, Ph.D.
GECO M.E.C. 2003 Ltd. – Constanta, Romania

Abstract: Authors of the paper analyze the spatial planning processes in Poland and Romania. The main aim of this study was to discuss the significance of spatial planning documents in the investment process and their contribution to the preservation of spatial order. Special emphasis was placed on planning documents that allow construction in areas not covered by a local zoning plan.

Keywords: spatial planning, local plans, building permission, Poland, Romania.

SIGNIFICANCE OF SUBURBANISATION AND EXURBANISATION IN PLACE MARKETING

Assist. Prof. Robert Romanowski, Ph.D.
Poznan University of.Economics and Business, Poland

Assist. Prof. Izabela Racka
The President Stanislaw Wojciechowski University School of.Applied Sciences – Kalisz, Poland

Keywords: place marketing, migration, suburbanisation, Kalisz, housing market.

1. Introduction

The phenomenon of migration may be considered as an area of influence of place marketing, which involves attracting prominent residents to the site. The paper discusses issues relating to internal migration of residents from a major city to suburbia, which remains in direct relation to the process of suburbanisation. On this basis, an analysis of the popularity of suburban villages has been performed, taking into account various success factors. The paper aims to establish the grounds for successful migration to the villages around Kalisz. To achieve this goal the authors have identified the success and failure factors relevant to the particular suburban communes (in Polish: gminy) in attracting city residents to their area. Probable reasons for popularity of particular communes have been discussed.

2. Migration as an area of influence of place marketing

2.1 Definitions and types of migration

The word 'migration' comes from the Latin *migratio* and means movement, i.e. relocation by inhabitants of a country or region[1]. There are numerous definitions of migration in the literature. This is due to migration being a multidimensional phenomenon and as such providing the subject of inquiry for various branches of science, including economy, sociology,

[1] Tokarski, 1980.

psychology, geography, history and political science[2]. In a general sense, migration means any shift of a population within one country (movement), however more specifically, it refers to the change of abode (relocation)[3]. Migration is considered the most important indication of spatial mobility of the population[4].

As per the definition used in the Polish official statistics[5], human migration is the movement of a population relating to the change of abode (permanent or temporary) combined with the crossing of an administrative border of a commune. Internal migration is defined as a movement of a population within one country, i.e. change of the commune of abode or, in case of a commune which is both rural and urban, a relocation from the rural area of the commune into its urban one, or vice versa. International migration involves leaving the country of permanent residency (emigration) or entering a country (immigration) for the purpose of taking up permanent or temporary residency.

Motives for the change in abode or residency may be as follows:

• negative, e.g. unemployment, poverty, war, famine, search for political asylum, escaping legal consequences, exile, kidnapping, expulsion (emigrants are usually impoverished and with limited financial resources),

• positive – in search of higher remuneration, higher standard of living, better environment, research purposes (emigrants usually relocate with their capital or estate and may become an influential group in the host country)[6].

Nowadays, economic migration constitutes the most common mass phenomenon. The most difficult to predict and control is migration caused by war or fear of repressions. This is due to the serious social and logistical problems that follow. This type of migration may on one hand be sudden and chaotic, e.g. following natural disasters, military occupation or war, however, generally it is organised, be it through a network of official envoys or illegal people smugglers.

Any considerations of activities of local governments working towards socio-economic development should involve initiatives helping to transition from the migrant to resident status, which, as an optional activity, falls within the scope of place marketing.

---

[2] Zamojski, 1998; Sakson, 2002; Baczwarow i Suliborski, 2003; Czerny, 2005.
[3] Baczwarow i Suliborski, 2003.
[4] see also: Szczebiot-Knoblauch, 2013, s. 110-129.
[5] GUS, 2014.
[6] Baczwarow i Suliborski, 2003.

2.2 Migration and place marketing

There are six areas of influence within place marketing, also known as national brand vectors[7]: key (tourism; investment, especially direct foreign investment; export[8]) and supplementary areas (public diplomacy[9], migration, internal cohesion).

The activities under the 'migration' area involve targeting specific professional groups, such as business people, scientists, students, celebrities or other valued professions as potential new residents and employees within a given administrative unit. The areas which constitute attractive migration spots, experience population increases within a short period of time, which is a positive social and economic outcome. The most successful strategies for achieving such outcomes concentrate around improving the place attractiveness for the residents. Most of this type of activities are carried out in metropolitan areas. Other programmes involve efforts to limit the outflow of residents from the areas under the threat of depopulation.

If the marketing strategy of a town focuses on increasing the external flow of residents, then their main target groups should be[10]:

a/ in case of short-term migration, relating to acquiring certain assets or capital in a given town – potential clients such as:

- tourists; students; cinema, theatre and other spectators; buyers; patients; seasonal workers and commuters.

b/ in case of long-term migration, relating to change of abode for more than 12 months:

- residents of other towns,
- highly skilled workers,
- university and high school graduates (local and from outside of town), including current university students,
- former residents who are currently residing in other towns in Poland or abroad and who have strong family ties with their home town (strategies aimed at these target groups will be excluded from the discussions on migration as they come under the umbrella of public diplomacy[11]),

---

[7] Hereźniak 2011, chapter 4.
[8] Olins 2004, pp. 157-158.
[9] Anholt, 2007, pp. 12-15.
[10] compare: Szromnik, 2002, pp. 69-70; Glińska, E., Florek, M., Kowalewska A., 2009, p. 100.
[11] see: Romanowski, 2013, p. 37.

- celebrities, who are able to promote a given town and attract new residents by being a natural magnet.

Local government development plans are based on the analysis of demographic processes. As it has been said before, migration is one of the six areas of influence of place marketing and it is within the area of migration that activities helping migrants become residents, are being carried out. It must be noted however, that migration continues to constitute only a nominal supplementary area in place marketing, which means that there is unused potential for attracting promiment residents. Managing the process of migration falls into the broader context of regional and local development (Figure1).

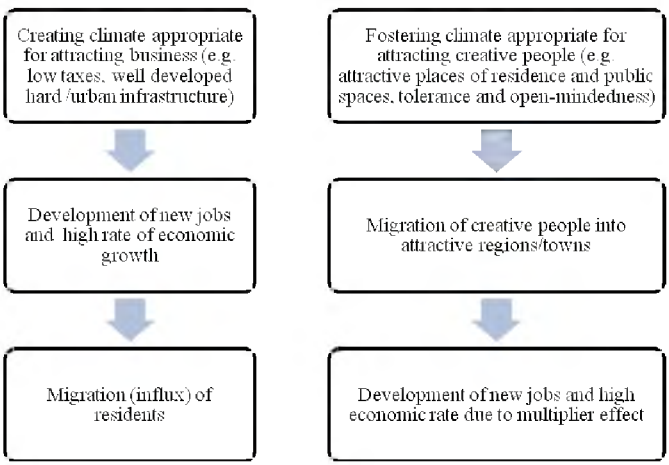


Figure 1. Pathways of regional development

Source: Stryjakiewicz, 2009, p. 22.

Internal migration may have both positive and negative effects. From the perspective of local governments in Poland, the most significant advantage of internal migration is the potential to limit depopulation. Worth noting is also the prospective increase in the working population, improving the competitiveness of local job markets and better synergy between employee competencies and industry needs. These benefits may carry a citygenic effect, leading to the gentrification of some suburbs[12]. Students, artists and other celebrities run at the forefront of gentrification (i.e. the process of urban renewal), raising the status of the suburb (or a

[12] Jadach-Sepiolo, 2009, p. 132.

particular area) to the extent where it becomes attractive to people who are well educated and of a high social standing. Increasingly, authorities in local governments begin to appreciate the potential in attracting prospective residents with a view to solve the depopulation problems or increase competitiveness in the local job market.

3. Suburbanisation and exurbanisation

The development of metropolitan areas is formed in four phases[13]:

- the urbanisation phase, when certain settlements grow at the cost of their surrounding countryside,
- the suburbanisation (or exurbanisation) phase, when the urban ring (commuter belt) grows at the cost of urban core,
- the disurbanisation (or counterurbanisation) phase, when the population loss of the urban core exceeds the population gain of the ring, resulting in agglomeration losing population overall,
- the reurbanisation phase, when either the population loss in the core is reduced, or the core starts regaining population with the ring still losing population.

The term 'suburbanisation' refers to the continual development of housing in suburbs that are sprawling outwards from the outskirts of a major city. The reasons of suburbanisation are:

- desire for low-density living,
- affordable housing,
- advancements in transport technology and infrastructure (roads and rail),
- information technology (high speed internet and video conferencing).

Large, planned communities on previously undeveloped land are known as greenfield developments.

Exurbanisation means moving to a semi-rural area which is still connected to a large city. This process allows the residents to maintain a semi-rural lifestyle with large areas of land (sometimes hobby farms). Residents are often very wealthy, and are able to maintain professional networks within the nearby larger city. They may travel to the city each day, or only a couple of times a week.

Exurbanisation is therefore a particular example of external migration or, in other words, spatially stretched suburbanisation.

[13] Rontos et al.

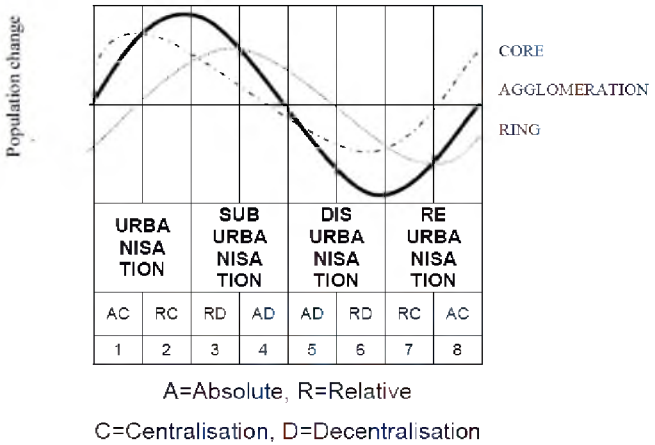


Figure 2. Population change of agglomeration core and ring during the several stages of spatial cycle

Source: A. Champion (2000).

Suburbanisation may be considered a result of the migration of wealthy groups from declining central suburbs into the outskirts, which, due to their reasonable distance from the centre, are commuter friendly and offer noticeably better living conditions compared to the previous place of residence. Suburbanisation results in population loss in the urban core with the benefit of population increase in the outer suburbs (resulting in agglomeration gaining population overall). However, the suburbanisation processes are often perceived negatively (due to costs increases in the development and maintenance of municipal infrastructure, difficulties in work access for people not travelling by car and external costs)[14].

Features of suburbanisation include: changes in land use, intensive development of land external to the city (especially along exit roads), flow of residents and economic operators into these areas and also[15]:

- urbanisation of suburbs,
- peripheralisation of urban core,
- development of municipal peripheries,
- deconcentration and reconcentration of buildings and area functions,
- establishment of intra-urban enclaves,
- deindustrialisation and reindustralisation,

[14] Beim, 2007, pp. 36-37.
[15] Parysek, 2010, pp. 10-11.

- disappearance of town boundaries,
- increasing social inequality,
- heightened tensions, increase in conflicts and confrontations.

An average suburban zone resident may consider suburbanisation rather positive. Living away from the city centre means among other things[16]:

- fulfilment of life aspirations,
- living in a friendlier environment, chosen according to personal criteria,
- improvement in living conditions,
- being close to nature with a choice of open air activities,
- higher degree of privacy,
- reduced tax burdens,
- lower (relative to the city) house building and maintenance costs.

Suburbanisation is a process taking place in the majority of European countries (both in developed and developing countries). It concerns the metropolitan areas and is regarded as one of their development phases[17].

The outcomes of suburbanisation should be of importance mostly to local governments.

4. Delimitisation of Kalisz suburban area

There are plenty of research results available in the literature regarding suburbanisation of metropolitan areas, however, there is a distinct lack of analysis of the phenomena governing suburban areas of medium-size towns.

Evidently, these areas bear visible effects of internal migration, resulting in changes in spatial planning of suburban areas. Consequently, the authors carried out an analysis of suburbanisation phenomena underway in suburban communes around Kalisz – a town with county rights, second largest of the four towns in the Wielkopolskie Voivodship. The town is situated in central-western Poland, in the south-east part of the Wielkopolskie Voivodship, between some of the major Polish cities (Poznań, Wrocław and Łódź). It borders with the counties of Kalisz, Ostrów and Pleszew and lies on the crossroads of north-south and east-west arteries and also along one of the main railway routes leading from the west of Europe to the east. The

[16] Ibidem, pp. 22-24.
[17] Gnat, Bas, 2013, pp. 71-72.

town surface area comes close to 70 km², with the population of 102,045 (based on data from 31 December 2014). Firstly, migration phenomena concerning residents migrating from Kalisz into the neighbouring communes have been examined, as well as the level of investment activity within these areas (number of outline planning permissions issued).

Figure 3. Area under analysis – communes and counties

Source: Own elaboration.

Table 1

Kalisz and surrounding communes - profile

Town/commune	Population per 1 km² 2009	Population per 1 km² 2014	Area [km²] 2014	Planning permissions per 1,000 inhabitants*	Migration balance (from towns and into towns)
Kalisz	**1542**	**1489**	**69,0**	**8**	**-513**
Blizanów	60	62	158,0	51	334
Godziesze Wielkie	83	88	105,0	50	370
Goluchów	74	77	136,0	15	213
Nowe Skalmierzyce	121	122	125,0	37	12
Opatówek	100	103	104,0	37	196
Żelazków	80	83	114,0	39	154

* Number of outline planning permissions issued (single-family housing) 2009-13 per 1,000 inhabitants.

Source: Own elaboration based on Central Statistical Office of Poland data.

The most attractive areas for urban dwellers prove to be the communes of Godziesze Wielkie and Blizanow, where the relation of migration balance from towns and into towns constitutes respectively as much as 4% and 3.4% of the total population of the commune. After a more detailed analysis, it was established that the preferences of incomers

moving into the communes are spatially diverse also within the particular communes, favouring some villages and discriminating against the other.

Consequently, an analysis has been carried out to establish the direction of investment activity in the communes surrounding Kalisz in relation to particular villages. The authors have examined:

- the distance of the village from Kalisz,
- number of transactions in the residential land market,
- number of completed apartments,
- actual transaction prices of single-family housing land.

After elimination of areas with multi-family housing, which are the subject of investment activity of property developers and as such distort the picture of individual investment, the last stage of analysis covered areas of villages which:

- are of rural character,
- are situated no further than 10 km away from Kalisz city centre,
- registered no less than 10 single-family housing land transactions within the last 7 years (housing market price stabilisation period in the analysed area).

The villages analysed are featured in Figure 4.

Figure 4. Map of analysed villages

Source: Own elaboration based on maps.google.pl.

5. Measures of migration success

The measures of migration success have been established as:

- distance from the city centre,
- number of housing land transactions,
- number of completed apartments,
- average price of single-family housing land (which also can be a dependent factor).

Displayed below are the quantitative characteristics of the villages analysed.

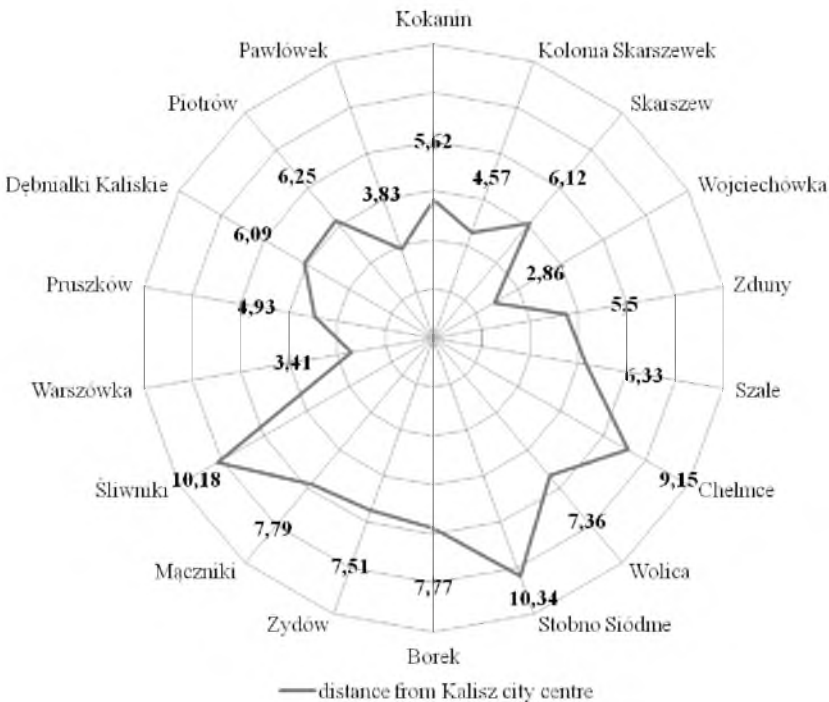


Figure 5. Distance between village centre and the centre of Kalisz (Main Square) [km]

Source: Own elaboration based on GUS data.

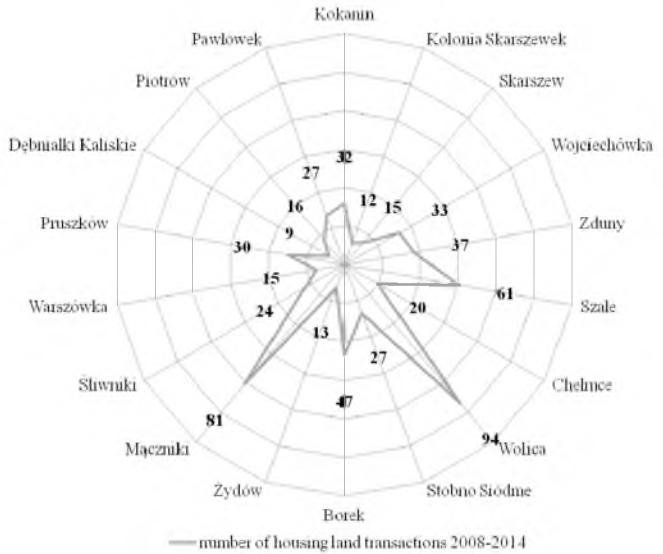


Figure 6. Number of housing land transactions 2008-2014

Source: Own elaboration based on data from Biuro Wyceny Nieruchomości Magdalena Szydlak (Magdalena Szydlak Real Estate Valuations).

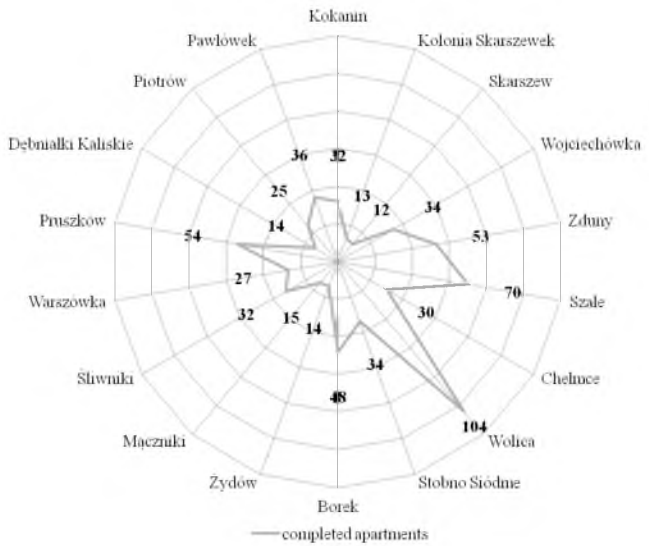


Figure 7. Number of apartments completed in 2008-2014

Source: Own elaboration based on data from Biuro Wyceny Nieruchomości Magdalena Szydlak (Magdalena Szydlak Real Estate Valuations).

The analysis of the above data has not revealed any correlation between the distance from Kalisz city centre and the number of apartments completed within the surrounding areas. The highest number of apartments completed in 2008-2014 was built in the village of Wolica (7 km away from Kalisz city centre) and the lowest - in the village of Skarszew (slightly above 6 km away from Kalisz city centre). In the villages located closest to the Kalisz city centre (Wojciechówka, Warszówka, Pawłówek), and furthest away (Stobno Siódme, Śliwniki, Chełmce) the number of completed apartments was similar to the average for the number of apartments completed in the total of the analysed villages.

As the next step, the authors have examined the average price of single-family housing land sold in the years 2008-2014 within the villages in question (Figure 8).

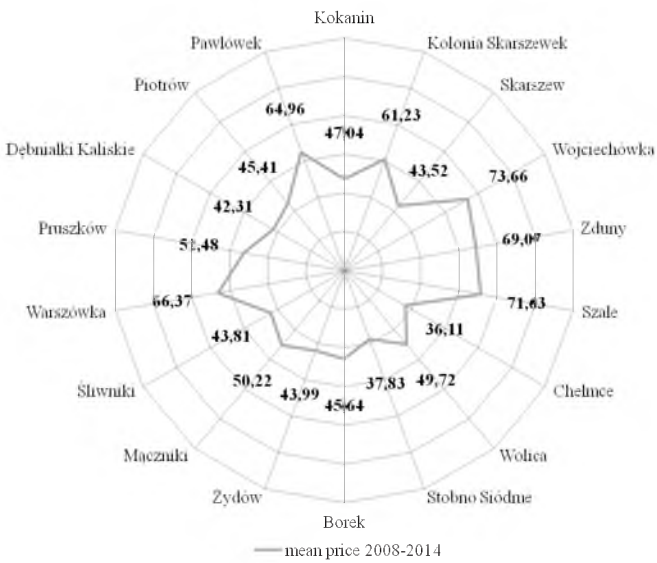


Figure 8. Average price of single-family housing land sold in the years 2008-2014 [zł/m²]

Source: Own elaboration based on data from Biuro Wyceny Nieruchomości Magdalena Szydlak (Magdalena Szydlak Real Estate Valuations).

There is a visible correlation between the price of single-family housing land and the distance from the city centre. This is with the exception of Szałe and Zduny and also Śliwniki and Mączniki, all of which registered a rather high level of land prices despite greater than

average distance from the city centre.

The analysis was carried out on the base of econometric modelling with the use of multiple regression equations. In the chosen procedure, the dependent variable was the mean price of single-family housing land in 2008-2014 within the given villages. From the 3 initially chosen independent variables (x_1 – number of land transactions in 2008-2014, x_2 – distance from the village to the centre of Kalisz and x_3 – number of apartments completed in 2008-2014), after carrying out the consecutive steps of regressive elimination, in the final version of the model there was one remaining (x_2), and the estimated equation of relations between the variables could be written as:

$$Pmean = -4.2025\ x_2 + 79.4924$$

The parameters of the regression function showed statistical significance (at the level of $p<0.05$) and the determination indicator R^2 was 0.562. This means that the constructed model explained more than 56% of changes of the dependent variable. The value of adjusted R^2 (accounting for the number of independent variables in the model) equalled 0.534 and did not deviate significantly from the general coefficient (Table 2).

Table 2

OLS using observations 1-18, dependent variable: mean price 2008-2014

	Coefficient	*Std. error*	*t-ratio*	*p-value*	additional marker of significance level
const	79,4924	6,26608	12,6861	<0,00001	***
distance from centre	-4,2025	0,927772	-4,5297	0,00034	***

Mean dependent variable	52,50065	Standard deviation of dependent variable	12,05036
Sum of squares of the residuals	1081,592	Standard error of regression	8,221892
Determination indicator R-squared	0,561858	Adjusted R-squared	0,534475
F(1, 16)	20,51787	*p* value (F)	0,000342
Logarithm of the likelihood function	-62,40325	Akaike criterion	128,8065
Schwarz criterion	130,5872	Hannan-Quinn crititerion	129,0520

Source: Own elaboration.

Next, basic statistical parameters of success factors for the analysed villages have been established (Table 3) together with area attractiveness indicators, which have been based on deviation from the sum of mean average and standard deviation in the test sample (Table 4).

Table 3

Basic statistical parameters of success factors for the analysed townships

Parameter	Number of transactions 2008-2014 (housing land)	Distance from city centre [km]	Apartments completed in 2008-2014	Mean price 2008-2014
Minimum	9	3	12	36
Mean	33	6	36	53
Maximum	94	10	104	74
Median	27	6	32	48
Standard deviation	24	2	23	12
Coefficient of variation	73%	33%	65%	23%
Spread	85	7	92	38

Source: Own elaboration

Table 4

Attractiveness of analysed areas

Village	$x1_i > \overline{x1} + s_{x1}$	$x2_i > \overline{x2} + s_{x2}$	$x3_i > \overline{x3} + s_{x3}$	Area attractiveness indicator
Szałe	1	0	1	2
Wolica	1	0	1	2
Wojciechówka	0	1	0	1
Warszówka	0	1	0	1
Pawłówek	0	1	0	1
Mączniki	1	0	0	1
Zduny	0	0	0	0
Borek	0	0	0	0
Chełmce	0	0	0	0
Dębniałki Kaliskie	0	0	0	0

Kokanin	0	0	0	0
Kolonia Skarszewek	0	0	0	0
Piotrów	0	0	0	0
Pruszków	0	0	0	0
Skarszew	0	0	0	0
Stobno VII	0	0	0	0
Śliwniki	0	0	0	0
Żydów	0	0	0	0

Source: Own elaboration.

Taking into consideration the distance from the city centre, the number of completed apartments and the number of land transactions (all within the years 2008-2014), it has been established that the most attractive villages for people migrating from Kalisz are: Szałe and Wolica. They are followed by: Wojciechówka, Warszówka, Pawłówek, Mączniki and Zduny. The reasons for their popularity may be also due to other factors, which will be examined during further research.

6. Conclusions

1. The most attractive areas for urban dwellers prove to be the communes of Godziesze Wielkie and Blizanów, where the relation of migration balance from towns and into towns constitutes respectively as much as 4% and 3.4% of the total population of the commune.

2. There is a negative correlation between the price of suburban single-family housing land and the distance from the city centre.

3. The higher the attractiveness of the suburban area (measured by the number of land transactions, the distance from the city centre and the number of completed apartments), the higher the average land price in the given area (positive correlation).

4. The main factor of migration success for the suburban areas around Kalisz is their proximity to the city centre. There are also other factors explaining the migration success of these areas. Given that this success is reflected in land prices, the distance from the city centre accounts for 56% of the change in the average land price. The factors covering for the remaining percentage of the price fluctuation, such as

place attractiveness (degree of forest cover in the area, proximity of the lake, prestigious neighbourhood), marketing campaigns of the communes, public investment in the infrastructure and other factors, will be examined during further research.

References

1. Anholt S., 2007, *Competitive Identity: The New Brand Management for Nations, Cities and Regions*, Palgrave Macmillan.
2. Baczwarow, M., Suliborski, A., 2003, Kompendium wiedzy o geografii politycznej i geopolityce, Warszawa, http://stosunki-miedzynarodowe.pl/slownik/60-m/601-migracje, (accessed 2013.12.08)
3. Beim M., Modelowanie procesu suburbanizacji w aglomeracji poznańskiej z wykorzystaniem sztucznych sieci neuronowych i automatów komórkowych, UAM 2007
4. Champion A. (2000): "Urbanisation, suburbanisation, counterurbinisation and reurbanisation" in R. Paddison and W. Lever "Handbook of Urban Studies" London
5. Czerny M., 2005, *Globalizacja a rozwoj*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
6. Glińska, E., Florek, M., Kowalewska A., 2009, *Wizerunek miasta od koncepcji do wdrożenia*, ABC a Wolters Kluwer business, Warszawa.
7. Gnat S., Bas M., (2013), "Statistical analysis of chosen aspects of suburbanisation process in Szczecin in 2006-2001", Real Estate Management and Valuation, vol. 21, no. 3, pp. 71-80.
8. GUS 2014, *Uwagi metodyczne do Narodowego Spisu Powszechnego. Migracje*, GUS, Warszawa, http://warszawa.stat.gov.pl/dane-nsp-psr-852/migracje-ludnosci-985/nsp---migracje-um-1027/, (accessed 2014.05.03).
9. Hereźniak, M., 2011, *Marka narodowa. Jak skutecznie budować wizerunek i reputację kraju*, PWE, Warszawa.
10. Jadach-Sepioło, A., 2009, *Gentryfikacja w kontekście rewitalizacji*, in: *Demograficzne i społeczne uwarunkowania rewitalizacji miast w Polsce*, Zborowski A. (ed.), IRM, Kraków.
11. Kayser,. T. J., 2012, *Wyzwania demograficzne w Strategii Rozwoju Miasta Poznania do roku 2030*, in: *Migracje mieszkańców dużych miast,* Wydział Rozwoju Miasta Urzędu Miasta Poznania, Poznań.
12. Olins W., 2004, *Wally Olins o marce*, Instytut Marki Polskiej, Warszawa.
13. Parysek J.J., Problemy rozwoju przestrzennego powiatu poznańskiego.

Między interesem indywidualnym a ogólnospołecznym, „Kronika powiatu poznańskiego", no. 1, 2010, Poznań, pp. 7-31.

14. Romanowski, R., 2013, *Relacyjne przesłanki tworzenia megaproduktu terytorialnego*, in: Ciechomski, W., Romanowski, R. (eds.) *Marketing terytorialny oparty na wiedzy,* Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.

15. Rontos, C., Mavroudis, C., & Georgiadis, T. (2007). Suburbanisation: A post World War II phenomenon into the Athens Metropolitan Area, Greece. In Proceedings of the 2007 ERSA Conference. Retrieved August (Vol. 26, p. 2012).

16. Sakson B., 2002, *Wpływ „niewidzialnych" migracji zagranicznych lat osiemdziesiątych na struktury demograficzne Polski*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.

17. Szczebiot-Knoblauch, L., 2013, *Wybrane aspekty migracji zarobkowych Polaków ze szczególnym uwzględnieniem absolwentów uniwersytetu warmińsko-mazurskiego w roku 2007 i 2010*, in: *Wybrane aspekty rozwoju regionalnego*, Kisiel, R., Wojarska M. (eds.), Fundacja "Wspieranie i Promocja Przedsiębiorczości na Warmii i Mazurach", Olsztyn.

18. Szromnik A., 2002, *Marketing terytorialny – koncepcja ogólna i doświadczenia praktyczne,* in: Markowski, T. (ed.) *Marketing terytorialny*, Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, Warszawa

19. Tokarski, J. (ed.) 1980, *Słownik wyrazów obcych*, PWN, Warszawa.

20. Zamojski J. (1998), *Migracje doby współczesnej: geneza, charakterystyka, wyzwania i odpowiedzi.* [in:] P. Korcelli (ed.) *Przemiany w zakresie migracji ludności jako konsekwencja przystąpienia Polski do Unii Europejskiej,* Wyd. PWN, Warszawa.

SIGNIFICANCE OF SUBURBANISATION AND EXURBANISATION IN PLACE MARKETING

Assist. Prof. Robert Romanowski, Ph.D.
Poznan University of.Economics and Business, Poland

Assist. Prof. Izabela Racka
The President Stanislaw Wojciechowski University School of.Applied Sciences – Kalisz, Poland

Abstract: The paper presents the phenomenon of migration as an area of influence of place marketing, which involves attracting prominent residents to the site. Authors pay particular attention to the activities of suburban communes aimed at attracting urban population. The scale of the phenomenon of internal migration and its possible causes (e.g. location and price attractiveness of real estate) and effects (such as the number of completed apartments) have been identified.

Keywords: place marketing, migration, suburbanisation, Kalisz, housing market.

СДЕЛКИ С ХОТЕЛСКИ НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

Ас. Стелина Спасова
Икономически университет – Варна

Ключови думи: недвижими имоти, хотели, инвестиции, туризъм, франчайзинг.

Въведение

Туристическата индустрия заема важно място в световната икономика и в ситуация на икономическа несигурност е важен двигател, който продължава да генерира растеж чрез създаване на нови работни места, развитие на инфраструктурата и реализирането на приходи в платежния баланс. По данни на Световната организация по туризъм (СОТ)[1] през 2014 г. туристите в световен мащаб са надхвърлили рекордните 1 млрд., достигайки 1.14 млрд. души и реализирайки устойчив ръст от 4.7%.

Все повече държави в света инвестират в развитието на туристическата си индустрия и това дава основание да се очаква намаляване на концентрацията на туристопотока в традиционните туристически дестинации и увеличаване на дяловете на други по-слабо познати дестинации.

Туризмът стимулира развитието на други свързани с него сектори на икономиката, като търговия, транспорт, съобщения, селско стопанство, производство на стоки за бита, операции с недвижими имоти и др. Наред с високия си икономически потенциал, той играе и важна социална роля, оказвайки значително влияние върху заетостта на населението. В него са ангажирани 261 млн. души или 8.7 % от общата работна сила по света.

Целта на автора на доклада е да се анализира инвестиционния климат при сделките с хотелски недвижими имоти в България и по света, и да се предложат насоки за бъдещо развитие на инвестициите в тази област.

---

[1] Вж. по-подробно в сайта на Световната организация по туризъм на: www.unwto.org.

1. Характеристика на хотелските недвижими имоти

Иван Желев[2] дефинира понятието „*недвижими имоти за подслон*“ като обекти, в които се предлага пренощуване за един или повече дни, храна и други битови услуги. Сред тях основно място имат хотелите, които се считат за най-доходоносни сред недвижимите имоти с бизнес предназначение. Хотелите се подразделят на различни видове, в зависимост от местоположението, целевите групи на потребителите и комфорта, който предлагат. За хотелите е характерна различна степен на използване на леглата средно на година, при която, за да се постигне средна доходност е необходимо заетостта да бъде в границите на 60-65 %.

Факторите, които оказват влияние върху изменението на пазарната стойност на хотелите и способността им да генерират доходи, са свързани с доходите и покупателната способност на туристите, с потребителските навици, с развитието на различните видове туризъм. Върху доходността на хотелите влияние оказват още разходите за земята и сградата, текущите разходи и политиката на обновяване на хотела, а също и цените на нощувките, степента на заетост на леглата и други. Обичайната доходност се движи в границите между 8 и 20 %.

Недвижимите имоти за свободното време, от своя страна, обхващат тези обекти, които предлагат услуги за задоволяване на потребностите на хората, свързани с прекарване на свободното време. Причините за инвестиране в тези имоти са свързани с очакването на инвеститорите за трайна тенденция към увеличаване на потребностите на хората към задоволяване на приятни преживявания, избягване на стреса и разтоварване от напрегнатото ежедневие.

Разнообразието от имоти за прекарване на свободното време е голямо, но е възможна следната класификация:

✓ имоти, свързани с упражняване на спорт и опазване на здравето – басейни, СПА центрове, спортни зали, тенис кортове, голф игрища, ледени пързалки, фитнес зали, салони за красота и други;

✓ имоти, свързани със забавления и повишаване на културата – кина, театри, опери, концертни зали, казина, зоопаркове, паркове и други;

✓ имоти, свързани с отдиха и почивката – почивни станции, ту-

---

[2] Стоянов, Ст. и колектив, Икономика на недвижимата собственост, изд. „Наука и икономика“, Варна, 2013, с. 101.

ристически станции, ваканционни жилища, вилни къщи, лифтове и други.

Тъй като, според нас класификацията на Иван Желев най-точно се доближава до целите на нашето изследване, за краткост, ще наричаме недвижимите имоти в областта на туризма – хотели или хотелски недвижими имоти, а имотите, свързани с опазване на здравето – балнеолечебни и СПА центрове. В случаите, когато един недвижим имот съвместява функциите на недвижим имот за подслон и недвижим имот за свободното време, ще използваме обединяващото понятие – балнеолечебен или СПА хотел.

Спецификите на сделките с хотели са породени предимно от факта, че всеки хотел трябва да се разглежда първо като работещ бизнес и след това като недвижим имот. Оттам идват и особеностите при анализа на конкретния актив, разработването на точната му оценка, структурирането на конкретната сделка, финансирането й, обезпеченията, които могат да бъдат дадени. Позиционирането на хотела в конкретен пазарен сегмент също оказва съществено значение за сделката. За всеки участник в процеса – от собственика, през оператора до финансиращата банка, не е без значение категоризацията на актива, дали става въпрос за типичен градски хотел или за ваканционен актив и други.

Като общо правило оценката на хотели е сравнително по-сложна, бизнесът е динамичен и по-рисков, съответно възможностите за структуриране и финансиране на такива сделки са по-голямо предизвикателство. Все по-често хотелите в България работят на базата на договори с големи оператори или франчайз договори. Тези договори обикновено са дългосрочни и могат да предвиждат определени изисквания при промяна на собствеността – съгласие от страна на оператора или финансираща страна, предоговаряне на финансови условия и други. Въпросите, свързани с права на интелектуална собственост – търговски марки, системи за управление на поръчки, доставки и качество, ноу-хау и др., също не бива да се подценяват, тъй като често стоят в основата на това хотелът да бъде печеливш продукт на пазара.

Дали хотелът е градски или ваканционен се отразява най-вече на цикъла му на работа. Сезонността концентрира бизнес цикъла, като, от една страна, всеки ваканционен хотел трябва да постигне резултати за конкретен период от време, а от друга, като правило има период в годината, в който хотелът спира своята дейност или я свежда до

минимум. Това правило не важи за балнеолечебните и СПА хотели, тъй като при тях има потенциал за целогодишно ползване на актива. Тази специфика при ваканционните хотели обуславя период на предварителна подготовка преди всеки сезон, води до краткосрочни договори, отношенията с доставчици, работници и служители и т.н. са подчинени на конкретна времева рамка, в която се търсят конкретни резултати.

При сделките с хотелски имоти, вида актив определя желанието за сделка и нивото на риск, което участниците в нея са склонни да поемат.

2. Инвестиции в хотелски недвижими имоти по света

През последните шест десетилетия туризмът преминава през експанзия и диверсификация и стана един от най-големите и бързо растящи икономически сектори в света. Възникващите икономики се характеризират с по-голям ръст (+4.1%) в сравнение с развитите държави (+3.6%). Туристите в Европа – най-посещаваният район в света, са нараснали с 3% до 535 млн. туристи. В Централна и Източна Европа ръстът е +8%, следват Западна Европа (+3%) и Южна Европа с +2% ръст.

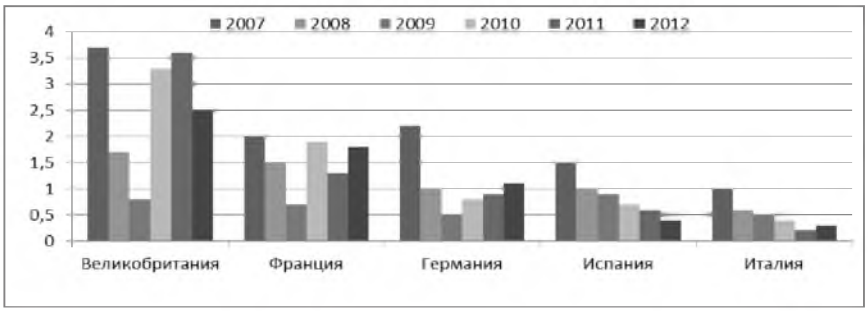
Както и при другите сектори на недвижимите имоти, хотелският инвестиционен пазар е в два основни сегмента – висококачествените имоти и ниският клас. Топ пет туристическите дестинации отбелязват 6 млрд. евро инвестиции в туризма към края на 2012 г., което е с 5% по-малко от предходната.

Великобритания продължава да доминира тази инвестиционна ниша с 41% от пазара в петте разглеждани държави. Става дума за 2.5 млрд. лири за 2012 г., или 31% спад на годишна база. Лондон остава основната цел на инвеститорите, основно американски и азиатски, които се фокусират върху висококачествените активи независимо от високата цена на придобиването и ниската доходност.

Франция е един от най-активните пазари в Европа за хотелски инвестиции с 1.8 млрд. евро за 2012 г. – ръст от 59% годишно с няколко големи сделки, сред които Meliá Hotel в „Дефанс“, или продажбата от Accor на Pullman Paris Rive Gauche за 77 млн. евро, и от продажбата на 4 големи портфолиа, сред които придобиването от Predica на 165 B&B хотели за 500 млн. евро.

В Германия инвестициите в сектора бяха 1.1 млрд. евро за 2012 г., или 16% ръст. Инвестициите в хотелския сектор в Италия се удвоиха през 2012 г. и достигнаха 273 млн. евро при ниска предходна база.

Пет последователни години инвестиционният пазар в Испания отбелязва спад и достига 432 млн. евро през 2012 г., или 27% спад.



Фиг. 1. Инвестиции в хотелски недвижими имоти по света в млрд. евро

Източник: Собствени изчисления на автора по данни от изследване на BNP Paribas Real Estate за инвестициите в хотели по света.

През 2014 г. европейските инвестиции в недвижими имоти са достигнали 213 млрд. евро или ръст от около 13% в сравнение с 2013 г. Общата стойност на инвестициите през последното тримесечие на годината възлиза на 68 млрд. евро, 52% от които са от транзакции между различни държави.

На водещо място продължават да бъдат сделките с офиси в размер на 94 млрд. евро (44%), следвани от търговски площи с 48 млрд. евро (22%). Най-голямо увеличение в инвестиционните обеми отбелязват хотелите с 15 млрд. евро (+30%) и индустриалните имоти с 24 млрд. евро (+27%).[3]

От Colliers International прогнозират, че 2015 г. ще продължи да бъде силна година за Европа имайки предвид цикъла на развитие на пазара. Тя е на етап, в който привлича капитал от целия свят, а същевременно е налице забавяне на азиатската икономика и бързо възстановяване, и достигане на тавана на цените в САЩ. Геополитически теми като конфликтът в Украйна, болестта Ебола и световният тероризъм продължават да имат тежест при вземането на инвестиционни

[3] По данни от анализ на Colliers International за инвестиционните сделки с недвижими имоти през 2014 г.

решения. Ликвидността на някои европейски пазари ще бъде под въпрос, а глобалният фокус върху Обединеното Кралство и Париж като капиталови убежища ще се запази.

Според проучване на Международната консултантска компания Horwath HTL[4], България е с най-позитивна перспектива за развитие пред хотелиерския бизнес сред страните от Югоизточна Европа. Допитването е за 2013 г. и е направено сред хотелиери в 7 страни от региона, сред които Хърватия, България, Румъния и Черна гора.

Проучването се основава на 4 въпроса, свързани със заетостта, средните цени на стаите и общите приходи за хотелиерската индустрия. В изследването са идентифицирани и основните фактори, които определят растежа/спада, направена е оценка на перспективите пред ключовите сегменти. По отношение на заетостта и средните цени на стая, най-оптимистични в прогнозите си за развитие на хотелиерския сегмент са българските хотелиери, следвани от хърватските. Средната перспектива, която се очертава пред собствениците на хотели в седемте анкетирани държави, е близка до нулевото ниво[5].

3. Сделки с хотелски недвижими имоти в България

През последните две години голяма част от предприемачите са се насочили към хотелиерския сегмент, като един от най-печелившите на пазара на недвижими имоти. Станахме свидетели на няколко сделки с подобни активи, което също потвърждава наблюденията на анализаторите. Интересът на инвеститорите в имоти към хотелите в Централна и Източна Европа се повишава[6].

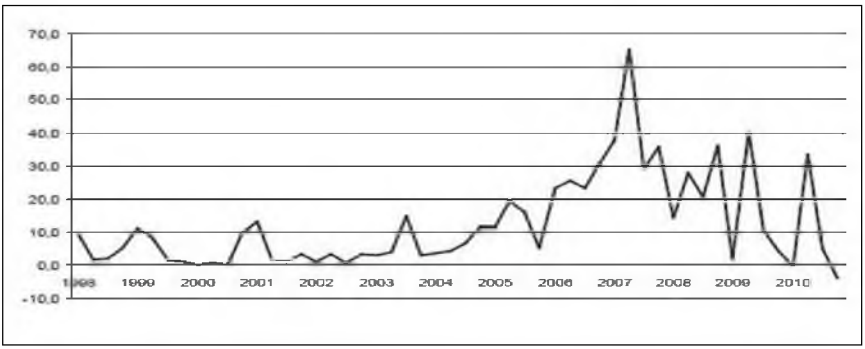
Тенденцията е характерна и за България, където през последните години бяха продадени три от водещите хотели във висока категория: Hilton със стойност на сделката 24 млн. евро, Radisson Blu – 75 млн. евро и Кемпински хотел Зографски – 45 млн. евро (определена като най-голямата сделка с бизнес имот за България през 2014 г.)

---

[4] Вж. по-подробно в сайта на Международна консултантска компания Horwath HTL, специализирана в областта на туризма и недвижимите имоти на: www.horwathhtl.com.

[5] Вж. по-подробно: „Хотелиерският сектор у нас с най-позитивна прогноза за развитие, изследване на Horwath HTL за Югоизточна Европа— статия от 21/10/2013г., от в-к „Строителство Градът— бр. 39 достъпна на: www.stroitelstvo.info.

[6] Според проучване на глобалната консултантска компания Cushman & Wakefield, представено от партньора й за България и Македония Forton.



Фиг. 2. Преки чуждестранни инвестиции в хотели за периода 1998-2010 година с млн. евро

Източник: Международна консултантска компания Horwath HTL.

На пазара в последните години почти не са навлизали нови международни оператори (единственото изключение е Novotel). Съответно ограниченото предлагане в петзвездния сегмент имаше положителен принос за по-добрата работа на съществуващите хотели, принадлежащи към международни вериги от високия клас, защото те не бяха подложени на силен конкурентен натиск. Инвеститорите са фокусирани върху придобиването на генериращи приходи активи, които обикновено се продават на цени, по-ниски от строителната им себестойност. Ограниченото банково финансиране за нови проекти, високите разходи и допълнителният риск при новото строителство са други причини инвеститорите да предпочитат съществуващите активи.

Нарасналото доверие на инвеститорите в Централна Европа е следствие от продължаващото подобряване на финансовите резултати на хотелите. През първите шест месеца на 2014 г. приходът на налична стая (RevPAR), основен показател за рентабилността в хотелската индустрия, се повиши с 10.7% в Братислава, 8.4% в Будапеща и с 2.4% в Прага в сравнение със същия период на 2013 г. Тенденцията беше сходна през 2013 г. в София, където по официални отчети основните хотели показват подобрение на заетостта и стабилизация на средните цени на нощувка. Те водят и до по-висок приход на стая. По тези причини е логично интересът към обектите от висока категория в София да нараства.

Очакваният икономически растеж в Европа и България през

2015 и 2016 г. също прави хотелите атрактивен вид активи за инвеститорите. По-високият ръст на БВП обикновено води до повече бизнес пътувания и би се отразил положително на пазара на нощувки в София, който е ориентиран предимно към бизнес посетители.

Хотелите могат да коригират цените за услугите си на ежедневна база в зависимост от търсенето – за разлика от офис или търговските центрове, при които договорите са с дълги срокове. Инвеститорите знаят, че когато има растеж на икономиката и чуждите инвестиции, заетостта и средните цени на нощувки също се повишават. Това е причина за интереса към висококачествени хотели.

Обемът на инвестициите в хотели в Европа се повиши с 38% в първата половина на 2014 г. в сравнение със същия период на предходната година. Макар че ръстът се дължи преди всичко на големи портфейлни сделки и продажби на съществени единични активи в Западна Европа, с намаляването на възможностите във водещите пазари инвеститорите отново показват интерес към ключовите централноевропейски столици.

С възстановяването на европейската икономика и увеличаващия се интерес към инвестиции в хотели се очаква и по-висока активност в Централна Европа през 2015 г. В България обемът на инвестиционните сделки с имоти възлиза на 54.2 млн. евро в първите девет месеца на 2014 г.

Интересът на инвеститорите провокира интереса и на други собственици към продажба. Купувачите от своя страна виждат възможност да купят качествени активи на цени, които са по-ниски, отколкото би им струвало да ги построят. Като цяло експерти и анализатори в бранша споделят мнението, че условията са благоприятни за сделки с хотели. Предвид по-високия интерес към хотелите в Централна и Източна Европа не е изключена възможността някои от днешните купувачи да спечелят от възстановяването на пазара и да препродадат с печалба в следващите две до три години своите активи.

В последните години се наблюдава тенденция добре разработените градски хотели да бъдат предпочитана цел в сравнение с ваканционните активи. От друга страна, сред ваканционните хотели са предпочитани внимателно структурираните и управлявани проекти в развити туристически зони или в такива, пред които има потенциал за устойчиво развитие. Хотелиерският бизнес в малките и големи градове има своите особености и съответни предимства и недоста-

тъци, но като цяло поради сравнително установения туристически поток в България предимство за по-сериозни инвеститори имат хотелите в по-големите градове. Поради високото предлагане на хотели на пазара са рядко срещани сделките на всяка цена. Потенциалните купувачи са много по-внимателни и като цяло не са склонни към поемане на рискове.

България е един развит туристически пазар, устойчив и предвидим. Страната ни ще има стабилни около 6.5 млн. туристи годишно, независимо от държавното управление и политика в сектор туризъм[7]. Според данните на Световния икономически форум за 2013 г.[8], страната ни заема 50-то място сред 140 държави по конкурентоспособност на туристическия отрасъл, като преди нея са класирани почти всички западноевропейски държави, както и съседните туристически дестинации – Турция, Гърция, Кипър, Хърватия. България е загубила две места в класацията за последните две години като основните причини за това са по-ниските оценки по няколко показателя, включително и за ценови условия.

Оборотът на хотелите у нас е около 850 млн. лв. за 2013 година. 92% от хотелите са категоризирани от една до три звезди. Само 8% са четири и пет звезди, като голямата част от тях са независими от световна марка хотели и само 2% от тях са маркови хотели от съответен бранд. От всички близо 3700 хотела, опериращи през 2013 г., само 56 са с бранд от 11 известни световни марки.

Хотелите, които са от известна световна марка, са лесни за разпознаване от туристите. При независимите хотели проблемът е в съмнението в качеството. Често те не са от типа „бутикови“ или „фамилни“, каквито са повечето от независимите хотели по света, а са създадени и функционират, за да задоволят нестандартни идеи на своите собственици. Макар и да имат качествени активи като сграден продукт, интериор и вложени материали, остават неразпознаваеми за туристите, които трябва да избират.

Голяма част от активите в туризма в Българя към момента се характеризират с бързо изграждане, в много случаи конструирани икономически неизгодно и поради това лишени още от самото начало от възможност за професионално управление. Част от направените инвестиции са значителни по обем, но са асиметрични, непремерени

[7] По данни на Института за анализи и оценки в туризма.

[8] Вж. по-подробно в сайта на Световния икономически форум на: www.weforum.org.

и неефективни. Разбираемо задлъжнялостта при тях е голяма.

В Европа се предлагат над 730 бранда във всички сегменти на ниско- и висококатегорийни хотели. В България обаче, не се ползват масово европейски марки, които са добре известни и лесно разпознаваеми за туристите. Бизнесът у нас може да създаде свои уникални франчайзингови продукти на база на успешни до момента реализации, както в ресторантьорството, така и в хотелиерството, където имаме начални стъпки в тази насока. Франчайзингодателите в света гарантират стабилни приходи за над 75% от инвеститорите. Провал може да има, когато инвеститорът не е подал верните изходни данни и франчайзингодателят не е бил в състояние да прецени правилно позиционирането на продукта за съответното място. При вярно позициониране на франчайзинга има гарантирани печалби.

Не се наблюдава промяна в използвания модел на финансиране на инвестициите в недвижими имоти в областта на туризма. Инвеститорите все още трябва да разчитат на собствени средства, тъй като банките остават консервативни по отношение на този сегмент.

Туризмът е структуроопределящ сектор за нашата страна и в България вече започна да се говори за него като за индустрия. Той е най-големият генератор на сезонни работни места у нас след селското стопанство. Секторът на туризма и хотелиерството генерира значителен дял от БВП (между 10 и 12% годишно), инвестициите в него са най-големи (в сравнение с останалите сегменти недвижими имоти) и ангажира значителен брой работна ръка. Около половин милион души е броят на пряко ангажираните, работещи в сферата на туризма. От тях 147 хил. души са постоянно заети, а 350 хил. души – сезонно. Туризмът е огромно инвестиционно поле, което страната ни притежава благодарение на уникалното съчетание на природа, климат, местоположение.

Потенциалът на туристическия сектор е голям. Това е бизнесът, при който има най-голяма възвръщаемост на вложените инвестиции от гледна точка на финансирането от банките. Добавената стойност на хотела включва и обучението на персонала и достатъчно добрата му квалификация. Първото, от което се интересуват международните инвеститори след локацията е дали един хотел има добре квалифициран персонал.

Една от основните характеристики на туристическия бранш е неговата динамика. Качеството на услугата постоянно се подобрява,

хотелите се обновяват, големите хотелиери се стремят да дават добавена стойност на клиентите с различните си оферти. Броят на чуждестранните туристи, на нощувките и приходите нараства. В сферата на недвижимите имоти секторът на хотелите е с най-голям портфейл в банковите институции, инвеститорите влагат най-много средства в него и ангажира най-много работна ръка в сравнение с молове, офис сгради и други.

Заключение

На основание на изложеното за инвестиционните сделки с хотелски недвижими имоти, можем да направим следните изводи:

1. Хотелиерският сектор е един от най-големите и бързо развиващи се икономически сектори, и един от най-печелившите на пазара на недвижими имоти.

2. Всеки хотел трябва да бъде разглеждан като работещ бизнес и недвижим имот.

3. При сделките с хотелски недвижими имоти, вида актив определя мотивацията за сделка и нивото на риск, което участниците в нея са готови да поемат.

4. Недвижимите имоти за туризъм, на базата на франчайзингови договори са успешна формула за стабилни приходи на инвеститорите по целия свят.

5. От гледна точка на финансирането на банките, инвестирането в недвижими имоти за туризъм, гарантира най-голяма възвръщаемост на вложените инвестиции.

TRANSACTIONS WITH HOTEL REAL ESTATE

Assist. Prof. Stelina Spasova
University of.Economics – Varna

Abstract: The report presents the characteristics of hotel real estate. There are presented dynamics of investment in hotel real estate in the world and Bulgaria. There are analyzed the key transactions in hotel real estate in Bulgaria.

Keywords: real estate, hotels, investments, tourism, franchising.

ИЗИСКВАНИЯ ЗА ДЛЪЖНОСТТА „БРОКЕР" И ВЛИЯНИЕТО ИМ ВЪРХУ ПРЕДЛАГАНИТЕ УСЛУГИ ОТ АГЕНЦИИТЕ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

Докт. Явор Николов
Икономически университет – Варна

Ключови думи: качество, услуги, брокер на недвижими имоти, агенции за недвижими имоти.

В следствие на финансово-икономическата криза, пазарът на недвижими имоти рязко се сви, намаляха продажбите, а от там и броя на агенциите, които оперират на пазара. Пред управителите и собственици на тези агенции за недвижими имоти, които останаха да работят, се очертаха основни насоки и задачи, които да се изпълнят, за да оцелеят на пазара, а в следствие и да подобрят своите позиции. Важно в този етап беше да се вземат стратегически управленски решения за подобряване на качеството на услугата, възвръщане на доверието на клиентите към агенциите, както и по-професионалното обслужване и компетентност. Очертаващата се икономическа конюнктура и ситуация предполага промяна в поведението на организациите, особено ако те искат да оцелеят на пазара на недвижимите имоти. Гъвкавостта в поведението на фирмите и организацията на консултантската дейност е от ключово значение и основна предпоставка за адаптиране към новите реалности и по отношение на променящите се условия.

Борбата за пазарен дял се превръща в борба за по-качествено обслужване и предлагане на произвеждания продукт или услуга. Нужни са организиране, контрол, постоянен анализ, изводи, нововъведения, инвестиции, добра маркетингова и комуникационна стратегия и прочие. Нужно е и планиране на всяка една дейност, за да се привлекат служители, мислещи заедно с фирмата, преследващи единни цели.

Основна цел на автора на този доклад е да се изследва качеството на предлаганите услуги в агенциите на недвижимите имоти и връзката им с изискванията за заемане на длъжността „брокер".

След проведеното изследване е дефиниран следният проблем, а именно: „Удовлетворени ли са потребителите от качеството на услугите, предлагани от брокерите на агенциите на недвижими имоти?"

Обект на изследването са брокерите на агенциите на недвижими имоти. **Предмет** на настоящото изследване са качеството на услугите, предлагани от брокерите на агенциите на недвижими имоти.

За целите на разгледаната ситуация е избрано писмено допитване, под формата на анкета, разгледана е нормативната уредба относно упражняването на професията „брокер“, изведени са обществени мнения, както и такива на собственици на агенции; на клиенти, ползватели на предлаганите услуги и становища на браншовите организации. Проучването е насочено към определена група от потребители, а именно тези, които търсят/предлагат имоти.

За целите на писменото допитване са използвани няколко уточняващи въпроси. Те показват предпочитанията, нагласите, удовлетвореността на потребителите на тази услуга. С графики са представени повечето от тях, а именно:

Фиг. 1. Отношение на потребителите към агенциите за недвижимите имоти

Фиг. 2. Предпочитания на потребителите към агенциите за недвижими имоти

Фиг. 3. Фактори, влияещи на предпочитания на потребителит на услуги на агенциите за недвижими имоти

В следствие на представените графики и данни може да се отбележи, че 83% от анкетираните са ползвали услугите на агенции за недвижими имоти. Останалите 17% не са ползвали. От тези резултати можем да заключим, че голяма част от хората биха се доверили на услугите предоставени от агенциите на недвижими имоти. Причините за това са няколко. На първо място това е по-голямата сигурност, която агенциите биха осигурили (33,3%), непосредствено след това е по-големия избор, който биха осигурили (27,8%). Последващите ги причини са спестяване на време и пълен асортимент на услуги, които агенцията би предложила (с по 16,7%).

Основните фактори, които влияят на предпочитанията на потребителите за избор на агенция за недвижими имоти са:

- Компетентност – 38,9 %
- Грижа за личния интерес на клиента – 33,3%
- По-ниска комисионна – 22,2 %

Най-важното за клиентите, които са предпочели да използват услуги на агенции за недвижими имоти е компетентността на

хората, работещи в агенцията и отношението им към тях и към личния им интерес.

Фиг. 4. Мнения за липсващите качества на работещите в агенциите за недвижими имоти

Тук основната цел е да се оценят професионалните качества на хората, работещи в тази сфера и имат ли нужда те за допълнителна професионална квалификация според мнение на клиентите им.

Според анкетираните най-голяма липса сред качествата на хората, предлагащи услуги в агенциите, е по-добрата професионална подготовка (33,3%). Половината от тях смятат, че е най-добре всеки да се насочи по-професионално към сферата, в която се занимава (наеми, продажби, фасилити мениджмънт и др.).

Основното в резултатите от допитването се оказва недостатъчното доверие към агенциите на недвижимите имоти и независимо, че по-голям процент използват техните услуги, повечето клиенти нямат доверие към тях, както и към техните професионални качества. Това може да покаже на мениджърите на компаниите къде да насочат усилията си, а именно към подобряване на предоставяната услуга, повишаване на професионалните качества на служителите, по-добра организация. За да може една компания да се отличи от останалите и да бъде предпочетена пред другите, тя трябва да бъде по-лично ангажирана с всеки един от своите клиенти, да бъде пределно компетентна и да предложи най-ефикасната и професионална услуга за своите

клиенти.

Консултанти, брокери и собственици на недвижими имоти, обобщават различни мнения, част от които са:

• Имотният пазар в България все още не е на достатъчно добро ниво. Брокерите трябва да се обединят и да се поставят единни правила за работа;

• Трябва да има орган, който да следи стриктно изпълнението и прилагането на правила, наложени от него, също така трябва да има и санкции за тези, които не ги изпълняват, както и че са необходими ясни и точни правила за всички;

• Много професии – лекари, зъболекари, адвокати, нотариуси, строителни инженери, архитекти, оценители и други успяха да си създадат браншови организации, които да защитават техните интереси и да гарантират качеството на услугите, които предлагат, а брокерите на имоти „не могат да се организират“ в тази насока;

• В повечето икономически развити страни има правила за сделките с имоти. Тоест там са стигнали до извода, че с ясни правила е по-добре и наличието на правила за работа, свързани с определени задължения и отговорности, ще доведат до повишаване на броя сделки с имоти, извършвани чрез посредници. Причините са две – от пазара ще отпаднат тези, които не работят коректно и същевременно ще нарасне доверието към останалите;

• Включване на правила за работа на агенции, правила за работа на брокерите, правила за отношенията между агенциите, правила за отношения между брокерите, т.е. добри търговски практики, правила за отношенията между агенциите и клиентите и между брокерите и клиентите;

• Трябва да има не просто „някакви правила“, а регулиране на дейността на брокерите и пазара на имоти;

• Правила могат да се наложат само със закон, а спазването им може да се следи от съответното министерство (например МРРБ) или професионална организация.

Именно с цел „регламентиране на посредническата дейност при сделки с недвижими имоти” през 1992 г. е основано Национално сдружение недвижими имоти, като същата е една от основните цели, залегнали в устава на НСНИ.

„Водено от разбирането, че е необходимо ясно дефиниране на субектите на пазара на недвижими имоти с цел гарантиране инте-

ресите на държавата и на потребителите, както и създаване на условия за лоялна конкурентна среда, през изминалите 20 години НСНИ настойчиво е търсело съдействието на държавата и подкрепата на обществото за въвеждане на ясни правила за упражняване на тази специфична дейност, като е предлагало различни форми и варианти за постигането на тази цел.

След приемането на Европейския стандарт EN 15733 „Услуги на брокерите на недвижими имоти. Изисквания към предоставяне на услугите от брокерите на недвижими имоти", в разработването на който представители на НСНИ взеха активно участие, Националният съвет на сдружението прие през 2010 г. решение за създаването на работна група от експерти, която да разработи проект на Закон за брокерите на недвижими имоти.

Работната група проучи и анализира опита и практиката в други страни - членки на Европейския съюз, и разработи проект за Закон, който бе обсъден и подкрепен от членовете на сдружението. На свое редовно заседание, проведено на 10 март 2012 г. в гр. Стара Загора, Националният съвет на НСНИ прие разработения от експертната група текст на проекта за закон и възложи на Управителния съвет на сдружението да положи всички усилия за внасяне на проекта за обсъждане в Народното събрание на Република България.

Усилията на НСНИ за регламентиране дейността на брокерите на недвижими имоти имат принципната подкрепа на Българската търговско-промишлена палата, на Нотариалната камара, на Федерацията на потребителите в България и на други сродни браншови организации.

Разработеният текст на закон цели да се идентифицират брокерите на недвижими имоти, да се създаде прозрачност за тяхната дейност, да се повиши отговорността им за качеството на предоставяните услуги, и най-важното да се защитят интересите на потребителите.

Проектът предвижда уреждане на правния статут на брокерите на недвижими имоти, изискванията за осъществяване на дейността им, условията и реда за придобиване на професионална квалификация и упражняване на професията. Предвидено е създаване на Камара на брокерите на недвижими имоти и уреждане на нейния статут, организация и дейност, както и създаване на публичен регистър на брокерите на недвижими имоти.

В проекта са дефинирани „посредническата дейност при сделки

с недвижими имоти", „брокер на недвижими имоти", „агент за недвижими имоти".

По отношение на дейността на брокерите на недвижими имоти проектът предвижда въвеждането на изисквания, които са залегнали в Европейския стандарт EN 15733 и които отразяват практиката в другите страни от Европейския съюз. Особено важно е изискването отношенията между брокерите на недвижими имоти и клиентите да се уреждат задължително с писмени договори. Наличието на договор ще канализира отношенията между клиент и посредник - по-лесно ще може да се претендира изпълнението на задълженията по него, включително изплащането на възнаграждението (комисиона). Предвидено е въвеждането на задължителна застраховка „Професионална отговорност".

Членовете на НСНИ са убедени, че с въвеждането на ясни правила, задължения и отговорности и с налагането на високи професионални критерии за дейността на брокерите на недвижими имоти ще се гарантират в много по-голяма степен правата и интересите на потребителите на брокерските услуги, ще се защитят интересите на държавата и обществото и ще се създадат условия за лоялна конкурентна среда на пазара на недвижими имоти."[1]

Реда за придобиване на професионална квалификация „Брокер/агент недвижими имоти" се регламентира в Закона за професионалното обучение и образование (ЗПОО), Закона за народната просвета и Държавните образователни изисквания по Наредба №21 от 09.01.2012 г. за придобиване на квалификация по професията „Брокер" на МОМН. Съгласно посочената нормативна уредба професионално обучение, в т.ч. на брокери/агенти недвижими имоти, се осъществява в Професионални гимназии и в лицензирани от държавата (НАПОО) Центрове за професионално обучение.

Нормативната уредба, регламентираща брокерската дейност с недвижими имоти в България е твърде оскъдна.

Наредба №21/09.01.2012 г. за придобиване на квалификация по професията „брокер", определя работата на брокера като „посредничество при покупко-продажба на земи и сгради, строителство, наемни отношения и други сделки с недвижими имоти". В Европейския стандарт EN 15733:2009 г. за Изискванията относно предоставянето на услугите от брокери на недвижими имоти, който има статут на

[1] http://www.nsni.bg/page/professional-regulation.

български стандарт от 06.07.2010 г. /Българските държавни стандарти нямат задължителен, а само препоръчителен характер/, брокерът на недвижими имоти се определя като „лице /физическо лице, сдружение на партньори или търговско дружество/, което действа професионално като брокер при сделки с недвижими имоти или активи от името на клиент или като посредник.[2]

Съгласно Европейския стандарт[3], професионалната компетентност на брокерите предполага съществени познания на брокера в следните области:

- Пазара за недвижими имоти;
- Маркетинг на недвижими имоти;
- Финансиране на сделката за недвижимия имот, в това число да познава законодателството, свързано с ипотеки, кредити и други финансови инструменти;
- Геодезия и картография, в това число да познава принципите и терминологията за измерване на площи за различните имоти;
- Способност за изготвяне на договори за недвижими имоти или подпомагане в изготвянето на договори;
- Да владее основни термини в строителството, конструктивни елементи на сградите;
- Принципи на строителство, обновяване, ремонт, преустройство и необходими разрешения, основни принципи на организацията на строителния процес и ролята и състава на участващия професионален екип;
- Тълкуване на архитектурни чертежи и на спецификациите на сградата;
- Юридическо и практическо значение на застроителните планове в градските и селските райони, понятията, използвани в застроителните планове в градските и селските райони, оценка на съдържанието на застроителните планове;
- Техники за устни и писмени презентации;
- Умения за установяване на нуждите на клиента;
- Способност за прилагане на техники за преговаряне и др.

Предвижда се още, брокерът на недвижими имоти да гарантира

---

[2] Маринова, Б. Договорни отношения между брокер и клиент при сделки с недвижими имоти // Строително предприемачество и недвижима собственост. Варна, 2014, с. 42.

[3] Европейския стандарт EN 15733:2009 г.

поддържането и усъвършенстването на професионалната си компетентност, редовно поддържане и актуализация на познанията в областта на законодателството, информацията и новостите, които биха оказали влияние върху поверените му интереси,

Това включва най-малко следното:

• редовно поддържане и актуализация на познанията в областта на законодателството, информацията и новостите, които биха оказали влияние върху поверените му интереси,

• да посещава, както и да изисква от служителите си да посещават специализирани курсове на обучение, които ще позволят да са в течение на процесите на развитие в съответното законодателство и професионална практика.

Препоръчва се в рамките на или след получаване на посоченото по-горе образование в период най-малко 12 месеца за придобиване на съответен професионален опит (т.е. работа при пълен работен ден), преди брокерът на недвижими имоти да започне независимо и самостоятелно да поема отговорности, както е определено в този стандарт.

В резултат на анализа на информация от изведените по-горе проучвания, мнения, становища, разглежданата нормативна уредба и стандартите в областта, могат да се посочат следните **изводи и препоръки**, а именно:

• минималните изисквания за заемане на длъжността «брокер» са една от основните причини за недостатъчното качество на предлаганите услуги, предоставяни от агенциите на недвижими имоти;

• необходими са ясно дефиниране на субектите на пазара на недвижими имоти с цел гарантиране интересите на държавата и на потребителите, както и създаване на условия за лоялна конкурентна среда;

• уреждане на правния статут на брокерите на недвижими имоти, изискванията за осъществяване на дейността им, условията и реда за придобиване на професионална квалификация и упражняване на професията;

• регулация на пазара на недвижими имоти;

• налагането на Европейските стандарти за работа в сферата на пазара на недвижимите имоти, като задължителни за практикуването на посредническата дейност;

• допълнително и постоянно усъвършенстване на професионалните компетентност на работещите в сферата на недвижимите имоти.

В заключение смятам, че изложеното в доклада е стъпка към търсенето на начини за разрешаване на проблема и не се изчерпват само с него, а е само начало в тази посока.

REQUIREMENTS FOR THE POSITION "BROKER" AND THEIR INFLUENCE ON THE SERVICES, OFFERED BY A REAL ESTATE AGENCY

Ph.D. student Yavor Nikolov
University of Economics – Varna

Abstract: The basic purpose of the author of this report is to investigate the quality of the service, offered by the real estate agencies and their relation to the requirements for the position "broker". The real estates market regulation, the enforcement of the European standards for work in this sphere, as well as the continuous perfection of the professional competence of the people, working in this sphere are preconditions for improvement of the intermediary services at the real estate agencies.

Key words: quality, services, real estate broker, real estate agencies.

СПЕЦИФИКА НА ВИДОВЕТЕ БИЗНЕС ИМОТИ

Докт. Христо Илиев
AG Capital

Ключови думи: бизнес имоти, офис площи, търговски площи, логистични площи.

Въведение

Изследването на бизнес имотите представлява актуална тема, доколкото секторът е един от най-динамично развиващите се в глобален план. Причините за нарасналия интерес към тях се коренят във факта, че през последните две десетилетия сме свидетели на рязка промяна в изискванията към работното място, в начина на пазаруване, във функционирането на складовете, в организирането на производствената дейност и т.н. Всички тези тенденции са свързани с развитието на бизнес имотите – офиси, търговски обекти, индустриални и логистични площи. Свидетелство за тази промяна е бързо променящият се облик на големите градове и столици, в които постоянно се завършват нови бизнес сгради, отговарящи на описаните тенденции. Резултат от това е и бурно нарастващият като стойност пазар на бизнес имоти.

В настоящия доклад авторът има за цел да изследва същностните особености между отделните видове бизнес имоти от гледна точка на инвеститора, което има важно практическо значение при вземането на инвестиционни решения. Освен във функционалното им предназначение, различия между тях се наблюдават и във факторите, които влияят върху генерирането на паричния поток за техните собственици. Като следствие, пазарът се профилира по сегменти, в които имотите се групират по клас, формат или местоположение.

В англоезичната литература бизнес имотите се обобщават с термина “commercial”, който обаче има различно значение в отделните страни. Така например в някои от тях той включва единствено имотите с офис и търговско предназначение, докато индустриалните имоти са в отделна категория. В други държави, вкл. и България, под този термин се включват и трите вида бизнес имоти. В САЩ терминът “commercial” се използва за всички имоти, генериращи доход и

включва офиси, магазини, индустриални площи, жилища под наем и хотели[1]. По-долу ще разгледаме трите основни групи бизнес имоти спрямо класификацията, използвана в България.

1. Офиси

Офисите формират една от трите основни групи бизнес имоти. Тяхната функция е да осигуряват работна среда за компаниите и организациите от сектора на услугите или за администрацията на компаниите от производствения сектор. Държавата, в лицето на местните и централни власти, също се явява един от големите ползватели на офис площи.

Офисите могат да се намират както в самостоятелни сгради, предназначени единствено за офис ползване, така и в сгради със смесено предназначение[2], в които офис площите могат да съжителстват с търговски или жилищни площи. Съществуват и помещения, които не са построени специално за офис ползване, но са пригодени за такива от собствениците им, поради смяна на пазарната конюнктура. Този тип помещения обаче имат редица недостатъци и в повечето случаи не са обект на инвеститорски интерес.

Стойността на отделните обекти с офис-площи зависи от следните фактори:

- местоположението на обекта;
- съотношение на чиста офис площ към общи помещения;
- функционалността на помещенията и способността да се пригодят спрямо нуждите на наемателите;
- качеството на офис площите и удобствата, които предлагат;
- техническата обезпеченост на обекта, вкл. телекомуникации, резервно захранване (UPS), сървъри, центрове за съхранение на данни и др.;
- съотношението между търсене и предлагане на съответния регионален или национален пазар;
- наличната инфраструктура около сградата - транспортните връзки, броя на паркоместата, типа на съседните сгради и др.;
- привлекателността и представителността на обекта, т.е. добра-

---

[1] Hoesli, Martin, Macgregor, Bryan D. Property Investment: Principles and Practice of Portfolio Management (Kindle Locations 289). Taylor and Francis, 2014.

[2] На английски език се използва понятието mixed-used buildings.

та архитектура, съответно оформление на фасадата и т.н.

Поради многообразието от фактори, по които се различават офис площите, с цел улесняване на тяхното сравнение се е наложила класификация, която ги разделя на три основни групи: Клас А, Клас Б и Клас С[3]. Попадането им в една от тези групи зависи от комбинацията от локация и физически характеристики. Сградите от по-ниските класове се определят в зависимост от качествата на тези от клас А.

Трябва да се има предвид, че няма точна формула, чрез която механично да бъде определен класът. Следователно винаги ще има и субективен фактор при оценяването, особено ако става дума за качествени характеристики.

• Клас А – това са първокласните офис сгради, наричани още прайм (от англ. ез. „prime“). Те предлагат на своите наематели отлични условия и най-добро качество. Характеризират се още с първокласен дизайн и разположение в най-атрактивните локации. Наемите им са по-високи от средното за пазара, като обикновено тези офиси се наемат от компании с изградена репутация на пазара;

• Клас В – обикновено тези офис сгради предлагат добро качество и подходящи условия за повечето наематели. Характеризират се с добра ликвидност на пазара, като наемите им са по-ниски от тези на сградите клас А, спрямо които отстъпват в някои качествени отношение;

• Клас С – това са офис сгради, които обикновено се нуждаят от реновиране или имат функционални недостатъци, като напр. лошо проектиране или липса на добра техническа обезпеченост. Такива обекти обикновено са разположени в по-малко атрактивни градски локации;

• Някои консултантски компании, сред които CB Richard Ellis[4], добавят и категория клас Д, в която влизат помещения, построени първоначално с друго предназначение, но приспособени за офис нужди.

Горната класификация на офис площите е обща, за да опише принципните различия между отделните класове. В зависимост от конкретиката на съответния пазар тя може да се допълни. Така напри-

---

[3] Keim, Loren. The Fundamentals of Listing and Selling Commercial Real Estate. 2007. 230 pages.

[4] Lang, Robert. Edgeless Cities: Exploring the Elusive Metropolis. 2003, Brookings Institution Press. 154 pages.

мер въз основа на проучване на пазарите в ЕС и обобщени данни на Urban Land Institute в САЩ могат да се определят 5 различни степени на класификация. В низходящ ред те са: А+, А, В+, В, С.

Това разделение може да бъде използвано и за офис имотите в България, тъй като то е съобразено с особеностите на българския пазар, както и основните разпоредби на Закона за устройство на територията[5] и Наредба №2 към него. Особеностите на отделните класове офиси, според тази по-подробна класификация, са описани по-долу[6].

Клас А+ представляват „знакови" сгради, отговарящи на всички 22 критерия за офис сграда клас А, като освен това се характеризират и със следните характеристики: отличителна класа и престиж, уникална архитектура, отлично местоположение в идеалния или финансовия център на града, отлична ежедневна поддръжка. На българския пазар все още няма сгради, които да отговарят на изискванията за този клас.

Клас А офис площите отговарят на 22 критерия, включващи изисквания за местоположение, дизайн, вътрешно разпределение на площите, техническа обезпеченост на сградата, управление и поддръжка, брой паркоместа, енергийна ефективност. Нито една от функциониращите към момента в София офис сгради не отговаря на всичките 22 критерия за сграда клас А[7]. Инвеститорите срещат най-големи трудности при изпълнението на три от критериите - централната локация и осигуряването на удобен достъп до сградата, висококачествено управление, достатъчно места за паркиране.

Клас В е най-дискусионният, тъй като при него определянето на критериите е най-субективно. Той включва известен, но недостатъчен брой от критериите за офиси клас А. Сградите в клас В обикновено са новопостроени или реконструирани с добро местоположение, добро конструктивно решение и поддържане, но малки функционални недостатъци. Този клас се среща при сгради с много добра локация от по-ранно поколение и с високо качество на поддръжка. Нивото на наемателите е високо. Като основно изискване към конструкцията, което обаче може да бъде променено в бъдеще, е сградата да е построена

---

[5] Закон за устройство на територията. Изм. ДВ. бр.105 от 19 декември 2014г. Сиела Норми. Актуална към ДВ бр. 29 от 21. 04. 2015.

[6] Велков, Д. Критерии при определяне на стандартите на различни класове офиси. 2012, CEB.bg <http://ceb.bg/advice/view/kriterii-pri-optedelqne-na-standartite-n-idd-2361.html>.

[7] Пак там.

след 1989 г. В подклас B+ влизат нови сгради с отличен дизайн и технически качества над нивото на клас B. Много често клас B+ са сгради, които отговарят на всички изисквания за клас A с изключение на отличната локация.

Клас C сградите са със занижени критерии за качество. В общия случай това са сгради, предназначени за административни нужди, строени преди 20-25 години. Отговарят само на малка част от основните критерии за клас B офис площи. Тези сгради не са претърпели модернизация. Често са функционално неиздържани и съдържат неекологични материали. Този клас се среща и при офиси, които са част от друг функционален тип - например търговски или жилищни сгради със сменено предназначение. Клас C на доста пазари е неприемлив, тъй като не отговаря на стандартите. Ниското качество прави много сгради от този клас потенциални кандидати за събаряне.

Класът на офис площите е един от основните фактори, който определя какво търсене ще има за тях и каква доходност ще реализират инвеститорите. Все още в България предлагането на офис сгради клас A е ограничено и не може да отговори на нарасналото търсене, основно от чуждестранни компании в ИТ и аутсорсинг секторите. За да бъде преодолян недостигът има нужда от реализирането на мащабни нови проекти. Глобалната икономическа и финансова криза забави този процес в страната, тъй като завършените големи нови офис проекти след 2008 г. бяха почти изключение.

Влияние върху търсенето и предлагането на офиси оказва и икономическият цикъл на държавата, в която се намират – налице е силно покачване на наемите в периоди на икономически разцвет и драстични спадове на цените и оставане без наематели по време на икономическа рецесия. Следва да се отбележи обаче, че на малки пазари като българския, този фактор има влияние най-вече върху местните наематели. Чуждестранните компании, които използват страната за изнесени бизнес процеси (аутсорсинг), се ръководят повече от икономическия цикъл на глобалната икономика. Именно зависимостта от икономическия цикъл предопределя по-силните колебания в търсенето и предлагането на офиси, отколкото например на търговски площи.

Независимо от колебанията на пазара обаче офис имотите имат редица предимства за инвеститорите. Тяхната привлекателност се дължи отчасти на прилагането на принципа на тройния нетен наем

(triple net lease[8]), при който наемателите заплащат за три категории разходи на собствениците:

• месечен наем за ползване на площта;

• поддръжката на сградата, разходите за експлоатация и ремонтите;

• данъците и застраховките на имота.

Това е т.нар. още *пасивен доход*. Тройният нетен наем е наричан още така, тъй като сумата за наема, която получават наемодателите, е нетна и от нея не трябва да се приспадат други разходи (те вече са платени от наемателите). Това, което остане от нетния наем на собствениците след изплащане на вноските по задълженията им се явява чист паричен поток за тях. Обикновено тройният нетен наем има продължителност от 5 до 20 години, като на всеки няколко години се прави преглед и актуализация (обикновено нагоре) на месечния наем. Недостатъкът на дългия срок е, че за сметка на гарантирането на по-голяма сигурност, инвеститорите губят гъвкавост да извлекат максимално изгодни за тях наемни нива от положителните перспективи за развитие на бизнес средата. Като цяло обаче инвестициите в постигане на троен нетен наем остават привлекателни за инвеститорите.

Инвеститорите в офис площи трябва да следят отблизо и да отчитат променените реалности във функциите на работното място. Това ще им гарантира успех при намирането на бъдещи наематели или в по-доброто организиране на работния процес, ако използват офис площите за собствени нужди.

Една от важните тенденции на пазара на офис площи в световен мащаб е нарастващата роля на оформлението на вътрешното пространство в сградата. Практиката сочи, че оптимизацията му води до забележимо повишаване на производителността на труда на служителите. В бъдеще този фактор ще оказва все по-сериозно влияние при избора на офис и в България. Друго изискване на все повече наемателе е сградата да е изградена и функционира съобразно съвременните екологични норми.

---

[8] Harris, Peter. Commercial Real Estate for Beginners: The Basics of Commercial Real Estate Investing (Kindle Location 367). CommercialPropertyAdvisors.com, 2014. Kindle Edition.

2. Търговски площи

Търговските площи формират втората основна група бизнес имоти. Разнообразието им по форма варира от многоетажни търговски центрове (тип мол), самостоятелни биг-бокс обекти, ритейл паркове с микс от търговски обекти до самостоятелни малки или големи магазини, разположени обикновено в партерните етажи на жилищни сгради покрай пешеходни улици и тротоари.

Размерът на търговската им площ е в границите от 15 м^2 (квартален магазин) до над 1000 м^2 (хипермаркети, търговски центрове), като обикновено той зависи от реализирания обем продажби. Доколкото приходите на наемателите и собствениците на търговски обекти зависят от покупателната способност на посещаващите ги клиенти, този тип бизнес имоти са в най-силна степен чувствителни спрямо всички останали към избора на местоположение[9]. Други фактори, които също оказват влияние върху генерираните продажби, са подходящ асортимент, доходи и покупателна способност на купувачите, потребителски навици и др.

Голямо разпространение понастоящем в България имат търговските центрове, тип мол. Това е видно от скока на показателя модерни търговски площи на глава от населението през последните години. Въпреки този съществен ръст обаче средните стойности за страната (101 кв. м търговски площи на 1000 жители) остават далеч под средноевропейските нива[10] (260 кв. м на 1000 жители). Това е фактор, който ще подкрепи тенденцията за насищане на пазара в страната с модерни търговски площи и в бъдеще.

Търговските центрове са разположени обикновено на ключови локации в градовете. Това са места не само за пазаруване, но и за хранене, срещи, забавление. Инвеститорите като цяло са привлечени от възможностите да инвестират в търговски центрове, които също като офис сградите са отдавани под наем с дългосрочни тройни нетни наеми, при които наемателите заплащат за всички разходи. Предимството на този тип инвестиции е, че нивата на възвръщаемост няма да се понижат в бъдеще, заради нарастващи данъци и разходи. Дори напротив, тъй като наемите обикновено се актуализират в по-

[9] Warren, El. Commercial Real Estate Losses and the Risk to Financial Stability. DIANE Publishing, 2010. 184 pages.

[10] Forton. Marketbeat retail snapshot, Bulgaria, Q4 2014. Sofia, Cushman&Wakefield Forton, 2015.

сока нагоре (периодите за актуализация са заложени в договорите на наемателите още с подписването на договора), възвращаемостта на инвеститорите се подобрява все повече с течение на времето.

Рентабилността на първокласните търговски центрове в България варира между 8% и 10%[11] (със силни отклонения в отделни случаи). Рисковият потенциал на тези обекти се определя от силната конкуренция, от високата зависимост от развитието на доходите и покупателната способност, от вероятността за нередовно плащане на наема поради изпадане в неликвидност на наемателите, от краткия жизнен цикъл и тенденциите в модата за много стоки и др. За избягване на тези рискове се използват различни инструменти - пазарни проучвания, проучвания на потребителското поведение, дългосрочни договори с клаузи за индексиране на наемите и др.

Втората основна категория търговски площи са магазините по главните търговски улици. Преди навлизането на търговските центрове, главните улици са основната локация за търговците на дребно. Това се отнася особено силно за някои категории стоки като напр. дрехи, модни аксесоари, обувки. Основното ключово предимство на търговските улици е тяхната централна локация, която им гарантира силен и постоянен поток от клиенти, съответно високи обороти за търговските обекти на тях. В допълнение, търговските улици за разлика от търговските центрове са разположени на открити пространства, което ги прави предпочитани от купувачите, които желаят да комбинират пазаруването с разходка в центъра на града. При лоши метеорологични условия обратното важи за търговските центрове, които привличат купувачите с предлаганите условия за пазаруване, развлечение и хранене на закрито.

В България главните търговски улици бяха подложени на намаление на наемите по две линии – икономическата криза, разразила се в страната след 2008 г. и масовото навлизане на моловете. В резултат на това наемите на търговските обекти на тях отбелязаха рязко понижение, като нарасна и размерът на свободните площи. Пример за това е 60-тото място в света, което столичният булевард Витоша[12] заема през 2014 г. в изследването[13] „Главните търговски улици по света“

[11] Forton. Marketbeat retail snapshot, Bulgaria, Q4 2014. Sofia, Cushman&Wakefield Forton, 2015.

[12] Считана за най-престижната търговска улица у нас.

[13] Cushman & Wakefield. Main streets across the world, 2014/2015. 2014 Cushman & Wakefield, Inc. 36 pages.

на консултантската компания Кушман и Уейкфилд. Това е доста по-назад от върховото постижение (120 евро/кв.м месечно) за столичния булевард, регистрирано през 2006 г., което му отреди 26-та позиция. През 2014 г. средният наем е вече 44 евро/кв. м месечно, който дори включва увеличение от 10% за последната година. Увеличението е един от сигналите, че интересът към главните търговски улици отново се завръща в страната. Сред факторите, които подкрепят ръста на наемите, са ограниченото предлагане на площи по тези улици и съответно ниската конкуренция.

Освен моловете и магазините по главните търговски улици, голямо развитие през последните години в България получиха обектите тип биг-бокс (big-box[14]). Наименованието им идва от външния изглед – разположени в огромни по площ сгради (обикновено над 4650 м^2 в САЩ[15]), тези магазини имат семпъл дизайн, който наподобява на голяма кутия. Благодарение на площта си обаче те предлагат огромно многообразие от продукти. Биг-бокс магазините постигат икономия от мащаба, благодарение на големия обем продажби, които реализират. Това им позволява да намаляват маржа си на печалба за повечето продукти и да ги продават на много конкурентни цени[16].

Примери за подобен тип обекти в България са магазините на Метро, веригите за продажба на техника (Техномаркет, Технополис, Зора), магазините за мебели, магазините от типа „направи си сам“ като Мосю Бриколаж, Практикер и Баумакс, и др. Освен самостоятелно, биг-бокс обектите могат да бъдат изградени и в група от няколко обекта. Такава е концепцията на ритейл парковете, които представляват специално застроени крайградски зони, в които има поне три големи търговски вериги, заемащи около и над 3 000 кв. м. площ, с осигурена охрана и с достатъчен брой паркоместа[17].

3. Индустриални и логистични площи

Категорията на индустриалните и логистични площи е свързана с осигуряване на материални условия за производството и/или дистрибуция на различни стоки. Този тип недвижими имоти обикновено

[14] В превод от англ. ез. - голяма кутия.

[15] Вж. < http://en.wikipedia.org/wiki/Big-box_store> Wikipedia. Big-box store.

[16] Вж. < http://www.investopedia.com/terms/b/big_box_retailer.asp> Investopedia. Big Box Retailer.

[17] Colliers International. Търговски площи в България, януари-юни 2011. 4 стр.

попадат в три категории: производство, леко производство и асемблиране, и дистрибуция. Примерите за индустриални недвижими имоти включват складове, търговски кондоминиуми[18], логистични центрове, производствени мощности, административни сгради, работилници, шоу-румове и др.

Индустриалните и логистични обекти представляват една добра инвестиционна възможност. Инвестирането в тях се характеризира със стабилни приходни парични потоци и рентабилност над средната. Това е така, защото в условията на съвременните техники и технологии складовите наличности се редуцират и все по-голямо значение придобиват големите централни складове, които гарантират висока обращаемост на запасите и заместват успешно регионалните складове.

Тенденцията към окрупняване е стимулирана и от факта, че поддръжката на модерни складови площи става все по-скъпа. Търсене на индустриални и логистични обекти обаче винаги ще има, особено покрай по-големите градски центрове и транспортни хъбове. За този тип недвижими имоти е изключително важно да са разположени възможно по-близко до транспортни връзки, тъй като времето за доставка струва пари, а възможността за бързо зареждане от и към склада е ключова както за доставчика, така и за получателя.

Развитието на пазара на логистични и складови площи през последните години неизменно е свързано с успешното навлизане на електронната търговията, която отбелязва съществен ръст в глобален план. Според данни на Euromonitor[19] през периода 2007-2012 г. електронната търговия отчита средногодишен ръст от 14,8% спрямо едва 0,9% за традиционната търговия.

Обемът на онлайн покупките надвишава 1 трлн. щ. дол. Тази съществена промяна в съвременните начини на пазаруване води до еволюция в логистиката и ролята на складовите помещения в търговията на дребно. През 70-те години повечето магазини са били снабдявани с директни доставки от снабдители и складове. През 80-те

---

[18] Търговските кондоминиуми (от англ. ез. commercial condos) представляват комплекси, в които всеки инвеститор може да закупи отделна площ, според своите нужди, като плати само за нея. По този начин в един кондоминиум може да има като съседи различни собственици. Източник: OwnACondo.com < http://www.ownacondo.com/commercialCondos.html>.

[19] JLL. E-commerce boom triggers transformation in retail logistics, driving a global wave of demand for new logistics facilities. 2013. 28 pages.

години търговците започват да централизират доставките към своите магазини през нови дистрибуционни центрове, които могат да контролират. През 90-те години еволюцията на логистичните дейности е свързана с аутсорсването на производството в различни части на света и обработката на контейнерни товари.

След 2000 г. появата на базирани единствено на интернет търговци води до ръст на електронната търговия и оттам в промяна в начина на функциониране на дистрибуционните мрежи. Те стават много по-комплексни, което е свързано с особеностите на онлайн търговците, поддържащи обикновено хиляди артикули на техните сайтове и разчитащи на бързи доставки не само в собствената си страна, но и в цял свят. В допълнение, често артикулите са разположени в различни складове, в зависимост от териториалното разположение на производителя на стоките, което допълнително затруднява и усложнява дистрибуцията.

Площите на стари сгради трудно могат да бъдат променени за целите на онлайн търговията. Използваният модел на децентрализация изисква складови площи с капацитет за обработка на по-малки поръчки и разположени по-близо до градовете с цел по-бърза доставка. Ето защо онлайн търговците се нуждаят от нови сгради, което силно стимулира търсенето. Това е една от причините за ръста на наемите на складовете, които на развитите пазари вече са се възстановили от последиците от глобалната финансова криза.

На пазара се забелязва растящо търсене на складови площи, изградени по поръчка за целите на конкретен клиент (т. нар. built-to-suit) за целите на неговия електронен бизнес. Според оценки[20] на консултантската компания CBRE, интернет търговията ще бъде един от основните двигатели на пазара на логистични площи за в бъдеще. Сред големите наематели в глобален план на новите складови площи са компании като Amazon, FedEx, Unilever и Home Depot.

Заключение

Важна особеност на бизнес имотите е тяхното многообразие по функционално предназначение, което ги разделя на три основни

[20] Investor.bg. Логистиката в онлайн търговията - следващата златна мина при имотите. 2012 г. Източник: < http://www.investor.bg/novini/122/a/logistikata-v-onlain-tyrgoviiata-sledvashtata-zlatna-mina-pri-imotite-135211/>.

групи – офиси, търговски, индустриални и логистични площи. Многоаспектното им приложение поражда специфики, типични за всяка група, което води до сегментиране на пазара. Отделните пазарни сегменти се характеризират с различия по отношение на участниците на тях, търсенето, предлагането, наемните нива, цените на закупуване, доходността, залаганите условия в лизинговите договори.

Доколкото предназначението на офисите е да осигуряват работна среда за служителите на компаниите от сектора на услугите и административния персонал на компаниите от производствения сектор, състоянието на офис пазара се влияе силно от икономическото положение в страната и чужбина, бизнес климата, специализацията на икономиката, наличната инфраструктура.

Според качеството на изпълнение, физическите параметри и предлагани допълнителни предимства, офисите се класифицират на три основни групи: „клас А“, „клас В“ и „клас С“.

Търговските площи от друга страна са насочени към задоволяване на нуждите на населението от потребление, поради което успехът им зависи от покупателната способност на домакинствата, нивото на безработица в страната, местоположението, ключовите наематели. Тук класификацията на обектите е спрямо техния формат и местоположение, според които основно различаваме магазини по главните търговски улици, търговски центрове тип мол и биг-бокс обекти.

Другата основна категория на бизнес имотите – тази на индустриалните и логистични площи, е свързана с осигуряване на материални условия за производството и/или дистрибуция на различни стоки. Поради това основните фактори, оказващи влияние върху този пазарен сегмент, са развитието на сектора търговия на дребно (хранителни и нехранителни стоки), състоянието на инфраструктурата, наличието на други индустриални зони в съседство. Главен двигател през последните години на ръста в този сектор е електронната търговия.

Разбирането и познаването в детайли на отличителните характеристики между отделните типове бизнес имоти е от ключово значение за инвеститорите, с оглед да направят реалистичен анализ на очакваните доходи от наем и/или продажба. Именно този аргументиран избор им позволява да вземат най-доброто решение в какви имоти да вложат своя капитал, така че да получат най-висока доходност.

SPECIFICITY OF BUSINESS PROPERTIES BY TYPES

Ph.D. student Christo Iliev
AG Capital

Abstract: The following report examines in detail the differences between the three main groups of business properties – office, commercial and logistics, from an investor's point of view. The focus is on the specific factors influencing the income generating performance of the different types of business properties and their further classification by format type, location, quality of construction works and offered amenities.

Keywords: business properties, office, commercial, logistics.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ УСЛУГ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

Асп. Дмитрий Тэрэбуркэ
Технический университет Молдовы

Ключевые слова: рынок недвижимости, услуги на рынке недвижимости, мультилистинговая система.

Объекты недвижимости являются основным ресурсом для Республики Молдова. С экономической точки зрения, недвижимость обладает уникальной дуальностью, - и свойствами приносить доход, и свойствами потребления.

Эти два фактора подчеркивают важность формирования и оборота объектов недвижимости для страны.

Становление и развитие рыночных отношений в экономике Молдовы связано в значительной мере с объектами недвижимости. Прошедшие в стране процессы приватизации земельных участков сельскохозяйственного назначения, промышленных предприятий и объектов жилья привели к появлению самостоятельного сегмента рынка - рынка недвижимости.

Молдавский рынок недвижимости, несмотря на более чем 20 летнюю историю, находится в стадии становления.

Важным субъектом развития рынка являются организации, выполняющие посреднические функции при осуществлении оборота объектов недвижимости. Символично, что история функционирования посреднических организаций ведется с периода формирования Республики Молдова как независимого государства, - 1991 года. Первой посреднической организаций было Общество с Ограниченной Ответственностью «Triada», которое осуществляло посредническую деятельность по продаже кооперативных квартир и частных домов. Полноценным функционированием рынка следует признать 1994 год, когда был принят Закон Республики Молдова «О приватизации жилья».

Несмотря на существенный опыт функционирования рынка, следует признать недостаточный уровень посреднических услуг на рынке недвижимости Республики Молдова. Причин тому несколько:

- динамичность правовой среды функционирования рынка и

отсутствие механизмов его регулирования, а, вернее, полноправного регулятора рынка недвижимости Республики Молдова;

- отсутствие опыта деятельности.

В этой связи актуальным является проведение исследования теоретических и практических проблем и механизма функционирования посреднических организаций на рынке недвижимости и совершенствования его элементов, направленных на повышение эффективности деятельности посреднических организаций.

Механизм функционирования посреднических организаций регулируется не только гражданским законодательством, но и другими нормативными актами, которые также недостаточно эффективно регламентируют посредническую деятельность. В отсутствии единого государственного регулятора, попытки саморегулирования являются пока слабыми. Появление в 1996 году общественной организации, Национальной Палаты Недвижимости Республики Молдова (первоначальное название Ассоциация профессиональных участников рынка недвижимости (AEPI)), регистрация в 2015 году общественной организации Объединение Агентств Недвижимости (Uniunea Agentiilor Imobiliare), не в состоянии принять на себя эту ответственную роль. Это определяется рядом проблем, связанным не только с функционированием посреднических организаций на рынке недвижимости, но и с функционированием самого рынка недвижимости Республики Молдова.

В настоящее время рынок недвижимости Республики Молдова переживает нелегкие времена. К ухудшению общей ситуации в экономике страны добавляются сложности в продвижении и реализации услуг, оказываемых профессиональными участниками рынка. Регулирование рынка основывается исключительно на общих ключевых правовых нормах, содержащихся в Конституции и Гражданском Кодексе страны. Регулятор рынка отсутствует. Значительной остается доля теневого рынка.

Последствия этих проблем проявляются не только в слабости участников рынка, но и в отсутствии такого сегмента как управление недвижимостью. Огромные вопросы в области градостроительства и сегменте социальной недвижимости.

В локальном формате это привело к тому, что вследствие отсутствия гарантий на инвестиции, доступности недвижимости, низкого качества построенных объектов - рынок находится в постоянном па-

дении оборотов.

Решение проблем лежит в саморегулировании рынка и, как следствие, в формировании нового качества услуг потребителям.

Как отмечалось выше, опыт деятельности общественных организаций на рынке недвижимости в Республике Молдова есть. В плане регулирования рынка, этот опыт пока нельзя назвать удачным. Созданная ранее Национальная Палат Недвижимости Республики Молдова была переориентирована на рынок оценки. Недавно созданное Объединение Агентств Недвижимости пока не имеет четкой стратегии регулирования рынка и ориентирует свою деятельность на усиление технологии отдельных компаний и подготовку агентов. Как показал 20 - летний опыт функционирования Национальной Палаты Недвижимости Республики Молдова, подобная деятельность не приносит положительных эффектов для развития рынка, поскольку в ней изначально отсутствует инструмент регулирования.

В текущем состоянии рынка недвижимости, для Республики Молдова наиболее подходящим будет *гибкий тип регулирования,* когда участники рынка имеют возможность принимать собственные регулятивные решения, согласовывая их, если требуется, с госрегулятором или инфраструктурными институтами рынка, наделенными регулятивными полномочиями, а гибкость достигается за счет того, что помимо существующих законов система регулирования создает не жесткие правила, а «мягкие» рекомендации. Рекомендации могут служить единственным источником правил, если вопрос никак не регулируется.

В качестве стимулирующего инструмента развития рынка может быть представлена мультилистинговая система (МЛС). С недавних пор МЛС достаточно активно присутствуют на развитых рынках услуг в сфере недвижимости. Они являются незаменимым инструментом объединенной базы данных и согласованной деятельности операторов рынка недвижимости.

С учетом состояния рынка недвижимости Республики Молдова, особенностями функционирования МЛС на молдавском рынке должна стать система гарантий, которые будут распространяться не только на потребителей, но и на участников рынка.

При создании данной системы будут решены следующие стратегические вопросы:

Внедрение Единых Стандартов Профессиональной деятельно-

сти на рынке недвижимости. Как система, обеспечивающая гарантии, МЛС будет функционировать на базе четких правил, соблюдаемых всеми ее участниками. Эти правила будут обязательными для исполнения и ориентированы на оптимизацию деятельности профессиональных участников с учетом интересов развития рынка в целом;

Формирования единой программно-технологической системы организации бизнеса, связанного с оказанием услуг на рынке недвижимости. У профессиональных участников рынка отпадет необходимость в собственных программных продуктах. МЛС создаст возможность использовать единые интегрированные в рынок инструменты;

Повышение производительности труда профессиональных участников рынка. Многие типовые функции, в виде проведения маркетинговых компаний с объектами продажи, аналитических исследований, правовой оценки объекта и его отчуждения, будут выполняться системой. Некоторые функции, например правовые или консультации по вопросам продвижения объектов, могут выполняться системой по поручению профессиональных участников рынка. Это значительно облегчит деятельность профессиональных участников.

Устранения недобросовестной конкуренции. Действия, нарушающие правила профессиональной деятельности на рынке или другие действия недобросовестного характера в рамках системы легко выявляются, а к нарушителям могут быть применены меры дисциплинарного характера.

Возможности гарантий потребителей о качестве предоставляемых услуг. Система осуществляет деятельность по единым правилам и наделяется инструментами правового контроля, что практически гарантирует потребителям качество оказываемых услуг. Имеющиеся риски, можно устранить страхованием в рамках функционирования системы.

Привлечение внимания профессионального риэлторского сообщества и потребителей риэлторских услуг к передовым прогрессивным технологиям ведения и управления риэлторским бизнесом.

В систему должны быть заложены следующие принципы, которые позволят решить поставленные задачи:

Эксклюзивность. Эксклюзивность в системе означает закрепление объекта недвижимости только за одним профессиональным участником. Это повысит доверие к информации об объектах не-

движимости в системе и сформирует базу данных оптимальную по размерам. Принцип эксклюзивности исключает возможность дублирования информации и позволяет участнику зафиксировать информацию, связанную с объектом и снизить расходы по работе с ним.

Профессионализм. МЛС жестко ограничивает доступ непрофессионалов на рынок, участниками системы могут быть только агентства недвижимости, соблюдающие Стандарты и Правила риэлторской деятельности, т.е. сотрудники агентств недвижимости прошли обучение и аттестацию и несут персональную ответственность за свою деятельность. Вход для частных участников рынка, среди которых зачастую встречаются недобросовестные или мошенники, закрыт. Все это позволяет исключить появление недостоверной информации, а также гарантирует соблюдение Стандартов профессиональной деятельности, Кодекса профессиональной Этики. Уверенность в партнерах стимулирует к участию в совместных сделках и обеспечивает качество услуг, значительно сокращает временные затраты на реализацию объекта недвижимости.

Закрытость. Открытость противоречит определению «МЛС» в его понимании, в котором она выступает как пространство эффективной работы именно между профессиональными участниками. Обеспечивает сокращение сроков реализации, продажи объектов недвижимости, сокращение временных затрат на поиск приобретаемого объекта недвижимости, является инструментом для организации просмотров объектов недвижимости для риэлтора и эффективным инструментом для управления бизнеса - для руководителя агентства недвижимости. Поэтому мультилистинговый сервис работает в закрытом режиме: доступ к МЛС имеют только зарегистрированные участники.

Ответственность. В МЛС предусмотрены и прописаны строгие меры ответственности за нарушения правил. Участники МЛС размещают полную и только достоверную информацию об объекте недвижимости, в том числе по описанию объекта недвижимости, не дезинформируя иных участников рынка недвижимости и не нарушая принципа добросовестной конкуренции.

Таким образом, МЛС строится по следующим правилам:

1. В базу заносятся только объекты, подкрепленные договорами с собственниками или лицами, наделенными полномочиями собственников недвижимости.

2. Все участники, получившие доступ к МЛС, подписывают Меморандум присоединения, основными принципами которого являются этические нормы и правила поведения на рынке недвижимости.

3. Правила регулируют действия профессионального участника как по отношению к клиенту, так и его отношения с коллегами.

4. Правила трансформированы в стандарты деятельности

5. МЛС способна заменять часть услуг для своих участников, например – юридическое сопровождение сделки и т.п.

Эффективность деятельности МЛС находится в прямой зависимости от структуры построения базы данных. Свойство объектов недвижимости, продаваться на любой стадии диктует вывод о том, что в основе принципа построения должен быть заложен цикл недвижимости. Это продиктовано инвестиционной привлекательностью объектов недвижимости. Правильное позиционирование объекта недвижимости находится в прямой зависимости от того, на какой стадии он выставляется на рынок.

Создание подобной системы будет способствовать развитию рынка за счет формирования регулятора и развития потенциала субъектов рынка недвижимости

DEVELOPMENT STRATEGY OF SERVICES ON THE REAL ESTATE MARKET OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Ph.D. student Dumitru Taraburca
Technical University of Moldova

Abstract: The real estate market of the Republic of Moldova is experiencing hard times. The entire economic situation in the country is worsen by complications in the promotion and employment of the services provided by professional market participants. There are three factors, which cause the restriction in the development of the real estate turnover: investments have lack of guarantees, the lack of affordable real estate; poor quality of constructed facilities. A solution to all problems can be multilisting system. This paper aims to investigate the main content and basic principles of the multilisting system, as well as the system role in the development of real estate market infrastructure.

Keywords: Real estate market, Real Estate Services, multilisting system.

ПРОУЧВАНЕ НА ПОТРЕБИТЕЛСКИТЕ НАГЛАСИ НА ПОТЕНЦИАЛНИ КЛИЕНТИ ПРИ ЗАКУПУВАНЕТО НА ЖИЛИЩЕН ИМОТ В ГРАД СОФИЯ

Докт. Яна Стоенчева
Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: потребителско търсене, потребителски нагласи, жилищни имоти.

Закупуването на жилищен имот е подвластно на личните предпочитания и нагласи на отделните индивиди. То както и всяка друга дейност ще си остане зависимо от субективната преценка на човека, неговите желания и финансови възможности. Българина по традиция се отнася с голямо уважение и приоритет към придобиването на жилищен имот, той вижда в него не само подслон за себе си и за своето семейство, но и степен на сигурност за съхраняване стойността на парите и възможност за реализиране на доход чрез отдаването му под наем или препродажбата в бъдещ период. Потребителското търсене на жилищна собственост се различава съществено от закупуването на стоки предназначени за текущо потребление. Това се обуславя от тяхната висока стойност, специфични характеристики, както и от продължителността на тяхното използване. Нагласите на потенциалните клиенти при закупуването на жилищен имот се определят като съчетание от техните убеждения, чувства и поведенчески намерения. Тези компоненти са взаимозависими и заедно влияят върху това как потребителят ще реагира по отношение на определен обект.[1]

Обект на изследване е потребителското търсене при закупуване на жилищни недвижими имоти в град София.

Предмет на изследване са предпочитанията и нагласите на потенциалните клиенти при закупуването на жилищен имот.

Целта на изследването е да се апробира анкетна карта предназначена да подпомогне участниците в процеса, а също така и да се изведат ориентировъчни параметри за потребителските нагласи.

Разработването на настоящата анкетна карта, нейното конструиране, апробиране и прилагане е процес обединяващ в себе си натру-

[1] http://www.consumerpsychologist.com/cb_Attitudes.html.

пания опит под формата на научни познания, актуалните измерими икономически условия в град София и експертната оценка на изследователя относно потребителските нагласи. Не е случаен фактът, че статия на британски социолози започва с твърдението – перифраза на Сократ, че „един от парадоксите при съставянето на въпросниците е, че колкото повече знаеш, толкова повече установяваш, колко малко знаеш"[2].

Въпросите в анкетната карта за проучване на потребителските нагласи на клиентите при закупуването на жилищен имот са групирани в няколко обособени модула.

I. Първата група въпроси (от първи до трети въпрос) разкриват личните предпочитания и възможности на анкетираните лица по отношение на закупуването, локализирането и ценовия диапазон на жилищния имот.

Първият въпрос в анкетната карта е свързан с мотива за закупуване на жилищен имот. Възможностите за отговор са определени по начин, който максимално точно да насочи изследователя към целта на покупката, за да може да бъде предложено най-доброто от това, което се предлага. Въпросът дава възможност за избор на повече от един отговор.

На база получените данни от проведените анкетни проучвания и тяхната обработка[3], бихме могли да изведем и обобщим следните резултати:

Мотивите за закупуване на жилищен имот са от първостепенно значение, защото от тях става ясно дали водеща е инвестиционната нагласа или клиентът ще удовлетвори свои лични потребности и извличането на други ползи като съхраняване на налични пари и увеличаване на стойността им с времето остават на заден план. (виж. Таблица 1.1)

Мнозинството от анкетирани лица на първия въпрос посочват предпочитанията си за закупуване на жилищен имот с цел лично обитаване (за живеене). Високият относителен дял на респонденти-

---

[2] Атанасов А., Съйкова С., и др., Изкуството да се задават въпроси и да се получават отговори, „Софттрейд" 2010г., стр.116.

[3] Данните са обработени от автора с помощта на статистическия продукт SPSS. Изследване е проведено на територията на град София през периода Септември 2014г. - Юни 2015г., анкетирани са 93 лица търсещи да закупят жилищен имот. Изследването няма представителен характер предвид голямата съвкупност от потребители.

те посочили този отговор според нас е обусловено от преобладаващият контингент представители на възрастова група 18-30 години (79,60%), т.е. потенциалните висококвалифицирани респоиденти в лицето на студентите, които след завършване на своето висше образование и реализиране на иазара на труда желаят да закупят жилищен имот с цел неговото обитаване.

Таблица 1.1

Мотиви на анкетираните лица за иокупка на жилищен имот

Мотив за закупуване на жилище	**отн. дял в %**
за живеене	67.30
за отдаване под наем	16.40
за съхраняване стойността на парите	12.70
за реализиране на печалба от разликата между покупната и продажната цена	1.80
друго	2.20
Общо	100.40

Вторият въпрос би могъл да ориентира изследователя, към максималната цена изразена в евро/кв.м, която анкетираното лице е склонно да заплати за придобиването на жилищен недвижим имот. Със сигурност би следвало за всеки отделен случай да се обвърже посочената цена с желаните параметри на обекта. От това произтичат два различни подхода при удовлетворяването на желанията на клиента съобразно неговите възможности. Двата подхода са следните:

1. Когато за клиентите са приоритетни функционалните и технически характеристики на жилището при зададена максимална цена за кв.м. би могло да се направи компромис с локацията по квартали на един голям град.

2. Когато водеща е локацията и е зададена максимална цена за кв.м. може да се намери обект с функционални и технически характеристики най-близки до желаните. Когато няма лимит относно максималната цена – почти всички изисквания могат да се изпълнят ако са реалистични.

Фигура 1.1. Структура на анкетираните лица по отношение на възможността за определяне на ценови диапазон при закупуването на жилищен имот.

Таблица 1.2

Основни характеристики на ценовите иредиочитания на анкетираните лица

Общ брой отговорили лица	40
Липсващи отговори (брои)	53
Средна цена евро/кв.м.	884.75
Мода (евро/кв.м.)	800/1000
Минимална цена евро/кв.м.	400
Максимална цена евро/кв.м.	1900

Определянето на максималният ценови диапазон в евро/кв.м очевидно затруднява потенциалните купувачи (предвид посочените от тях отговори) или цената не е приоритетен фактор за тях. Не бива да пренебрегваме и възможността за липсата на осведоменост у респондентите за цените на жилищни имоти в предпочитаните от тях квартали. Посочената минимална цена от 400 евро/кв.м, за територията на София – град е нереалистична[4] дори в най-отдалечените градски точки. Доста завишен според нас е горният ценови диапазон от 1900 евро/км.м., независимо от вида на жилищния имот (едностаен, двустаен или тристаен) и престижността на района. Най-често посочените ценови нива са видни от изчислената мода, а именно 800 евро/кв.м и 1000 евро/кв.м.

Третият въпрос е предназначен да допринесе за разкриване на предпочитанията за квартал/квартали. С този въпрос се постига икономия на време и средства, за търсенето и предлагането на жилища в

[4] Средни цени в EUR на ПРЕДЛАГАНЕ на жилищна площ в София на база на сайта „imot.bg“ към 16.06.2015 http://www.imot.bg/pcgi/imot.cgi.

квартали, в които анкетираният не би желал да закупи жилище.

Интерес представлява фактът, че не малка част от анкетираните лица нямат предпочитания (над 20%).

Една от причините е в това, че респондентите в по-голямата си част са студенти и не познават част от кварталите на София и не си дават сметка за съществените различия в удобствата (качеството на живот) които предлагат.

Таблица 1.3

Предпочитания на анкетираните лица към местоположението на желаното жилище

Предпочитан квартал	отн. дял в %	Предпочитан квартал	отн. дял в %	Предпочитан квартал	отн. дял в %
Изток	9.70	Дианабад	2.80	Бели брези	1.40
Младост	9.70	Бояна	2.80	Мал.долина	1.40
Лозенец	8.30	Горна баня	2.10	Симеоново	1.40
Студ. град	6.90	Красно село	2.10	Редута	1.40
Център	6.90	Стрелбище	2.10	Овча Купел	1.40
Борово	4.80	Гео Милев	2.10	Люлин	1.40
Витоша	4.80	Мотописта	2.10	Хладилника	0.70
Ман. ливади	4.10	Дървеница	1.40	ВМА	0.70
Драгалевци	4.10	Лагера	1.40	Банишора	0.70
Гоце Делчев	3.40	Надежда	1.40	Обеля 2	0.70
Иван Вазов	3.40	Бъкстон	1.40	Хиподрума	0.70

Най-предпочитани остават едни от най-престижните софийски квартали с добре изградена инфраструктура, комуникативност, близост до централните части на града и зелени площи (Южен парк, Борисова градина) Изток (9,7%) и Лозенец (8.3%). Районите Младост (9.7) и Студентски град (6.9%) също се открояват с голям интерес у респондентите и този факт според нас не е случаен. С изграждането и разширяването на метрото до един от най-големите бизнес паркове и офис центрове в София, квартал Младост става един от предпочитаните квартали както за живеене, така и за реализиране на доход. През последните няколко години със своята подобрена инфраструктура, добра комуникативност, непосредствена близост до университети както и добрите възможности за спорт и отдих (близост до НСА и природен парк Витоша), Студентски град става все по-привлекателно и атрактивно място за живеене и реализиране на доход, чрез отдаване под наем.

II. Втора група въпроси. Целта на тази група въпроси (от четвърти до девети въпрос) е да насочат вниманието на изследователя към конструктивните характеристики, предпочитани от респондента за търсеният от него жилищен имот.

Четвърти въпрос насочва към вида иа жилищния имот според неговата квадратура. Отговорите съвпадат с официално предлаганите видове жилищни имоти от агенциите за недвижими имоти, като умишлено тук не са включени тавански помещения, етажи от къщи, тризонети и т.н., който според автора не са сред най-предпочитаните на територията на град София, но въпреки това е оставена възможност за анкетираното лице за избор на по-горе изброените под отговор-друго.

Таблица 1.4

Предпочитания на анкетираните лица
към големината на жилищния недвижим имот

Видове жилищни недвижими имоти	Отн. дял в %	Видове жилищни недвижими имоти	Отн.дял в %
1-стаен	1.10	мезонет	7.50
2-стаен	31.20	Къща	10.80
3-стаент	43.00	Лип.отговори	1.00
многостаен	5.40	общо	100.00

Предпочитанията на потенциалните клиенти са ясно съсредоточени към тристайните апартаменти 43%. По данни на НСИ[5] с най-голям дял от въведените в експлоатация новопостроени жилища през първото тримесечие на 2015г. са тристайните жилища с общ брой за страната 482, от който 68 на територията на София (столица). Малко над един процент от анкетираните лица предпочитат едностаен апартамент, може би това се дължи на факта, че по-голямата част от респондентите търсят жилищния имот за живеене и с перспектива за увеличаване на тяхното семейство. Сравнително висок е и делът на анкетираните желаещи да закупят къща (10.8%). Доста честа практика в чужбина, която през последните няколко години се наблюдава и в нашата страна е именно закупуването на къщи в райони в непосредствена близост до големия град, чийто цени са значително по-приемливи. Плюсовете, които се изтъкват са отдалечеността от шума

[5] www.nsi.bg.

и вредните емисии във въздуха, спокойствието и тишината, възможността за самостоятелност и простор.

Целта на **пети въпрос** е да се добие представа за желанието на респондента, относно вида на строителството. Върху отговорите на този въпрос влияе факторът цена, защото според нас именно тя моделира предпочитанията на потенциалните клиенти към ново или старо строителство.

Фигура 1.2. Предпочитания на анкетираните лица по отношение на възрастта на сградата, в която е разположен жилищния недвижим имот

Въпреки акцентирането на цената, като определящ фактор в този въпрос най-голямо по мащабите си, е предпочитанието на анкетираните лица към новото строителство (75.3%). Това според нас се дължи на модерните технологии и висококачествени материали, които го правят предпочитано както от гледна точка на шумоизолацията и ефективността му в енергиен план така и от гледна точка на модерната архитектура и функционалност на съществуващите пространства.

Шести въпрос насочва вниманието към конструктивния тип на сградата. Обособени са две групи отговори (панелна и монолитна конструкция). Обединяването на конструктивните типове (тухла, ЕПК, ПК, ППП) в един отговор е целенасочено тъй като е установено, че доста често клиентите не правят разлика между монолитни и масивни конструкции.

Желанието си за закупуване на жилище от панелен тип не е сред най-предпочитаните у анкетираните лица. Едва 12.9% от тях посочват този вариант на отговор. Почти 83% от анкетираните лица предпочитат жилище от монолитен тип.

Фигура 1.3. Предпочитания на анкетираните лица към конструктивния тип на сградата, в която се намира жилищния недвижим имот

Седми въпрос има за цел да разкрие предпочитанията на клиентите към етажността на сградата и предпочитанията за конкретен етаж. Този въпрос дава възможност на изследователя да разкрие дали големите жилищни сгради са предпочитани от потенциалните клиенти.

Предпочитанията към етажността на сградата са концентрирани в ниските сгради с нечетен брой етажи. Ако това разпределение се потвърди и при други изследвания би било показателно, че е рационално да се строят сгради до седем етажа.

Фигура 1.4. Предпочитания към етажността на сградата

Таблица 1.5

Предпочитания на анкетираните лица към етажността на сградата

Етажност на сградата	отн. дял в %	Етажност на сградата	отн. дял в %
двуетажна	2.20	осеметажна	4.30
триетажна	11.80	девететажна	1.10
четириетажна	8.60	десететажна	1.10
пететажна	11.80	тринадесететажна	1.10
шестетажна	1.10	Лип. отговори	51.60
седеметажна	6.50	общо	100.00

Относителният дял на респондентите посочили предпочитана етажност на сградата е 48.4% като най-предпочитани за тях са сградите със сравнително ниска етажност триетажни (11.8%) и пететажни (11.8%), като причините можем да търсим в тяхното ио-лесно управление и стопанисване.

Осми въпрос е иредназначен за разкриване па предпочитанията към крайните етажп. Обичайно за живеене се предпочитат междинни етажи. Първият е подходящ за офис или за хора с физически увреждания. Последният етаж е предпочитан заради гледката, която се разкрива от голяма височииа, отдалечеиостта от шума и чистотата иа въздуха далеч от автомобилния трафик.

Възможни недостатъци биха могли да бъдат – за първия етаж сигурността, а за иоследния – проблеми с хидроизолацията и с топлоизолацията на покрива, налягането иа топлата и на студената вода, възможни проблеми породени от бързината, капацитета и неизправности на асансьора и др.

Фигура 1.5. Предпочитания към етаж, ако сградата е многоетажна

Преобладаващата част от потенциалните клиенти изразяват предпочитание към междинен такъв. Това тяхно съображение според нас се определя именно от основните предимства на „златната среда".

Девети въпрос дава възможност да се оцени предпочитанието към видовете отопление, с които да разполага потенциалното жилище.

Обичайно опцията за отопление с електричество винаги съществува. При наличието на централно парно обаче понякога електроинсталацията не е оразмерена да понесе отоплението на цялата сграда с електричество. Използването на твърдо гориво е по-скоро изключение поради трудоемкостта на осигуряването с гориво и необходимостта от специално помещение за горивото. Освен това използването на твърдо гориво води до значително замърсяване на въздуха.

Като съвременен вариант на такъв вид отопление може да се приеме използването на камина, която създава уют и автентичен интериор в жилището. Затова пригодността на поне едно от помещенията за такъв вид отопление може да се приеме за предимство.

Въпреки непрекъснатото увеличаване на цените на тока и на парното, тези два нзточника на отопление остават сред най-предпочитаните. Резултатите от анкетата потвърждават това. Най-малък е относителният дял на анкетираните лица предпочели твърдо гориво, което е нормално за град София, имайки предвид преобладаващата част на сградите от апартаментен тип.

Таблица 1.6

Предпочитания за вида на отоплението

Видове отопление	отн. дял в %
централно парно	36.60
електричество	35.50
локално парно	16.10
твърдо гориво	3.20
друго	5.40
общо	96.80
Лип. отговори	3.20
общо	100.00

III. Трета група въпроси. Тази група от въпроси е насочена към установяването на допълнителни (специални) предпочитания на анкетираните лица към жилищния имот, характеристиките на района и приоритетността на определени характеристики. Вариантите на отговор обхващат най-често срещаните и предпочитани от клиентите характеристики.

Таблица 1.7

Специални предпочитания към жилищния имот

характеристики на квартала	отн. дял в %	характеристики на квартала	отн. дял в %
парк	77.40	болница	38.70
метростанция	69.90	училище	34.40
супермаркет	64.50	пешеходна зона	32.30
зелени площи	52.70	МОЛ	29.00
автобусна спирка	49.50	развлекателни центрове	29.00
детска градина	48.40	университет	21.50
район без промишлени предприятия	48.40	велоалея	21.50
спортни съоръжения	43.00	църква	17.20
заведения за хранене	40.90	хомогенност на типа жили	16.10
добре поддържани сгради	39.80	жилища стопанисвани от собственици	16.10

Десети и единадесети въпрос целят разкриване на максимален брой специални характеристики (въпроса позволява посочването на неограничен брой от посочените характеристики), които клиентите предпочитат, което ще позволи максималното удовлетворяване на техните потребности. Те се отнасят за самия имот или за района, в които е разположен той.

Най-предпочитаните характеристики, с който трябва да разполага жилището според анкетираните лица са наличието на открит балкон (77.4%), гараж (71%) и асансьор (68.8%). Въпреки по-високата цена на жилището разполагащо с гараж, той е едно допълнително и предпочитано удобство имайки предвид все по-малкото места за паркиране и непрекъснато увеличаващият се брой на превозните средства предназначени за лично ползване.

Таблица 1.8

Предпочитания към характериетиките на квартала

характеристики на квартала	отн. дял в %	характеристики на квартала	отн. дял в %	характеристики на квартала	отн. дял в %
парк	77.40	спортни съоръжения	43.00	развлекателни центрове	29.00
метростанция	69.90	заведения за хранене	40.90	университет	21.50
супермаркет	64.50	добре поддържани сгради	39.80	велоалея	21.50
зелени площи	52.70	болница	38.70	църква	17.20
автобусна спирка	49.50	училище	34.40	хомогенност на типа жили	16.10
детска градина	48.40	пешеходна зона	32.30	жилища стопанисвани от собственици	16.10
район без промишлени предприятия	48.40	МОЛ	29.00		

Като най-предпочитани характеристики на квартала потенциалните клиенти извеждат наличието на парк (77.4%), метростанция (69.9) и супермаркет (64.5%). Най-слабо предпочитани остават близостта на църква непосредствено до жилищния имот (17.2%), възможностите за хомогенност на типа жилищни имоти (16.1%), и предпочитанията за жилища стопанисвани от собствениците (16.1%).

Дванадесетият въпрос от анкетната карта е насочен към изясняването и подреждането по приоритетност на най-важните характеристики на жилищния имот според критериите и предпочитанията на анкетираните лица.

Таблица 1.9

Приоритетност от 1 до 10 измерваща степента на важност на отделните фактори / най-виеок е приоритет 1 /

Характеристики на жилищния имот	отн. дял. в %
цена	44.10
район	24.70
вид строителство	7.50
степен на завършеност	6.50
лукс. строителство от затворен тип	4.30
близост до метростанция	4.30
етаж	2.20
близост до училище	1.10
близост до парк или спортно съоръж.	1.10
вид отопление	1.10

С най-голям приоритет за анкетираните лица е факторът цена, като тя е посочена от 44.1% от анкетираните лица на първо място, следвана от района, посочен 24.7% от анкетираните лица на първо място, вид строителство 7.5% и т.н.

IV. **Четвърта група въпроси** – предназначението на тази група от въпроси е разкриването на личностните характеристики на анкетираното лице. (пол, възраст, семеен статус, образование, месечен доход).

Изводи: От настоящето проучване бихме могли да изведем и обобщим следните изводи. Най-голямо по мащабите си е търсенето на ново строителство, въпреки по-високите цени на тези обекти. Най-предпочитани от анкетираните лица са кварталите Изток, Младост, Лозенец и Студентски град. По отношение на вида на жилищния имот, най-търсени са тристайните жилища в монолитни сгради, а най-малък интерес потенциалните купувачи отчитат към закупуването на многостайни апартаменти. Сравнително слабо изразено е отношението на анкетираните лица към общата етажност на сградата (триетажна -11.8%, пететажна – 11.8%), предпочитани сред респондентите са междинните етажи и отопление от ТЕЦ и ток. Относно допълнителните характеристики на жилището и района, в който да бъде локализирано то, ясно откроени са наличието на балкон, гараж, асансьор, близостта на метростанция, парк и супермаркет. Най-приоритетни за анкетираните лица при избора на жилище за покупка са

факторите цена, район и вид строителство.

Този комплекс от характеристики условно можем да наречем модел на идеално жилище. Той би представлявал интерес както за строителните предприемачи, така и за потенциалните инвеститори, тъй като продаваемостта на такъв имот би била сравнително по-висока. Същото се отнася и за неговата доходност при отдаване под наем ако помещението и обзавеждането са в добро състояние.

SURVEY OF CONSUMER ATTITIDES OF THE POTENTIAL CUSTOMERS AT PURCHASE OF RESIDENTIAL REAL ESTAE IN SOFIA

Ph.D. student Yana Stoencheva
University of National and World Economy – Sofia

Abstract: This report presents the results of a survey covering Sofia town territory. A specially designed questionnaire is tested in order to facilitate the brokers daily work in selling residential real estate and to increase the level of customer satisfaction.

Keywords: consumer demand, consumer attitudes, residential real estate.

НЯКОИ АКТУАЛНИ ПРОБЛЕМИ ПРИ УПРАВЛЕНИЕТО НА НЕДВИЖИМОТО КУЛТУРНО НАСЛЕДСТВО

Докт. Мирослав Кръстев
Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: недвижимо културно наследство, интегрирано управление, опазване на културното наследство, управленски стратегии.

Въведение

Един от показателите за степента и посоката на развитие на едно общество е неговото културно наследство. Тази част от него, която има материален характер и е трайно прикрепена към земната повърхност се определя като недвижима културна ценност[1]. В нашата страна към настоящия момент регистрираните недвижими културни имоти са около 40 000. Седем от тях са включени в индикативната листа на ЮНЕСКО, а около 1400 имат статут „Национално значение". Това недвижимо културно наследство нарежда нашата страна на едно от челните места (трето) в Европа, след Италия и Гърция по брой недвижими културни паметници. Като пълноправен член на ЮНЕСКО страната ни е ратифицирала и основните международни конвенции, които регламентират мерките и дейностите по опазването на културното наследство. Конституцията на Република България определя и ролята на държавата в опазването на всички недвижими културни обекти[2].

Целта на настоящия доклад е да се открият някои актуални проблеми при управлението на недвижимото културно наследство и факторите, които ги пораждат, и на тази основа да се посочат конкретни мерки за неговото усъвършенстване.

Проблемите на управлението на недвижимото културно имущество са обект на внимание още от възстановяването на българската държава през 1878 г. През този исторически период са се използвали различни модели на управление на богатото ни културно недвижимо наследство. В началния етап от развитието на третата българска

---

[1] Закон за културното наследство, в сила от 10.04. 2009 г.
[2] Конституция на Р България, 1991 г.

държава управленческите модели са се развивали в насока институционално изграждане и създаване на нормативната основа на управлението на културните имоти. Наблюдава се постепенно създаване на йерархичен и централизиран управленчески модел за опазване, стопанисване и съхраняване на културното недвижимо имущество.

До демократичните промени на нашата икономика през 1990 г. е създаден силно централизиран управленчески модел, като се акцентира основно на дейностите по опазването на археологическите недвижими обекти.

Тази силна централизация на управлението на недвижимото културно наследство доведе и до редица негативни явления. Дълбоко се вкорени убеждението на отделния човек за изключителния ангажимент на държавата – само тя да се грижи за опазването на културното наследство[3].

След поемането по пътя на либерализация на икономиката на страната и настъпилите дълбоки структурни промени във всички области на стопанския живот се наложи да се извършат значителни промени в обхвата на дейностите по управление на културните недвижими имоти. Тук акцентът се постави върху необходимостта да се насърчи сътрудничеството между отделните европейски страни, да се подобри тяхното взаимно разбирателство и да се обнови взаимодействието между обществото и отделните индивиди.

В резултат от осъщественото европейско сътрудничество в областта на културното наследство, от средата на XX век досега са създадени от Европейския съюз значително количество от конвенции, резолюции, препоръки, насоки и други нормативни документи, които третират проблемите на управлението на недвижимото културно наследство в неговата всеобхватност от техническо, технологично, научно, юридическо, социално и административно естество.

В резолюцията на Европейския парламент от 02.04.2009 г. относно „Ролята на културата в развитието на европейските региони" недвижимото културно наследство се разглежда като важен фактор за икономическа стабилност и регионално развитие. Въз основа на това, през програмния период 2007-2013 г. в рамките на ОП „Регионално развитие", в страната ни бяха реализирани редица проекти, отнасящи се до реставрацията и социализацията на недвижими кул-

[3] Вж. по-подробно Стаменова М. „Модели на опазването на културно-археологическото наследство в България", София 2011 г.

турни имоти с европейско финансиране. През настоящия програмен период, в рамките на стратегия „Европа 2020" също са планирани значителни средства по приоритетна ос №6 на ОП "Региони в растеж" 2014-2020 г.

Особености на недвижимата културна собственост като обект на управление

Една от специфичните особености, която оказва значимо влияние върху управлението на недвижимите културни имоти, е богатото им разнообразие. С оглед улесняването и правилното осъществяване на управленския процес се налага да се направи надеждна класификация на недвижимото културно наследство. В специализираната литература, както и в международната практика, са утвърдени и се използват редица класификационни критерии. За нуждите на нашето изследване ще използваме класификацията, която е възприета и се използва от българското законодателство. В направената класификация в Закона за културното наследство[4] се обособяват следните групи:

Таблица 1

Класификация на недвижимите културни ценности

№	Критерии	Класификация
1.	Културна и научна стойност	1. Световно значение 2. Национално значение 3. Местно значение 4. Ансамблово значение
2.	Степен на застрашеност	1. Културни ценности в риск 2. Застрашени културни ценности
3.	Териториален обхват	1. Единични 2. Групови
4.	Форма на собственост	1. Държавна собственост 2. Общинска собственост 3. Частна собственост
5.	Времеви период към който се отнасят	1. Праисторически 2. Античен 3. Средновековен 4. Възрожденски 5. От ново и най-ново време

[4] Закон за културното наследство Обн. ДВ. бр.19 от 13 Март 2009 г.

6.	Научна и културна област	1. Археологически 2. Исторически 3. Архитектурно-строителен 4. Художествени 5. Културен ландшафт 6. Парково и градинско изкуство 7. Етнографски 8. Културен маршрут

Внимателният анализ показва, че в така направената класификация, се използват само качествени критерии. Недостатъчно изяснените критерии, от своя стана, създават съществени проблеми и трудности при управлението на недвижимите културни имоти. Тези недостатъци в голяма степен са породени от липсата както на добре разработена законодателна основа, така също и на добри практики по управление на недвижимо културно наследство. Разнообразието на недвижимото културно наследство не позволява юридическите въпроси да бъдат уредени само с един закон. Проблемите на управлението на недвижимите културни имоти са обхванати от българското законодателство чрез значителен брой закони и подзаконови нормативни актове. По-важните от тях са Конституция на Република България, Закон за собствеността, Закон за държавната собственост, Закон за общинската собственост, Закон за регионалното развитие, Закон за устройство на територията, Закон на културното наследство, Закон за закрила и развитие на културата, Закон за туризма и др.

Известно е, че недвижимото културно наследство има двойствен характер – публично благо и ресурс за устойчиво национално и регионално развитие. Като публично благо, удовлетворяващо определени обществени потребности, тези имоти притежават определена полезност, която може да се обособи в две основни групи:

• Културна и научна стойност – естетически, исторически, пространствени, художествени, архитектурни стойности. Всички те допринасят за формирането на високата обществена значимост на недвижимата културна собственост.

• Социална и икономическа стойност – определя се на първо място от общата стойност, необходима за тяхното опазване и поддържане. На второ място от потребителната им стойност (измерима чрез пазара), като ресурс за устойчиво регионално развитие.

Това налага лицата, които осъществяват управлението на тези

обекти да имат сериозна теоретична и практическа подготовка, както по правните и икономически въпроси, така също и по редица други области от стопанската дейност като технически, технологически, социални и др., които имат пряко отношение към стопанисването и използването на недвижимите културни имоти.

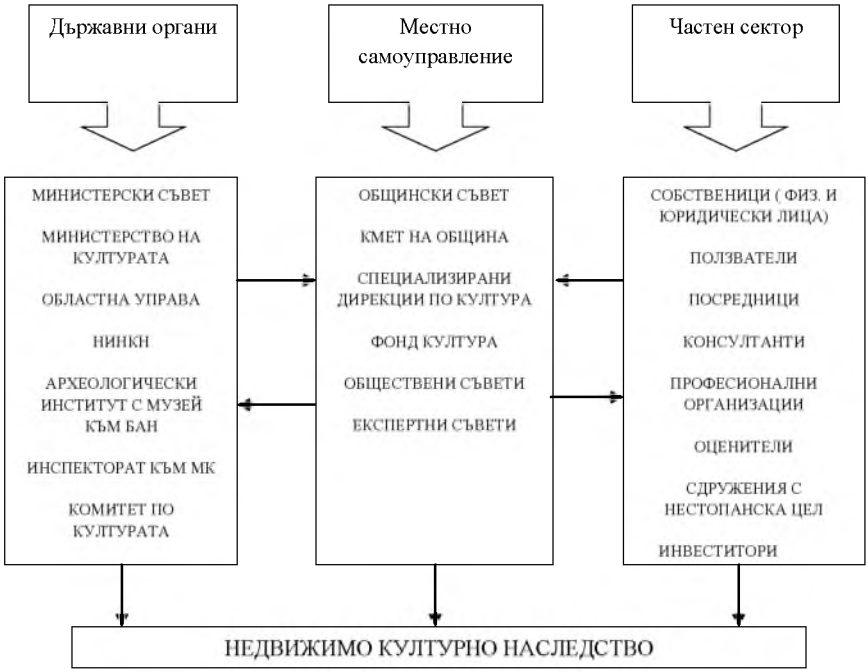
Основни субекти в процеса на управление на културно недвижимо имущество

Богатото разнообразие на културни недвижими имоти като архитектурни, религиозни, археологически и др. и многообразието от дейности, свързани със стопанисването и експлоатацията им, изискват добра координация на различните равнища на управление. За да се изясни ролята и значението на доста големия брой институции, участващи както непосредствено, така също и косвено в управлението на културното недвижимо имущество, е необходимо най-напред категорично да се определят самите субекти на управление, тяхната субординация и извършваните управленчески функции. Важно е също да се подчертае, че функциите на държавните институции по отношение на недвижимото културно наследство имат двойствен характер.

На първо място те са основен регулатор при всички разнообразни дейности, свързани с експлоатацията на тези обекти. На второ място самите те влизат в качеството си на собственик при значителен дял от тях, актуван като публична собственост, с което поемат съответните права и задължения, определени от законодателството.

На фиг.1 са представени основните участници в управлението на недвижимото културно наследство в нашата страна. Въпреки че моделът е силно опростен, чрез него могат да се проследят основните връзки и зависимости между различните страни в процеса на управление.

Структурата на публичния сектор се формира от институциите, ангажирани пряко или косвено с управлението на недвижимите културни обекти. Характерно за тях е изграждането на второстепенни звена, подпомагащи тяхната дейност. Техните правомощия се определят от Министерски съвет и ресорните министерства.



Фигура 1. Основни участници при управлението на недвижимите културни имоти

Основните функции на държавния сектор, засягащи управлението на недвижимото културно наследство са:

• Възлагане и приемане на национални стратегии за развитие, засягащи културното наследство, както и контрол по тяхното изпълнение.

• Провеждане на държавната политика по отношение на опазването и съхранението на недвижимите културни имоти.

• Координация на дейностите в публичния сектор на национално равнище и взаимодействие с международните институции и организации.

• Контрол върху изпълнението на дейностите по тяхното опазване и управление от страна на органите на местното самоуправление и частния сектор.

• Финансиране дейностите на общините, свързани с опазването на недвижимите културни имоти, чрез целеви субсидии и субвенции.

По-важните държавни организации, които имат правомощия да

управляват недвижимото културно наследство са следните:

- Комитет по култура към Министерски съвет
- Министерство на културата
- Национален институт за недвижимото културно наследство
- Експертен съвет към министерство на културата.

На местно равнище основни субекти на управление на недвижимите културни имоти са общинските съвети и кметовете на общини. За културните недвижими имоти общинска собственост, както и за тези предоставени за управление от държавата, законодателството определя общините да поемат функциите по тяхното стопанисване.

Тяхно задължение е и устройственото планиране по отношение на недвижимата културна собственост със съответните режими на опазване. Също така, задължение на общините е подпомагането на държавните органи за контрол при извършване на тяхната дейност на територията на съответната община.

Частният сектор обхваща широк кръг лица и организации, ангажирани в опазването и стопанисването на недвижимите културни имоти. Представителите на частния сектор имат различна роля в зависимост от своите компетенции и предмет на дейност.

Основни проблеми при управлението на недвижимата културна собственост

След приемането на Р. България за редовен член на ЕС държавата започна да отделя по-сериозно внимание на управлението на недвижимото културно наследство. Разработиха се редица стратегии за устойчивото развитие на българската икономика, в това число и стратегически документи, отнасящи се за управлението на недвижимото културно наследство. По-важните от тези документи са: „Национален план за развитие: България 2020", „Национална стратегия за регионално развитие на Р. България 2012-2022 г.", „Национална стратегия за развитие на туризма с хоризонт 2032 г." и др.

Националният план за развитие на България 2020 е програмен документ за социално-икономически подем на страната и основа за програмиране на стратегически документи за изпълнението, както на националните политики, така и на политиките на равнище ЕС. Негова основна цел е да спомогне за осигуряването на връзка между националните приоритети на България с целите на ЕС в контекста на стратегията „Европа 2020". Мястото на недвижимите културни имо-

ти в този план е очертано от стратегическите анализи за нуждите на сектор туризъм. Наред с другите им качества там се отделя особено внимание на ролята им като икономически ресурс за устойчиво регионално развитие. Пътищата за реализация на този потенциал чрез развитието на културния туризъм в страната, са продиктувани от наличието на пазарен интерес към такива недвижимости и възможността за интегрирането им в общия туристически продукт. Разкритите недостатъци, свързани с управлението на тези обекти, установени от извършените анализи се свеждат до няколко основни проблемни полета:

Необходима е промяна в нормативната уредба, която да стимулира достатъчно намирането на алтернативни начини за финансиране на недвижимите културни имоти, чрез мотивиращи бизнеса данъчни облекчения за спонсорство и меценатство. Мотивирането на собствениците и ползвателите на обектите, регистрирани като недвижими културни ценности чрез финансови лостове и механизми от страна на държавата. В момента при невъзможност за поддържане на обекта и излагането му на риск в закона се предвижда поемането на разходите по възстановяването от страна на държавата, като върху имота се учредява законова ипотека. Единственото облекчение за собствениците се свежда до освобождаването от данък сгради по ЗМДТ, което е крайно недостатъчно с оглед на значителните разходи за поддръжка на тези обекти и значително по-тромавата процедура при изготвянето на необходимите проекти за възстановяване, в сравнение с останалите обекти в системата на недвижимата собственост. В международната практика вече са наложени гъвкави финансови инструменти, които могат успешно да се приложат и в нашите условия. Такъв е например лизингът на недвижими културни имоти. При него собственикът има възможността да получи обратно напълно възстановен и отговарящ на изискванията, залегнали в режимите за опазване имот, след известен период от време.

Друг съществен недостатък е хаотичността на инвестициите и липсата на концентрация на финансирането в приоритетни проекти.

На следващо място се подчертава липсата на концептуална визия и планове, както за приоритетите в културния туризъм, така и за адекватни за нуждите на сектора материална инфраструктура.

През 2011 г. с постановление Министерски съвет прие наредба за обхвата, структурата, съдържанието и методологията за изработ-

ване на планове за опазване и управление на единичните и групови недвижими културни ценности[5]. На практика с тези планове общинските структури, като автономен управляващ орган на местно равнище, трябва да постигнат хармонизация с националните стратегически документи.

Тези планове задължително обхващат обектите, включени в индикативната листа за културното и природно наследство на Р. България, археологическите резервати, единичните и груповите недвижими културни имоти с национално значение. По отношение на останалите недвижими културни имоти, изготвянето на тези планове се допуска по инициатива и при възлагане и финансиране от страна на техния собственик, ползвател или концесионер. Плановете за опазване и управление се изработват за прогнозен период от 20 години, който включва петгодишни програми за прилагане и едногодишни работни програми.

С приложението към приетата наредба се поставят и минималните изисквания към структурата и съдържанието на тези планове[6]. По важните от тях са:

• Описание и значимост на недвижимия културен имот – местоположение, исторически и научен преглед, вид собственост, културни и социални характеристики, туристическа инфраструктура, техническа и транспортна инфраструктура, стопански дейности.

• Анализ, оценка и насоки за развитие – актуално състояние, налична документация, съществуващи програми и проекти, състояние и въздействие на културните и социално-икономическите фактори, потенциални заплахи и рискове.

• Цели и задачи на плана за опазване и управление – определяне на стратегическите и оперативни цели, организация на управлението, информационно и кадрово осигуряване, необходими научни изследвания и източници на финансиране. Формулиране на дейностите по културното, устройственото и социално-икономическото развитие на територията, предмет на плана.

• Прилагане на плана (програми, планове и проекти) – конкретизация на дейностите и необходимите ресурси за тяхната реализация по конкретни графици и проектно-сметна документация (фактическа или прогнозна).

---

[5] ПМС № 45 от 25.02.2011 г.

[6] Приложение към чл. 6, ал. 1 (Изм. – ДВ, бр. 87 от 2012 г., в сила от 09.11.2012 г.).

С изготвянето и реализацията на тези планове, на практика се търси хармонизацията при управлението на недвижимите културни имоти на различните управленски равнища с оглед постигането на поставените цели в националните програмните документи. Както вече беше отбелязано, изключително разнообразният характер на тези обекти се явява съществена пречка за изготвянето на единна методика по отношение на тяхното ефективно и ефикасно управление. Необходимо е да се определят основните характеристики на отделните видове недвижими културни имоти. Тези характеристики се оценяват в техния правен, икономически, социален и технологически аспект.

Постигането на ефективно управление изисква преодоляването на някои негативни тенденции, установили се при опазването и развитието на тези обекти. На първо място изясняването на статута им и тяхното реално състояние е свързано с проучването на голям обем информация, която на практика е разпокъсана между различните институции. Често тя е непълна и неточна. Липсват и основни количествени индикатори за тяхното реално състояние, които да подпомагат вземането на адекватни управленски решения. Всичко това затруднява както планирането на дейностите по тяхното стопанисване и експлоатация, така и координацията между различните участници в процеса на управление. Също така ограничава възможностите за ефективен контрол, както от страна на институциите пряко ангажирани с тяхното опазване, така и при организациите, управляващи процесите по тяхното икономическо развитие. Координацията се затруднява също и от сложната процедура по изготвянето и приемането на експертни становища, поради необходимостта от широк кръг специалисти от различни научни и професионални направления.

Проблемите по тяхното устройствено планиране са свързани с оптималната им интеграция в общите устройствени планове, при следване на съответните законови режими на опазване. Към момента липсата на приети общи устройствени планове в много от общините на територията на страната затруднява реализирането на ефективно планиране в това отношение.

От гледна точка на управлението е важно как се формират приходните и разходните потоци, касаещи стопанисването и експлоатацията на отделните недвижими културни имоти и какви са възможните източници на финансиране. Липсата на достатъчно статистическа

информация затруднява вземането на адекватни решения от управляващите структури на национално и местно ниво. На практика няма база за сравнение на ефективността от вложените ресурси, които трябва да постигнат поставените приоритетни цели.

Заключение:

Въз основа на извършеното изследване могат да се направят изводи и препоръки за усъвършенстване на управлението на недвижимото културно наследство в няколко основни насоки. Нашето богато недвижимо културно имущество е безспорно признато от световната общност и това налага от страна на държавата да се създадат комплексни условия, който да спомогнат за рязкото увеличаване на икономическите и социални резултати от стопанското използване на тези имоти.

Друга важна насока е да се намери успешна формула за съчетаване на обществения и държавния интерес с този на частните лица. Това може да се постигне чрез създаване на интегрирано управление на недвижимите културни имоти.

Важна насока на усъвършенстване на управлението на недвижимата културна собственост в бъдеще е да се изследва националната територия с нейните природни, стопански, културни, социални и др. характеристики, за да може да се осъществи положително влияние върху устойчивото развитие на градовете.

В днешно време управлението на недвижимата културна собственост се превръща в процес, който се развива с бързи темпове, става все по-сложен, обхваща нови и нови дейности и границите му непрекъснато се разширяват. Изискванията към тези професионалисти непрекъснато нарастват. Те трябва да бъдат компетентни в много повече области, да имат много и разнообразни умения, за да се справят с растящата сложност на това управление. Това обстоятелство налага да се обърне сериозно внимание на подходящото обучение на кадрите.

SOME IMPORTANT PROBLEMS IN TNE MANAGEMENT OF IMMOVABLE CULTURAL HERITAGE

Ph.D. student Miroslav Krastev
University of National and World Economy – Sofia

Abstract: The report clarifies the peculiarities of cultural property as an object of management. Some important problems are presented and they have to be solved in order to achieve balance between their basic function as public good with high social significance and their role as a resource for realization of integrated and stable regional growth. Their resolution will help for both saving the physical authenticity of the immovable cultural properties but also for the optimal usage of their economic potential and the realization of sustainable management of the cultural heritage.

Keywords: immovable cultural heritage, integrated management, conservation of cultural heritage, management strategies.

КАК ДА БЪДЕМ УСПЕШНИ БРОКЕРИ НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

Елена Парова
Агенция за недвижими имоти „ЯВЛЕНА“ ЕООД

Ключови думи: успешен, продажба, брокер, търговец, недвижими имоти.

Професията „брокер недвижими имоти“

Появата на професията „брокер недвижими имоти“ и предоставянето на този вид услуга е продиктувано от наложилата се тясна специализация в сферата на посредничеството, свързана със спецификата на недвижимите имоти и вещните права върху тях, като обект на договаряне. Брокерът има за задача да извърши едно професионално и комплексно обслужване, което да осигури на клиентите максимално спокойствие и сигурност през целия процес на покупко-продажбата, защитавайки техните интереси и консултирайки ги професионално при вземането на важни решения, съобразявайки се с реалната ситуация на пазарната конюнктура към момента. Брокерите, които предоставят тази услуга трябва да притежават редица лични качества и умения, както и добри познания и опит на имотният пазар, за да отговорят на изискванията на клиента за индивидуално, навременно, професионално, и същевременно коректно обслужване. Утвърдените компании за недвижими имоти, чиято основна цел е да завоюват все по-голям пазарен дял, постоянно инвестират в подбора и обучението на своите кадри, в тяхното усъвършенстване и израстване, като специалисти в областта на недвижимите имоти. Дългогодишният опит на компаниите, позициите, които те заемат на имотният пазар и успешните практики, които са приложили за усъвършенстването на услугата са основата, върху, която трябва да „стъпи“ един брокер, който иска да бъде истински успешен в тази професия.

Кога един брокер е успешен?

От нашия дългогодишен опит и практика в областта на недвижимите имоти, както и в управлението и обучението на кадри, които да превърнем в професионални консултанти на недвижими имоти, смятаме, че един брокер е успешен когато:

- е реализирал над 30 сделки и познава в детайли имотният

пазар;

- е натрупал значителен опит, знания и практика в сферата на недвижимите имоти, което обикновено отнема минимум 2 години практика;

- има доволни клиенти, с които е работил повече от веднъж, и за които той е единственият брокер, с когото те работят;

- постоянно е препоръчван на нови клиенти, като професионалист в областта на недвижимите имоти;

- развива успешно контактите си и сферата си на влияние в обществото;

- името му говори само за него и той е разпознаваем като брокер недвижими имоти;

- името на компанията, в която работи се свързва с неговото име /форуми, конференции, успешно реализирани проекти и др./;

- работи с удоволствие своята професия и приема като „призвание“ да помага на клиенти в решаването на имотните им казуси.

За да бъде един брокер успешен и да бъде наречен професионалист в сферата на недвижимите имоти, според нас той трябва да бъде /притежава следните познания, умения и качества/:

▪ **Компетентен в областта на недвижимите имоти.** Трябва да познава в детайли имотния пазар /търсене, предлагане, конкуренция/ и да умее да прогнозира промените, които биха могли да настъпят в него, естествено и да се адаптира към тях. Трябва да познава добре конкуренцията в бранша, за да може да оформи своята стратегия на работа и развитие и да бъде винаги една крачка пред нея. Трябва да владее много добре технологията на всички видове сделки с недвижими имоти /покупко-продажба на недвижим имот, покупко-продажба на дружествени дялове, чиято апортна вноска е недвижим имот, суперфиция, делба, реализиране на наем и пр./. В големите компании, чиято основна цел е стабилна позиция на пазара, брокерите са специализирани в определен сегмент от пазара /продажби, ново строителство, наеми, управление/. Диференцирането на услугите е добра стратегия с оглед на по-голям професионализъм у брокерите, но добрият брокер, за да бъде наистина успешен, трябва да има поглед и върху другите сегменти на пазара. Например брокерът, който се занимава с покупко-продажба на жилища, трябва да познава и наемите в района, защото често клиент купува апартамент, магазин, офис с инвестиционна цел, за да го отдава под наем и очаква от брокера си

да го ориентира в този пазар. Същото се отнася и за брокерите, които се занимават с продажба на терени за жилищно или промишлено застрояване. Необходимо е да познават добре зоните, предвидените показатели на застрояване, както и цените на имоти в готови построени сгради в съответния район.

▪ **„Жаден“ за знания и желание за постоянно самоусъвършенстване/ вдигане на нивото!** За да извърши своята комплексна услуга професионално, брокерът трябва да има познания и в редица други области, съпътстващи тази на недвижимите имоти, а именно: в областта на строителството и архитектурата – за да може успешно да борави с архитектурните проекти на сградите и спецификата в новото строителство; в областта на маркетинга и рекламата – за да знае как по най-добрия начин да презентира даден имот или да привлече даден клиент; в областта на търговията – за да знае как да подходи търговски, така че да продаде своята услуга; в областта на правото – за да може да реагира своевременно при възникването на юридически казуси в хода на продажбата или пък да построи юридически технологията на изпълнение на дадена сделка и мн.др. Всички тези познания се трупат с много практика и са резултат от голямото желание на брокера за самоусъвършенстване като професионалист в тази сфера.

▪ **Добър стратег – първо мисли, после действа!** Добрият брокер е стратег, човек, който умее да планира на база опита, практиката и знанията, които е натрупал до момента в резултат на казусите, които са възникнали в процеса на работа и обслужването на клиента, от реакциите и действията на участниците по сделката, от различията и особеностите в технологията на изпълнение на дадена сделка. Всички тези познания се учат и надграждат от практиката, от ежедневните срещи с различни типове клиенти и различните ситуации, с които се сблъсква брокерът в процеса на своята работа. За да бъде реализирана дадена сделка /покупко-продажба или наем/, брокерът трябва да знае как да презентира даден имот, как да привлече нови клиенти, как да им спечели доверието, как да ги провокира да се разкрият пред него и да споделят намеренията си. Трябва да знае кога и как да наложи професионалното си мнение за да затвори сделката и дори кога и как да си поиска препоръка. Като добър стратег трябва да знае във всеки един момент какво следва да се случи, да предвижда развитието на ситуацията, реакцията на клиентите и да съумява да действа/

реагира, така че да постигне крайния резултат, който цели, а именно: успешно реализирана сделка, доволни клиенти и добра препоръка.

▪ **Добър „Психолог“.** Нашата професия е свързана с ежедневна работа с много и различени по характер и темперамент клиенти. От практиката съдим, че за да може един брокер да се справя успешно в работата си с клиентите, той трябва да бъде добър психолог и да познава добре психиката и начина на поведение на различните типове клиенти, за да може да спечели доверието им и да завърши сделката по най-ефективен за клиента начин. Трябва да знае как да ги предразположи, така че да се почувстват комфортно в неговата компания, разчитайки техните сигнали / притеснения, страх, неувереност и пр./ и да бъде възприет като приятел, с когото да могат да споделят. Трябва да умее спокойно да ги изслушва и бързо да анализира казаното от тях, за да може да им даде правилния професионален съвет. Трябва да умее да улови тяхната емоция и да я пресъздаде като своя, т.е. брокерът трябва да проговори на „техния език“, за да може да управлява тяхната емоция, очаквания и последваща реакция и да предвиди кога и по какъв начин да затвори сделката.

▪ **Има индивидуален подход на работа с всеки един клиент.** Трябва да умее да анализира нуждите на клиентите и да оправдае техните очаквания. Думите и действията му трябва да накарат клиента отсреща да се почувства специален и да разкрие потребностите си. Някои клиенти са изключително взискателни и педантични и искат те да бъдат водещата фигура в една сделка, най често такъв тип клиенти са тези, които притежават големи финансови възможности, собствен бизнес и са свикнали да управляват нещата. Други клиенти пък са неуверени и притеснителни и им е необходим брокер, който да ги напътства през целия процес на покупко-продажбата. Брокерът трябва умее да прилага индивидуален подход на работа с всеки един от тях, опитвайки се максимално да отговори на техните изисквания и да задоволи техните потребности.

В практиката ни има различни похвати, които могат да накарат клиента да се почувства специален, а брокерът да бъде откроен, като по-различен от всички останали, като например: да се направи среща в офиса на клиента; брокерът да изключи телефона си или да отклонява всички постъпващи обаждания по време на срещата, за да се създаде впечатлението, че клиентът е важният; да погали „егото“ на клиента, с това колко е постигнал в своята професия; да разкаже

нещо за себе си като човек или пример от практиката, ако клиентът отсреща е притеснителен и така да го предразположи да споделя и пр. Отношението на клиента е огледално на това, което брокерът има към него! Важно е също така преди първата среща с даден клиент, брокерът да е направил своята предварителна подготовка за тази среща, като например да събере информация относно имотите, за които се е интересувал клиентът и да подготви подобни предложения, да е проучил конкурентните оферти, както и цените на реализираните сделки в района. При корпоративните клиенти – да проучи максимално много информация за бизнеса на клиента /структура на управление, предмет на дейност и мисия на фирмата, позициониране на пазара и пр./, имотите, с които разполага компанията, общи партньори или клиенти и пр.

▪ **Умее да убеждава и да се справя с възраженията на клиента.** „Клиентът винаги има право!“, биха казали много хора, но дали наистина е така? За съжаление браншът на търговията с недвижими имоти не е от най-престижните към днешна дата и голяма част от хората го свързват с измами, злоупотреби и пр., от които правят цялостно заключение за всички фирми и ги приравняват под общ знаменател. Възраженията на клиентите, които срещаме в ежедневието, от една страна са свързани със слухове или частична информация за бранша и за брокерите като цяло, а от друга страна са продиктувани от тяхното незнание за пазара на недвижимите имоти, услугите които предоставят агенциите и технологията на сделките. Все пак, ако клиентите бяха запознати с всичко това, нямаше да се обръщат за професионално съдействие към агенция за недвижими имоти. От практиката съдим, че в такива моменти брокерът трябва да знае как да премахне съмненията на клиентите първо към него като човек, а после – като брокер, както и към фирмата като цяло, показвайки им, че е професионалист в тази сфера /давайки примери от практиката/, че знае какво прави и че няма място за съмнения и притеснения от страна на клиента.

▪ **Има бизнес визия и фирмена култура**. От опита и практиката съдим, че в нашата професия начинът, по който изглежда един брокер, маниерите, които има, усмивката, с която посреща клиента, оказват най-голямо въздействие върху човека остреща. Първото впечатление, или тези първи 10 секунди, преди дори да сме казали „добър ден“, са толкова важни, колкото и самите умения, опит и ка-

чества, които притежава брокерът. Затова брокерът според нас трябва да има бизнес визия и излъчване на човек, на когото може да се има доверие, може да се разчита, който е авторитетен и знае цената си, който спазва наложения от бизнес средите и фирмата етикет на поведение и стандарт на облекло. Трябва да спазва и контролира вътрешния ред, организация и правила на компанията, в която работи, като дава личен пример. Трябва да допринася за доброто име и успехите на бранда, защото именно брандът е неговото име пред клиента.

▪ **Има качества, които го отличават от другите.** Трябва да бъде с борбен дух и да иска да постига все по-големи резултати в своята професия. Да бъде инициативен и предприемчив, адаптивен и креативен. Да има аналитичен ум. Да бъде добронамерен – всички негови действия трябва да бъдат насочени изключително в интерес на клиентите, той трябва да е коректен с тях, защото един доволен клиент ще доведе още двама или трима, а недоволният ще отблъсне поне десетима.

▪ **Знае как се общува, а не продава!** Продажбите са начин на живот и всеки един от нас всеки ден продава, дори и несъзнателно. Това се случва, когато се запознаваме с нови хора – в офиса, в кварталния супермаркет, в детската градина на детето, във фитнес залата, в операта, в обща компания и пр. Контактът ни с хората /първото впечатление, което сме създали у тях/, отношението което имаме към тях и начинът ни на общуване могат да поставят основата на едно бъдещо партньорство или сделка. Затова и в нашата професия едно от най-важните неща са ежедневните запознанства с хората, които са около нас и начинът ни на общуване с тях. Защото за да бъде един брокер добър в професията си, трябва първо да се научи как да общува с хората, които са около него и да им „продава“ себе си като личност, като човек, който е добронамерен, и на когото може да се разчита, вдъхва респект и професионализъм в областта, в която работи. А човекът остреща, виждайки всичко това, когато има нужда от професионален брокер недвижими имоти, да се обърне именно към него. Тогава настъпва моментът, в който брокерът трябва да покаже своите качества и умения като професионалист в сферата на недвижимите имоти и клиентът да остане доволен от неговите услуги, специфичните му потребности да бъдат удовлетворени.

Заключение:

Опитът и практиката ни показват, че едно от най-важните неща в нашата професия, като брокери недвижими имоти, е да знаем как да общуваме с хората, как да им „продадем“ себе си като личност, като човек, който е добронамерен, и на когото може да се разчита, който вдъхва респект и професионализъм в областта, в която работи, за да може клиентът остреща да ни се довери и да иска да роботи само с нас. Затова според нас, за да бъде един брокер успешен, той трябва да притежава редица лични качества и умения, първо като човек и второ – да има необходимите познания, опит и практика в сферата на недвижимите имоти, за се откроява от другите като изключителен специалист в областта си.

HOW TO BE SUCCESSFUL REALTOR

Elena Parova
„YAVLENA“ Ltd. Real Estate Agency

Abstract: Our experience and practice show us, that one of the most important things in our profession, like realtors, is the ability to intermingle with people, also how to “sale” them us like a personality, like a person, which is well-intentioned, one which they can rely on, one that inspires respect and professionalism in it`s own sphere, so the opposite side- the client, could trust us and want to work only with us. That`s why to be a successful, realtor should have personal abilities and skills, firstly like a person and secondly to have necessary knowledge, experience and practice in real estates, so he could differentiate from others like a unique specialist in it`s own sphere.

Keywords: successful, sale, realtor, dealer, real estate.

TIME AS A RESOURCE AND TRANSACTION COSTS

Professor, Doctor of Economic Sciences Oleg Sukharev
Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Russia

Keywords: time, transaction costs, theorem of costs, agents, new and old institutions.

Evolution is considered, to be irreversible, and time cannot be turned backwards. The majority of economists-representatives of the evolutionary theory, probably, agree with this viewpoint. However, the area of institutional planning and institutions is such that certain rules can be subject to cancellation, change, the actions carried out with them being able to have quite reversible or, at least, partially reversible character. Certainly, it does not mean, that it is possible to turn the evolution vector backwards. People grow old and die, leaving the created blessings to the next generations. The generation gone and human potential quality including educational level, ethical basis of behaviour, habits and customs are difficult to restore. It is usually impossible to replace or create absolutely the same individual properties. That is why, with loss of a great scientist the researches direction and thinking stylistics, which influence education and training of the following generations, are also lost. Agents' replacement creates the new public structure and new quality of inter-agents interactions. Thereby, new life quality, new edifice on life, blessings and development prospects are formed. Accompanied by the changes in engineering and technologies, the specified changes transform economic behaviour. Even if certain rules are cancelled or reconsidered with the exact return of the rules existing before, that is, there is a return movement concerning separate rules, the evolution vector as a whole remains irreversible. There is a new quality of relations and development even if nothing as though changes. Really in the social evolution, on the one hand, changes are more intensive, than in physical and biological evolution, but, on the other hand, new institutions, acquiring new appearance, in essence, change superficially, and do not vary. Separate social phenomena, such as war, change only the form, but war always remains war. Human society passed the way from capitalism to socialism in its evolution, but demonstrated that the return movement is feasable. And both the first and the second transition happened for the first

time and usually in a revolutionary way.[1]

The effect of social lock-in arises, when there is agents' non-coordinated behaviour. That is why institutions and behaviour models are imperfect. That is why they lose their functions, and the problem is not in the fact, that inefficient norm is steady, but that there is always a deviation from efficiency "ideal". But the agents can continue to follow the given norm, or rule. Thus, the institutions dysfunction is formed which can dynamically change because of this disagreement as well.

As a rule, the revolutionary change of the development trajectory is accompanied, by considerable costs and real losses of national wealth elements. Such change can thrust the countries decades back. Probably, it should also be considered as an example of lock-in effect. In any case, being an example of the trajectory "independent on previous development", revolutionary way presents an attempt to force society development efficiency, that is, it is the way of dysfunction overcoming which leads to management paralysis and undermines vital parametres, causing the specified method as a necessity. Certainly, these arguments are true, when we do not speak about the revolutionary situation modeling, that is, when investments from the outside are allocated to change a trajectory or basic institutions of a country's development.[2] Without any doubts, the base system's parametres are the time of the change and the time necessary to liquidate negative characteristics of this change. And the character of the change is unimportant characteristic. All the changes influence the transaction being carried out. Under transaction we understand interaction between the agents, and between agents and institutions. Interaction between institutions is all the same carried out by the agents, because if we apply influence neutralization method of the agents, who actually create and change institutions, then there is simply no identification object of institutions interaction. If there is no person, there are also no rules and there is also no public system as such. In connection with these arguments, it is very important to consider the principle of prediction of agent's reaction on the rules as a principle of institutional planning.

I will show the influence of this principle on the simple and close to

---

[1] It is necessary to notice, that the first transition, in general, improved the system indicators of development, and the second, that is, transition from socialism to capitalism evidently worsened these indicators, including human capital characteristics. Author's footnote.

[2] Economists seldom consider the influence of intelligence services and special service units providing preparation and conducting these or those wars: diplomatic, political (governmental), financial, trading, informational, etc.

me example of engineering activity stimulation. This question does not seem to be difficult. However, this problem reveal the whole complex of theoretical questions in the field of labour economics and wages theory, and besides estimation of intellectual capital and estimation of the so-called "interspecific"[3] resource of firms, intrafirm policy planning in the field of scientific and technical design, and etc.

Really how should the work of an engineer be estimated if his activity deals with the workings out of new production, inventions, search of new engineering solutions? If we give a rough estimate of the engineer's work, he is a generator of innovations. He designs and produces them at the level of ideas and decisions. Only then, having received necessary monetary (credit) resource, these ideas and decisions are realized in products and turn to be real innovation, advanced and bringing in return. At the stage of ideas and solutions there is no information about the expected income. Then what makes an engineer improve this product, change the design, look for new engineering solutions? Usually a problem is a strong motivating factor, but whence is there a problem? There is information about the demand for this product, or such set of engineering solutions or prospective solutions. Because the customer, even being an expert in the given area, nevertheless, cannot know the final version of those technical needs he himself has. The market of innovations has unique characteristics distinguishing it radically from the market of usual homogeneous products, sold, in particular, by the food-processing industry. Each engineering solution, a detail, a device can be produced in a way, which add the functions or properties which cannot be provided by other means and which the customer did not expect. These properties are the result of laborious task, applied researches and research and development. In this case, time expenses become limiting, when a detail, a device or a product is introduced on the market. That income, which the firm will get selling the product, solution or the project is usually indicated in the developmental contract, but, in principle, the amount of the future income is unknown, and there are no exact methods of its estimation, because it is impossible to estimate the expenses precisely, if design implementation takes much time. Therefore, the estimation of an engineer's labour is not exact.

Let's assume, that this work is estimated according to the time spent

---

[3] It is a resource which, according to Oliver E. Williamson, sharply loses its value outside the firm, and it is very expensive within specific organization as it is recreated due to the specificity of this organization activity.

on the design, then it is a question of time remuneration of labour. But what should be the unit of payment? Should it be an hour or a working day? During the Soviet time a standard, called hour-norm, was introduced. Then, it was connected with the produced drawing documentation. This approach ruined the productive engineering activity, sharply lowering the quality of engineering designs with the following engineering qualification degradation. What is the reason? The reason is just in the effect of the principle of agents' reaction. To be more precise, it is the prediction of this reaction which was not considered in the exercise of institutional changes.

Rules change of labour remuneration and stimulation are usually very strong institutional change as it transforms agents' expectations and their motivation. Such change influences labour productivity and satisfaction from trade. In other words, wage is money supply which agents obtain, in accordance with the established institution, providing its functional variety and quality of the executed functions, that is, its dysfunction degree. If it is necessary to have a large number of the drawing documentation which will provide high hour-norm and, hence, payment, the number of details and details complexity will be increased in the design, as the necessary detailed drafting will also increase the number of documentation for report and the number of hour-norm will increase. As a result, an engineer stops thinking on the basis of optimization and resource efficiency, in agreement with the optimal designing. Invention and rationalization activity in this case is not also encouraged, as such kind of activity contradicts criterion of documentation preparation and increase of hour-norm. The general result depends on inspectors who often have low qualification in comparison with the classical engineering personnel. There also appear informal bargains, manipulation of hour-norm and drawing documentation that affects the quality of engineering documentation. All the specified methods of stimulation and compensation for this work de-stimulate such work and do not promote its development.

If information volume measured in megabits is accepted as the payment criterion of engineering work presented in the form of the drawing documentation, engineers start increasing the number of sections, cross-sections and leaders, complicating the drawing reading, only to increase this criterion, and, respectively, the wage. Certainly, actions are undertaken to get larger result with smaller efforts, that is, to have higher wages without increase in the professional return.

Finally, the most effective method of payment is remuneration

of engineering labour according to the final result. It seems to give the greatest return and personal interest of an engineer in the work, including the problems solution of resources economy and getting an optimal design. But, on the other hand, unless this final result is obtained, and the design may take more than a year, what wage should be given to the working agents performing the intermediate stages of this work and carrying out actions aimed at the specified final result? And the quality of this result depends on the performance of these intermediate stages.

When engineers of some firm suggest similar decisions faster, that is, it will take them less time to find some solution and to make an improved or absolutely new design, the firm will appear in the market with this working out earlier than the others. It may not be true that it is much more favourable to be the first, especially in the field of absolutely new solutions. The reason is that the consumer can reject absolutely new product or device, if there is no corresponding programming of demand, which is the main marketing method and method of consumer expectations and preferences formation in modern economy (consumer's independence principle has not been an actual principle of economic science for a long time as the facts provide another correlation concerning this problem). Nevertheless, other things being equal, time is an organization resource. It is evident even from the form of intellectual labour remuneration. Any of the named three forms, regardless their efficiency, results from estimation of time necessary to make engineering solution and structural design. The development cost includes the time of this design. Time remuneration of engineer's labour includes salary for the hours worked, appointed by the employer plus the award which is appointed if the work is executed, and the result is obtained, that is, the product is developed in due time. In my opinion, this kind of payment is logical and motivating. Work quota setting according to hour-norm and number of drawing documentation or to the volume of drawing documentation presented electronically, ruins engineering and quality of such intellectual work. In principle, any scientific work is not compatible to such form of payment. The system of grants is also far from perfect. Though, on the one hand, it is the total amount of resources allocated to achieve the final result, but, on the other hand, this amount of resources can be insufficient for the result. For example, it is understated. But, simultaneously, it creates an illusion of scientific researches and applied workings out financing. Thereby, planning errors, including the necessary finance and impossibility to

consider all the complexities of search work which the researcher may find in the future, generate great estimation complexity of intellectual work financing and products design in time.

Thus, it is necessary to consider time as the basic resource at institutional planning. Moreover, a plan presupposes execution stages of operations, that is, time intervals during which a certain work is carried out. Any exchanges or transactions are also characterized by the costs, and time costs for today are considerable in their importance, though they are an immeasurable part of all the expenses.

If we introduce the average transaction costs of the system (Tr_S) as the ratio of the transaction costs sum according to the new (Tr_n) and old (Tr_o) institutions to the general number of institutions (the sum of the new and old ones is correspondingly n_n and n_o), then, introducing the condition, that transaction costs are proportional to the number of institutions[4], and on the new and old institutions accordingly with the coefficient of proportionality (γ, β - accordingly), accepting the ratio of the number of new institutions to the old ones α, it is possible to write down:

$$Tr_S = \frac{Tr_n + Tr_o}{n_n + n_o}$$

$$Tr_n = \gamma n_n$$

$$Tr_o = \beta n_o$$

$$\alpha = \frac{n_n}{n_o}$$

Then, $Tr_S = \dfrac{\alpha\gamma + \beta}{\alpha + 1}$.

In the same way it is possible to receive the correlation for the average transaction costs of the system, accepting instead of the new and old institutions the designation of formal and informal rules. Then, coefficient α will show the ratio of the number of formal and informal norms regulating functioning of the given system, γ and β will accordingly be the coefficient of proportionality for costs according to formal and informal norms correspondingly (from the number of these norms which

[4] Certainly, in practice, transactional costs can completely disproportionally depend on the number of institutions. Mathematically it will complicate the record, but does not change the essence of the given approach.

are the function of time).

If factor β is quite determinate and known, as old institutions are known, as well as informal ones they can be specified as invariable for the system at the examined time interval, coefficient γ for new and formal institutions is unknown in advance, it requires prognostic estimation. As regards coefficient α, this coefficient is the object of institutional planning. This parametre should be regulated, and political system influences it directly. If there is absolute dependence on the previous development, that is, new institutions do not appear, then $\alpha = 0$ and $Tr_S = \beta$. This model states at once, that with quantity growth of new institutions the average transaction costs will increase. Certainly, the situation, when costs are reduced with introduction of new institutions, is possible. Then, the kind of function of costs dependence from the number of institutions, or the agents following the institution should be different, for example, inversely proportional. In each case this function should be formed empirically. The average transaction costs of one institution seem to be falling with the growth of institutions number, but they can increase, for the given values α and β.

Institutional planning should define value α. It is necessary to establish the kind of function of transaction costs dependence from the number of old and new, or formal and informal institutions. From the point of view of the generalized characteristic of any economic system, the defining correlation is the ratio of transaction and transformational (production) costs.

Let's introduce the values of transaction and industrial costs for the economic system (or contract): Tr and C_p; P - number occupied in system, Y - the created income. Then, it is possible to introduce $K = Tr / C_p$ as an indicator of system's structural effectiveness. It is clear that, pursuing the aim of institutional efficiency increase, it is possible to put in a claim to minimize the given coefficient.

In other words, the optimization task of production expenses structure may be set in the following way: $K = Tr / C_p \rightarrow \min$. We will introduce indicator of system's general efficiency $Z = Y/(Tr+C_p)$, production norm (income level per one occupied)

$y = Y/P$, and corresponding costs per one occupied is $i1 = Tr/P$ and $i2 = C_p/P$ accordingly.

Then, it is possible to receive, that $y = Z\,(i1+i2)$ and $K = i1\,P/(i2\,P) = i1/i2$. Substituting correlations indicated above, we will receive:

K = [y / (Zi1)-1]$^{-1}$ →min. Function study K (t) on the extremum, considering, that y = y (t), Z = Z (t) and i2=i2 (t), gives:

$$\frac{1}{y}\frac{\partial y}{\partial t} = \frac{1}{Z}\frac{\partial Z}{\partial t} + \frac{1}{i1}\frac{\partial i1}{\partial t} \qquad (1)$$

Having received the given correlation, we will formulate the theorem of expenses optimum structure designing of economic system.

The optimum structure of production of economic system (according to the ratio of transaction and production expenses) is set by the received expression (1) at: $\frac{\partial K}{\partial t} > 0, t < t_0$, $\frac{\partial K}{\partial t} < 0, t > t_0$ - we have optimum in the form of coefficient K (t) maximum, that is, high value of transaction costs relative to industrial ones, or large share of transaction sectors in the economic system. At $\frac{\partial K}{\partial t} < 0, t < t_0$, $\frac{\partial K}{\partial t} > 0, t > t_0$ - we have an optimum in the form of K (t) minimum, that is, the smallest value of transaction costs, or share of system's transaction sectors. Thus, the steady expenses structure (optimum on coefficient K (t)) is achieved under condition, when product/income change per one occupied in the system (production) is proportional to production itself with the coefficient of proportionality equal to the sum of relative increments of system's general efficiency indicator Z (t) and transaction costs increment indicator per one occupied.

In more convenient variant this theorem can sound in such a way: the optimal production structure is achieved, when relative production increment is equal to the sum of relative increments of system's general efficiency and transaction costs per one occupied ($\frac{\Delta y}{y} = \frac{\Delta Z}{Z} + \frac{\Delta i1}{i1}$), under condition $\frac{\partial K}{\partial t} < 0, t < t_0$, $\frac{\partial K}{\partial t} > 0, t > t_0$. Thereby, we receive the important criterion for institutional planning which will co-ordinate costs of institutions functioning or new institutions introduction with industrial activity costs and its productivity.

To take stock of transaction costs most completely, it is necessary to be able to estimate time, as time expenses is the kind of transaction costs which are poorly considered in the economic analysis. In economic science, time is used as a criterion at decision-making and at efficiency

estimation. For example, the criterion "pay-off period" or "payback period" is known, which establishes the time during which the investment project is fully or partially paid off, that is, all the expenses are repaid and the net profit is got. At institutional analysis and at institutional planning the structure change of time expenses, finally, characterizes the volume of transaction, transaction costs and their efficiency.

Let T_g be agent's lifetime, t_s - sleep time, and $T_g - t_s = T_d$ - vigorous activity time. If t_r is agent's action period, t_p is the time, free from work, including the time the agent spent being on a sick-leave certificate, then: $T_g = t_r+t_p+t_s$, $T_d = t_r+t_p$. If the agent has income d which is earned during his work, then the action period t_r promises him income d. If the agent has no additional income in time free from work (unearned rent), then the full income of the agent is equal to d. If there was unearned income, the time of its earning should be added to the action period, and time, free from work should be reduced by the same value of time. If it is impossible to estimate the time because the income, for example, is appropriated, then it is possible to consider that income d+nd is obtained for working hours, where nd - unearned income, received during the time free from work. In any case, if during time t_r income d is received, it means, that the cost of this time producing such income, at the available development of productive forces, is equal to d. The agent completely spending (r) his income during the time free from work, actually provides equal cost of action period and free time (r=d). If he spends less (r <d) at leisure, hence, he saves up; if he spends more (r> d), he borrows, that is, he increases his debt.

The analysis of the agent' s time structure visually shows once again, that it is possible to increase working hours for the account of sleep time reduction and for the account of time reduction free from work. If $T_d = t_r$, as under conditions of war, for example, then further increase of action period is possible only for the account of reduction of agent's sleep. Time is the fundamental resource limiting the majority of processes in nature and economy. Any technology, any technical device make certain operations and execute their functions for final time. They cannot execute them faster, as the execution time is defined by physics and technical device design. Intellectual activity, information processing and education also assume strictly defined time expenses. It is impossible to master the data file faster than for a certain period.

Let's introduce the unit cost of working hours $d_{er} = d/t_r$ and the unit

cost of time free from work d_{ep} = r (d) / t_p. If the expenses are equal to incomes, we have r=d, that is, d_{ep} = d/t_p. Thus, if t_p> t_r, free time is more than working time, and then the unit cost of free time is less than the unit cost of working hours d_{ep} <d_{er}. If free time is less than working time t_p <t_r, the unit cost of free time is more than the unit cost of working hours d_{ep}> d_{er}.

Change of time structure depends, as well, on usage productivity of working time and free time. Productivity is influenced by many factors, including changes in engineering, technologies, institutional changes and planning of time usage and day regimen. At the same time, we cannot influence and control this structure so far. The only thing we can do is to trace possible changes of time structure. And even such analysis is not often done among other economic researches.

Free time for the agent and society should be expensive. Therefore, it is reasonable, in my opinion, to accept that the unit cost of free time should be more than the unit cost of working hours, that is, d_{ep}> d_{er}. If free time surpasses working hours, and the productive societies aspire to such mode, that means t_p> t_r, r/t_p <d/t_r, according to the information presented above. What is necessary in order to change the sense of inequality in this expression? Society needs correlation r/t_p> d/t_r. To get this correlation, let's find out, what the expenses should be, depending on income and what the debt (credit), which will provide the given excess, will be.

If t_p = a t_r, then

$$\frac{r}{t_p} > \frac{d}{t_r},$$

$$\frac{r}{at_r} > \frac{d}{t_r},$$

$$r > ad,$$

That is,

$$r = ad + 1,$$

$$r - d = k,$$

$$k = d(a-1) + 1$$

At k> 0 we have the situation, when expenses exceed income and can be carried out only for the account of debt. At k <0 - we have the

situation when income exceeds expenses and a part of it is saved up. The debt which will provide the excess of the unit cost of time free from work over the unit cost of work time, is defined by value k. Regardless the fact that the general free time exceeds the working time by a times. At a> 1-1/d we have a mode of debt economic system, at a <1-1/d we have a mode of savings. In other words, only debt economic system can provide superiority of the unit cost of free time over the unit cost of working hours at the general advantage on free time.

Actually, the agent has time portfolio where portfolio objects are kinds of activity, spheres of efforts application, for example, education, child-rearing, training, reading, rest, tourism (holiday), work, assistance to relatives, treatment (health improvement, including preventive cure). The life mode is expressed in a column vector of time distribution on the listed and many other kinds of activity. The less time the agent spends on these or those operations, contacts, information interchange, training, treatment, and etc., the more effective the transactions are. In this case the transactions are organized with higher return, the institutions are chosen correctly and in the volume necessary to regulate such life with the same result quality.

Bibliography

1. Coase R. An Interview at a Founding Conference of the International Society of New Institutional Economy. St-Louis, September, 17, 1997.// Quarter Bulletin of Economists Club. Issue 4. - Minsk: Propylen, 2000. - 28 p.

2. North D. Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. - M: FEK "Nachala", 1997. - 180 p.

3. North D. Institutional Changes: Analysis Framework // The Questions of Economic Theory, №3, 1997 - pp. 6-17.

4. Hodgson G. The Economics and Institutions. - M: Delo (Business), 2003. - 464 p.

5. Hodgson G. Evolutionary and Institutional Economy as a New "Mainstream"?// Economic Bulletin of Rostov State University, 2006, Volume 6., №2 - pp. 8-21.

6. Furubotn E., Richter R. Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics. - St.Petersburg: Publishing House of St.Petersburg State University, 2005. - 702 p.

7. Nelson R. Economic Development from the Perspective of Evolutionary

Economic Theory Oxford Development Studies, 2008, 36, (1), 9-21.
8. Sukharev O.S. Institutional Change, Efficiency and Structure of Economy. Saarbrucken: Lambert Academic Publishing, 2011. - pp. 124.
9. Sukharev O.S. Elementary Model of Institutional Change and Economic Welfare//Montenegrin Journal of Economics, 2011 vol 7, №2. - P. 55-64.

TIME AS A RESOURCE AND TRANSACTION COSTS

Professor, Doctor of Economic Sciences Oleg Sukharev
Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Russia

Abstract: The problem of time as a resource, determining the development of any economic system. Particular attention is paid to the interaction of the new and old institutions, accounting of transaction costs. Theorem proposed costs and relations determining the economic boundaries of agents' behavior in the system. taking into account the debt limit.

Keywords: time, transaction costs, theorem of costs, agents, new and old institutions.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Проф., д-р э. н. Марина Юденко,
к. э. н. Евгений Юденко
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет, Россия

Ключевые слова: государственное регулирование, строительство, институционализм, предпринимательство, антимонопольное регулирование.

Необходимость государственного регулирования экономики и ее сфер

Вопрос роли государства в регулировании деятельности хозяйствующих субъектов в настоящее время принадлежит к числу наиболее дискуссионных. Весьма характерно, что регулирующая и ограничительная роль государства при осуществлении новой экономической политики, получила международное признание.

В период административно-командной экономики государство было по существу единственным собственником производственных ресурсов. В такой системе почти не оставалось места рынку и независимой хозяйственной деятельности предпринимателей. Распад административно-командной системы разрушил институциональные блоки – государственной собственности на средства производства и принудительного планирования. Исчезли «правила игры», на которые были рассчитаны организации советского периода, а новые рыночные принципы и механизмы хозяйственной деятельности возникли далеко не сразу.

Российские, а также зарубежные ученые отстаивают по этому вопросу достаточно широкий спектр взглядов. В неоклассике роль государства трактуется исходя из принципа «государство должно делать только то, что не может делать рынок». В соответствии с этим тезисом государство должно компенсировать «фиаско рынка» и выполнять следующие основные функции:

- производство «общественных благ;
- регулирование естественных монополий;
- устранение чрезмерного социального неравенства;

- защита общества от «внешних эффектов»;
- поддержание макроэкономической стабильности.

Однако, в современных условиях круг задач государства, на наш взгляд, значительно шире. Так одна из важнейших задач государства – это развитие рыночной институциональной среды, которая формируется, исходя из двойственной природы государства – одновременно субъекта нормотворчества и как экономического объекта. В качестве субъекта нормотворчества государство исполняет административно-правовые функции, выражающиеся в законодательной деятельности, административном управлении и контроле соблюдения законов. С точки зрения институционализма, это ограничения, или рамки, за пределы которых предприниматели не могут выходить, но в их пределах они свободны в своем максимизирующем поведении. Итак, под основными направлениями государственного регулирования предпринимательской деятельности следует понимать те конкретные сферы, в которых государственное вмешательство в экономическую деятельность хозяйствующих субъектов является правомерным с целью достижения консенсуса между законными интересами хозяйствующих субъектов и общества в целом.

На наш взгляд, острая необходимость государственного регулирования экономики и всех ее сфер возникла в 2000 г., когда группы олигархов, использовав особенности приватизации в России, создали реальные условия для обогащения. Российское руководство пошло по пути создания существующих экономических условий, но сделало попытку регулирования следующих аспектов: честная уплата налогов, подъем заработной платы персоналу, социальная обустраиваемость территорий, на которых работают предприятия, вклад средств в приращение запасов природных ресурсов и др.

Другой вопрос, что попытки государства не оправдались и понимания в олигархических группах не произошло.

В 2007-2008 гг. стало происходить увеличение государственного участия в развитии реальной экономики. Но и в это время либералы-догматики настаивали, что роль государства должна ограничиваться макрорегулированием и нет необходимости в государственных вложениях в реальный сектор экономики. Это была позиция Министерства финансов, которое возражало против целенаправленного финансирования конкретных проектов, важных для страны. Но победила линия на государственное участие в развитии реальной экономики,

был создан инвестиционный фонд страны – при этом сохранилось регулирование на макроэкономическом уровне, которое во многом помогло сдержать инфляцию, увеличить золотовалютные запасы страны.

Государственное регулирование свойственно всем сферам экономики и строительство не является исключением. Государственное регулирование строительства можно представить как государственное вмешательство в экономическую деятельность хозяйствующих субъектов в сфере строительства, которое является необходимым и правомерным с целью достижения консенсуса между законными интересами хозяйствующих субъектов и общества в целом.

Формы государственного регулирования сфер экономики и строительства

Существуют разнообразные формы государственного регулирования, свойственные строительству как виду экономической деятельности. Рассмотрим основные их них, и в первую очередь налоговое регулирование.

Налоговое регулирование осуществляется путем установления объектов налогообложения, назначения и дифференциации налоговых ставок, введения налоговых льгот, освобождения от налогов в транспортном строительстве. Понятно, что, изменяя в ту или иную сторону налоговое бремя, государство может ускорять или замедлять экономические процессы.

Пример дифференциации налоговых ставок налога на имущество.

Объектом налогообложения для российских организаций признается движимое и недвижимое имущество (в т.ч. имущество, переданное во временное владение, в пользование, распоряжение, доверительное управление, внесенное в совместную деятельность или полученное по концессионному соглашению), учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств.

Налоговая ставка – устанавливается законами субъектов РФ и не может превышать 2,2 %. С 1 января 2014 г. в отношении объектов недвижимого имущества, налоговая база в отношении которых определяется как кадастровая стоимость, налоговая ставка не может превышать следующих значений:

– для города федерального значения Москвы: в 2014 г. – 1,5 %, в

2015 г. – 1,7 %, в 2016 г. и последующие годы – 2 %; для иных субъектов Российской Федерации: в 2014 г. – 1,0 %, в 2015 г. – 1,5 %, в 2016 г. и последующие годы – 2 %.

Другим примером государственного регулирование является регулирование рынка труда. Согласно последним данным Федеральной службы государственной статистики, к 2015 г. численность инвалидов в России превысит 15 млн. [1]. Наиболее эффективной формой трудоустройства инвалидов считается квотирование рабочих мест, гарантированное ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации», согласно которому, в организациях с численностью более 100 человек, устанавливается квота для приема на работу инвалидов в процентах к среднесписочной численности работников (но не менее 2 % и не более 4 %).

Напомним, что в соответствии со ст. 1 Закона Санкт-Петербурга «О квотировании рабочих мест для трудоустройства инвалидов в Санкт-Петербурге» для организаций, численность работников которых составляет более 100 человек, установлена квота для приема на работу инвалидов в размере 2,5 % к среднесписочной численности работников. Применение такой меры требует определенной осторожности, так как, с одной стороны, она позволяет снизить уровень безработицы, а, с другой стороны, может отрицательно сказаться на эффективности, как отдельного предприятия, так и экономики в целом.

Регулирование условий труда, трудовых отношений, оплаты труда обычно осуществляется посредством государственного законодательства о труде и занятости, в частности, Трудовым кодексом РФ. Этот вид законодательства призван обеспечить охрану труда, соблюдение трудовых контрактов, минимальную заработную плату, выплату пособий по безработице и пр. В этот же вид регулирования можно отнести регулирование конфликтов между хозяйственными субъектами, осуществляющими строительство, например между заказчиком и исполнителями работ, между проектировщиками и подрядчиками.

Государственное регулирование сфер экономики стало приводить к наращиванию государственного участия в российской экономике. Стали создаваться государственные корпорации, что было необходимо для подъема деградирующих отраслей (судостроение и др.). Государственные органы передавали имущество в собственность госкомпаниям без торгов. Госкорпорации ужесточили правила

раскрытия информации, механизм контроля за ними снизился. Все это стало создавать угрозу конкуренции. Возникла парадоксальная ситуация – государство способствовало монополизации в отдельных сферах деятельности, что привело к необходимости опять же государственного антимонопольного регулирования.

Антимонопольное регулирование экономики

Важной формой государственного регулирования для России является антимонопольное регулирование сферы строительства, которое направлено на ограничение или даже запрет деятельности предприятий-монополистов, за исключением области естественной монополии. Основой российского антимонопольного законодательства является ФЗ РФ «О защите конкуренции», содержащий ограничения свободы предпринимательской деятельности и свободы договора для хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение. В известном смысле, антимонопольное законодательство основывается на принципе особой ответственности участника рынка, который может использовать ограничение свободы экономической деятельности в своих интересах в ущерб интересам других участников рынка, либо ограничивать из эгоистических побуждений своими действиями свободу деятельности на рынке.

Антимонопольное регулирование – это система нормативных правовых актов, направленных на преодоление негативных сторон монополии, связанных с властью и позволяющих им подавлять конкуренцию и контролировать цены. В России существует специальный государственный реестр хозяйствующих субъектов, имеющих на рынке определенной продукции долю более 35 %.

Доминирующее положение – положение хозяйствующего субъекта (нескольких хозяйствующих субъектов) на рынке определенного товара, дающее такому хозяйствующему субъекту:

– возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке;

– устранять с товарного рынка других хозяйствующих субъектов;

– затруднять доступ на товарный рынок другим хозяйствующим субъектам.

Предприятие, обладающее уникальной возможностью воздействовать на всех участников строительного рынка и изменять общие

условия обращения товара на рынке в выгодном для себя направлении, в антимонопольном законодательстве принято называть доминирующим хозяйствующим субъектом, а практику, приводящую к ограничению свободы экономической деятельности или к ущемлению интересов потребителя, называют злоупотреблением доминирующим положением.

В различных странах существуют свои критерии доминирующего положения хозяйствующего субъекта (табл. 1).

Таблица 1

Критерии доминирующего положения на рынке в России и за рубежом

Страна	Критерии для одного хозяйствующего субъекта, %	Дополнительные условия
Россия	От 50% Для некоторых рынков 35-50%	1. Доля субъекта на рынке превышает 50%. Субъект рынка может пытаться доказать, что, несмотря на превышение указанной величины, положение хозяйствующего субъекта на товарном рынке не является доминирующим, представив в антимонопольный орган или в суд доказательства. 2. Доля субъекта на рынке определенного товара составляет менее чем 50%. В этих случаях помимо доли хозяйствующего субъекта на определенном товарном рынке антимонопольный орган обязан установить: а) неизменную или подверженную малозначительным изменениям долю хозяйствующего субъекта на товарном рынке; б) относительность размера долей на этом товарном рынке, принадлежащих конкурентам; в) возможность доступа на этот товарный рынок новых конкурентов. 3. Не признается доминирующим положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара менее 35%.

Германия	От 33%	В этом случае рынок считается неконкурентным и возникает необходимость анализировать на нем деятельность компаний. Такое распределение долей определяется судебной практикой и является базовой.
США	От 33%	
Корея	От 50%	
Польша	От 30%	
ЕС	В среднем от 40%	
Франция, Великобритания, Испания	От 25%	

Можно привести множество примеров в деятельности хозяйствующих субъектов, когда действие антимонопольных актов, просто необходимо. Частым примером использования своего положения на рынке предприятием, владеющим инфраструктурным активом, без доступа к которому ни одно другое лицо не сможет осуществлять свою деятельность на рынке. Такое злоупотребление довольно опасно для нормального функционирования и наносит ущерб потребителям, поскольку предприятие или объединение предприятий единолично властвует на рынке.

В условиях дальнейшего развития антимонопольного законодательства в нашей стране проблема определения и предупреждения доминирующего положения остается актуальной. Приведем пример антимонопольного регулирования в строительстве.

Пример «Злоупотребление доминирующим положением в строительстве»

Согласно информации, опубликованной на сайте ФАС России, было возбуждено дело против домостроительного комбината (ДСК-1) по признакам ст. 10 Закона «О защите конкуренции» (злоупотребление доминирующим положением), на основании заявления ООО «СУ 122». Компания-истец считает, что ОАО «ДСК-1» необоснованно отказывался от заключения с ним договора поставки железобетонных изделий для строительства жилых домов, что привело к устранению ООО «СУ 122» с рынка строительно-монтажных работ. ДСК-1 сознательно уклонялось в течение 45 дней от подписания договора на поставку железобетонных изделий для «нулевого цикла», что изначально привело к отставанию от сроков, предусмотренных

государственным контрактом. Отказ ОАО «ДСК-1» от поставок железобетонных конструкций привел к остановке строительных работ на площадке и как следствие к расторжению государственного контракта.

ФАС отмечает, что при строительстве жилых домов используются железобетонные изделия, выпускаемые только ОАО «ДСК-1», который представляет собой единый промышленный комплекс с замкнутым производственным циклом и включает специализированные структурные подразделения. Не подписав в необходимые сроки договор на поставку изделии, ДСК-1 косвенно устранил участника строительства СУ 122, так как из-за срыва сроков договор с «СУ 122» был расторгнут московскими властями. На строительную площадку вновь вернулась компания «СУ-83», а победитель тендера, компания «СУ 122» ушла с убытками (на участке ею были построены временные сооружения, подведено электричество к объекту).

Недостатки государственного регулирования в строительстве

Недостатки формирования социальных институтов заключаются в следующем:

1. В Государственной Думе не существует программ законодательной деятельности, обеспечивающих проработку целостного пакета законов.

2. Жизненный цикл закона при его проработке не обсуждается, хотя учёт жизненного цикла мог бы порождать совершенно разные законы в зависимости от того, разрабатываются они «к случаю» или в расчёте на долгое существование.

3. Заинтересованные лица закона при разработке законопроекта не фиксируются, что делает невозможным целенаправленное выявление интересов заинтересованных лиц. Информирование заинтересованных лиц о ходе разработки закона, позволяющее им влиять на разработку, не планируется; также не существует и системы сбора и классификации запросов заинтересованных лиц на изменения в ходе разработки закона.

4. Правительство РФ разрабатывает свои законопроекты (обычно крупные и сложные) на основе плана, однако этот план не включает стадии, выполняемые в Думе, и не передаётся в Думу. В Федеральном Собрании такой план разработки существует только тогда, когда

требуется финансово-экономическое обоснование. Регламент работы Думы включает нечто вроде краткого типового плана проработки законопроекта, однако для отдельных законов этот план не дорабатывается. Комитеты ведут сводный план проработки законопроектов, однако это, по существу, просто перечень заранее назначенных сроков пребывания в комитете; назвать этот план полноценным нельзя.

5. Порядок работы над законопроектами должен был с приемлемым качеством определить Федеральный Закон «О порядке принятия законов», однако после принятия его в первом чтении (на уровне концепции) в 1996 г. он «завис», скорее всего, депутаты не захотели брать на себя строгие обязательства при работе над такими формальными нормами.

6. Системы эффективного контроля продолжительности или стоимости процесса разработки закона не существует. В результате, например, закон о концессиях находился в Думе около 10 лет, 8 лет разрабатывался Технический регламент «О безопасности зданий и сооружений».

7. Формализованных процедур анализа (в том числе и количественного) рисков разработки и внедрения закона не существует; отсутствуют и формализованные процедуры планирования предотвращения и смягчения рисков; не существует и процедур отслеживания рисков и исполнения корректирующих действий.

8. Не существует альтернативных решений при разработке того или иного социального института. К разработке крупных законопроектов, которые, как правило, готовятся в Правительстве, могут привлекаться подрядчики; на такие законопроекты выделяется довольно много денег из бюджета профильного министерства, а подрядчик, в соответствии с законом, выбирается путём торгов. Для доработки законопроектов, вносимых депутатами, обычно приглашаются без конкурса консультанты.

Общий вывод заключается в следующем. Полноценное планирование создания и внедрения законов неэффективно. Хозяйствующих субъектов не готовят к исполнению закона. Их неспособность освоить или исполнять закон не изучается и не контролируется. Задача подготовки исполнителей никогда не ставилась, поэтому на неё не выделяются ни средства, ни другие ресурсы. Риски внедрения и применения нового закона не анализируются. Процедуры предотвращения и ослабления результатов таких рисков отсутствуют.

Региональная коалиция как институциональный элемент регулирования экономики региона

Чтобы исключить вышеперечисленные недостатки существующих механизмов, принципиально новым является предложение о необходимости интеграции новых институциональных феноменов, связанных с регулированием экономики региона. В частности – создание на региональном уровне региональной коалиции.

В состав такой коалиции должны входить представители органов власти, крупного бизнеса, общественных объединений (саморегулируемых организаций) и ученых, которые заинтересованы в защите прав и свобод предпринимателей и потребителей, гарантиях прав собственности, социальной справедливости, развитии конкуренции, качестве продукции.

Создание предлагаемой структуры реально и своевременно, так как именно в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ предусматривается «расширение участия предпринимательского сообщества в подготовке решений органов государственной власти, связанных с регулированием экономики», равноправный диалог общественных организаций, бизнеса и государства по ключевым вопросам общественного развития, результаты которого становятся основой принимаемых нормативных решений. Работа институциональной коалиции должна осуществляться путем создания системы экспертных комиссий и «круглых столов» для согласования и отбора проектов социальных институтов региона.

Деятельность региональной коалиции должна осуществляться с помощью набора интерактивных методов или форсайта. Это понятие широко применяется для оценки долгосрочных тенденций мирового экономического и социального развития и выявления приоритетных направлений отечественной инновационной активности. Считаем, что форсайт будет способствовать достижению консенсуса «между основными «игроками - стейкхолдерами» по важнейшим стратегическим направлениям институционализации путем организации их постоянного диалога. Форсайт включает стадию мышления, на которой реализуется попытка определить долговременные тренды создания социальных институтов и их координация. На следующей стадии обсуждения осуществляется процесс вовлечения всех стейкхолдеров (участников региональной коалиции) в обсуждение норм, на третьей

стадии будет осуществляться создание желаемого образца будущей нормы на основе институционального стандарта и определение стратегий по ее реализации.

Следует заметить, что применение методов форсайта к институциональному планированию явление новое и ранее не используемое. Сложность заключается в переходе от технологического и социально-экономического форсайта к институциональному. В связи с чем, возникает необходимость в образовательном сообществе, коим и является региональная коалиция.

REGULATION OF BUSINESS IN CONSTRUCTION

Professor, Doctor of Economic Sciences Marina Yudenko,
Evgeniy Yudenko, Ph.D.
Saint-Petersburg State University of Economics, Russia

Abstract: The article deals with controversial questions about the need for state regulation in Russia. Identified the need for some form of state regulation of construction. Defined the main shortcomings of the formation of the laws in the country. The proven need for integration of new institutional phenomena in the institutional structure of the mechanism.

Keywords: government regulation, construction, institutionalism, business, antitrust regulation.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ В РЕКОНСТРУКТИВНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

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

Ключевые слова: жилищный рынок, инвестиционное предложение, воспроизводство жилья.

Практика развития жилищного строительства и реконструкции жилой застройки в России показывает, что жилищная проблема остается одной из самых острых. Органы власти пытаются ее решить, реализуя различного рода федеральные, региональные и муниципальные программы, направленные на повышение доступности жилья для населения.

Анализ динамики объемов выполненных работ свидетельствует о формировании благоприятных тенденций в области жилищного строительства и реконструкции жилищного фонда в масштабах страны. Однако, учитывая наибольшую в текущей ситуации актуальность жилищной проблемы, нужно обеспечить вдвое ежегодный рост темпов строительства и реконструкции жилья, приведение его структуры и технических характеристик в соответствие со спросом и потребностями населения.

Основной целью является переход к устойчивому развитию жилищной сферы, обеспечивающему доступность жилья для граждан, безопасные и комфортные условия проживания в нем. Удешевление строительства (себестоимости) 1 м^2 с целью его доступности возможно при строительстве на бюджетные средства и последующем предоставлении социального жилья или за пониженную плату только в случае, когда цена продажи будет равна себестоимости плюс прибыль, не превышая саму себестоимость в несколько раз. Любое другое приобретение жилья связано с ценой, снижения которой предполагается достичь на рынке увеличением объектов жилья, т.е. предложением.

Основным способом удовлетворения жилищной потребности населения Российской Федерации было и остается пользование от-

дельной квартирой в многоквартирном доме. При этом в качестве наиболее распространенной формы предложения, представленного на рынке жилья, выступают квартиры, которые реализуются среди конечных потребителей. В роли предложения выступают и находящиеся в жилых домах помещения, которые целесообразно использовать под нежилые нужды – помещения, находящиеся в первых этажах зданий, мансардные помещения и т.п. Они представляют собой объекты коммерческой недвижимости, которые обращаются на соответствующем рынке. При формировании объектов коммерческой недвижимости в составе объектов жилого назначения необходимо придерживаться следующих рекомендаций:

- обеспечить возможность автономного доступа в жилые и нежилые ячейки;
- создать условия для согласованного инфраструктурного обеспечения таких объектов;
- обеспечить соответствие сегментной структуры потребителей объектов жилого и нежилого назначения.

Понимая под реконструктивно-строительной продукцией объекты жилого назначения, вводимые в эксплуатацию в результате строительства, модернизации и реконструкции, важно подчеркнуть, что они являются одним из основных элементов рыночного предложения, представленного в сфере жилой недвижимости.

Реконструктивно-строительная продукция, как недвижимость, образуется в результате осуществления длительного производственного цикла (несколько месяцев, год, несколько лет), который связан в рыночных условиях с повышенными финансовыми рисками. Другой особенностью этой продукции является то, что она создается усилиями многих участников, объединенных экономическими интересами и договорными обязательствами.

Эти особенности требуют проведения организационно-экономических мероприятий по активному выявлению и отбору потенциальных участников создания готовых реконструированных объектов, управления экономической и социальной заинтересованностью инвесторов и будущих пользователей объектов. При этом под управлением экономической и социальной заинтересованностью следует понимать реализацию комплекса целенаправленных действий и приемов, ориентированных на формирование убежденности в целесообразности, высокой эффективности и надежности инвестиционных

вложений и осуществлении гарантий по их возврату в сжатые сроки.

Первый шаг в этом направлении – разработка концептуального инвестиционного предложения, которое могло бы заинтересовать потенциальных инвесторов, а также конечных потребителей реконструктивно-строительной продукции, что является залогом инвестиционной привлекательности проекта реконструкции объекта. Зарубежный, да и имеющийся отечественный опыт, показывает, что потенциальные инвесторы (коммерческие банки, концерны, корпорации, фирмы), обладающие финансовыми ресурсами, нередко слабо представляют возможности конкретных выгодных инвестиционных проектов и опасаются рисковых операций по кредитам.

Поэтому разработка концептуального инвестиционного предложения должна быть основана на изучении конъюнктуры отечественного и зарубежного рынков по соответствующим видам продукции и услуг, а также на прогнозных проработках вариантов выгодности такого предложения для будущих инвесторов и пользователей (покупателей) готовой реконструктивно-строительной продукции.

Оценка привлекательности конкретных инвестиционных предложений не может быть проведена одним, даже высококвалифицированным специалистом. Она требует привлечения группы специалистов, владеющих инструментарием консалтинговых групповых технологий, и адекватного организационного обеспечения. В странах с развитой рыночной экономикой существует сеть специализированных консалтинговых фирм, которые осуществляют оценку инвестиционных проектов, в том числе и в области реконструкции жилого фонда.

Профессиональный состав таких фирм включает специалистов в области техники и технологии реконструктивно-строительной деятельности, экономики и финансов, проектирования и градостроительства. Симбиоз различных профессиональных качеств позволяет давать достаточно обоснованные инвестиционные оценки.

Непосредственно после разработки концептуального инвестиционного предложения необходимо приступать к формированию базы данных по потенциальным инвесторам, которых может заинтересовать то или иное предложение. Параллельно осуществляются предпроектные проработки, которые являются начальным этапом в формировании целостных характеристик проекта реконструкции жилого здания или комплекса.

Формирование базы данных по потенциальным инвесторам требует использования средств мониторинга, который предлагает организацию постоянного отслеживания и анализа ситуации с помощью фиксированных показателей. Наиболее целесообразно создание комплексной системы экономического мониторинга, используемой субъектом управления реконструктивно-строительной сферы. Экономический мониторинг такого рода отражает совокупность показателей, характеризующих состояние и перспективы развития рыночной среды, и информация о потенциальных инвесторах представлена в нем не изолированно, а во взаимосвязи с другой важнейшей информацией.

Потенциальным инвестором, а также предполагаемым пользователем реконструируемых объектов направляются инвестиционно-коммерческие предложения, сформированные на основе предпроектных разработок. При этом осуществляется не формальная рассылка предложения, а активная работа с наиболее перспективным контингентом инвесторов (и возможных пользователей), имеющая целью не только учитывать пожелания инвесторов, но и представлять доказательства эффективности проекта реконструкции. По завершении данного этапа и получении удовлетворительных результатов инвестиционные разработки следует продолжить. Инвесторы зачастую выдвигают встречные требования, которые необходимо оценить и по результатам оценки принять или отклонить (используя веские аргументы).

Таким образом, осуществляется согласование требований и интересов различных сторон, участвующих в реконструктивно-строительном процессе, на основе которого формируется задание на проектирование. Вместе с тем, важно подчеркнуть, что процедуры согласования выходят за рамки отношений между инвесторами и субъектами управления реконструктивно-строительной деятельностью. Проект реконструкции, который выступает в качестве инвестиционного предложения, должен быть согласован с органами градостроительного регулирования, санитарного надзора, охраны природы, пожарной безопасности и т.д.

MODERN ASPECTS OF FORMATION OF INVESTMENT PROPOSALS IN RECONSTRUCTIVE AND CONSTRUCTION SPHERE

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

Abstract: The article focuses on of the modernization and reconstruction of houses in Russia, the analysis of the peculiarities of the reconstruction of building products in the housing market, evaluation of approaches to formation of investment proposals in reconstructive and construction sphere

Keywords: housing market, investment proposal, reproduction housing.

ПРОБЛЕМА ИДЕНТИФИКАЦИИ ПАРАМЕТРОВ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Проф., д-р э. н. Николай Чепаченко,
к. т. н. Александр Леонтьев,
доц., к. т. н. Антон Демин
Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I, Россия

Ключевые слова: развитие, идентификация, параметры развития, хозяйствующие субъекты, строительные организации.

Обеспечение устойчивой динамики экономического роста хозяйствующих субъектов России на уровне национальной экономики, регионов, отраслей (видов деятельности), предприятий и организаций объективно предопределяет необходимость успешного управления процессом их развития. В этой связи актуализируется теоретико-методологическая предпосылка поиска ответов на первостепенные актуальные вопросы – что считать развитием? Какие признаки свойственны процессу или явлению развития? Как определять и оценивать уровень развития? Как необходимо развить (использовать) догоняющую модель развития или иную модель? Какие методы востребованы в управлении процессами социально-экономического, технологического, инвестиционного, инновационно-технологического и иных типов развития в деятельности хозяйствующих субъектов?

Практика деятельности хозяйствующих субъектов в рыночной среде отражает возможность их экономического роста без развития. Такой сценарий возможен, но какой ценой? Рост без развития экономически неприемлем в силу того, что рост объема производимых благ обеспечивается не за счет более эффективного использования применяемых ресурсов и рационального применения результатов научно-технического прогресса, а в результате дополнительного вовлечения факторов производства. Это обстоятельство указывает на необходимость учета тесной связи процессов экономического роста и развития в деятельности хозяйствующих субъектов.

В этой связи важно учитывать то, что решение проблемы экономического роста облегчается в значительной мере тем, что различные теории или концепции экономического роста являются более

обоснованными в равнении с теориями экономического развития. Это подтверждается, в частности, наличием общепринятого метода количественного и качественного измерения экономического роста. Для процесса экономического развития ситуация сложилась иная.

В этой связи уместен вопрос – как обеспечивать успешное управление развитием вне количественного измерения этого процесса? Ведь понятие и цель развития любого экономического явления или процесса приобретает точный смысл лишь при возможности его количественно и качественного измерения. Однако в научной литературе отсутствуют приемлемые для науки и практики методы измерения процесса развития применительно к разным видам деятельности хозяйствующих субъектов[1][2][3][4][5].

Это обстоятельство подтверждает актуальность поиска решения проблемы успешного управления процессом развития хозяйствующих субъектов, в том числе решения проблемы измерения процесса развития социально-экономических систем на макро- и микроуровне. Теоретические и прикладные аспекты решения данной проблемы сопряжены, с нашей точки зрения, с необходимостью:

- адекватного осмысления понятийного аппарата применительно к феномену «развитие» как философско-экономической категории;
- идентификации и классификации видов и типов развития хозяйствующих субъектов;
- идентификации и классификации признаков развития хозяйствующих субъектов;
- идентификации и классификации системы параметров (пока-

---

1 Технология и методология инновационного развития региональных социально-экономических систем: предпринимательство, маркетинг, логистика: монография / [Д.Н. Торгачев и др.] под общ. ред. канд. экон. наук, доц. Д.Н. Торгачева. – Орел.: Госуниверситет – УНПК, 2013. – 223 с.

2 Шуклов Л.В. Управление развитием предприятий: Бухгалтерский и финансовый аспекты. – М.: Книжный дом «ЛИБРИКОМ», 2012. – 200 с.

3 Эволюция многоуровневых социально-экономических систем: факторы, способы оценки, механизм управления: монография / под научной ред. Г.Ф.Графовой. – М.: Современная экономика и право, 2015. – 270 с.

4 Менеджмент в России: особенности, проблемы и перспективы: монография / Н.И. Лыгина, Л.В, Давыдова и др.; под общ. ред. Л.В. Плаховой. – Орел: Издательство Орел ГИЭТ, ООО ПФ «Картуш», 2010 г. – 248 с.

5 Гумба Х.М., Михайлов В.Ю., Гамулецкий В.В., Формирование механизма инновационно-строительного развития строительных предприятий: Монография. – М.: Издательства АСВ, 2014. – 192 с.

зателей и критериев), характеризующих управляемую (моделируемую) систему и/или процесс развития хозяйствующих субъектов;

- обоснование методов количественной оценки развития хозяйствующих субъектов;

- построения и изучения комплекса моделей развития хозяйствующих субъектов, являющихся мощным орудием научного познания и решения научных и прикладных задач.

Принимая во внимание, что феномен понятия «развитие» имеет реальный смысл только тогда, когда есть возможность его количественного и качественного измерения, анализа и оценки, целесообразно обратиться к понятийному аппарату данного явления и его сравнительной характеристики с понятием роста.

Основные отличительные характеристики понятий роста и развития хозяйствующих субъектов сводятся преимущественно к тому, что понятие «развитие» является качественной характеристикой исследуемого или управляемого процесса, а понятие «роста» характеризует количественную меру увеличения производимых материальных благ, измеряемых на макроуровне с помощью реального ВНП или ВВП. Однако и экономическому росту свойственен не только количественный, но и качественный рост, проявляемый[6]:

- в трансформации структур общества;

- в преобладании интенсивного типа экономического роста (в результате качественных изменений факторов производства и ускорения научно-технического прогресса) над экстенсивным (когда рост объема производимых благ осуществляется за счет увеличения используемых факторов производства).

Подобный акцент не только повышает уровень качества измерения, оценки, анализа и прогнозирования типов экономического роста, но и позволяет рассматривать его качественную оценку структурным признаком экономического развития хозяйствующих субъектов. Данный концептуальный подход:

- во-первых, согласуется с понятием роста, рассматриваемого в кибернетике и общей теории систем специфическим аспектом поведения (развития) системы, характеризующимся расширением мас-

---

[6] Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия: 4-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2014. – XII, 882 с. с.851.

штабов системы и (или) увеличением числа ее элементов[7];

- во-вторых, позиционируется с тем, что возможности экономического роста определяются не только изменением рыночной конъюнктуры, но и закономерностями расширенного воспроизводства на основе развития инновационно-технологических процессов;

- в-третьих, может рассматриваться методологической предпосылкой для идентификации типов развития хозяйствующих субъектов, обоснования признаков и параметров их развития.

В этой связи представляется оправданным рекомендуемый методологический подход к решению проблемы идентификации параметров развития хозяйствующих субъектов, в том числе строительных организаций, функционирующих на региональном строительном рынке, основанный на учете связей логической цепочки, отражающей:

- характеристику понятия развития как философско-экономической, социально-экономической, эколого-социально-экономической категории;

- идентификацию и систематизацию (классификацию) признаков развития системы (хозяйствующего субъекта, вида деятельности, процесса, ресурса, способностей);

- обоснование методов, параметров и критериев развития применительно к объекту и виду (типу) развития системы;

- идентификацию и систематизацию (классификацию) факторов, воздействующих на развитие системы.

Понятие «развитие» системы (хозяйствующего субъекта, процесса) является до последнего времени не устоявшимся понятием (что конечно усложняет возможности идентификации и классификации признаков и типов развития, обоснование параметров развития системы), не смотря на убедительное доказательство Й. Шумпетером и Н. Д. Кондратьевым[8][9] различия понятий экономического роста и экономического развития еще в первой половине XX века, а в последние годы и другими исследователями – Д. Стиглицем[10], Г. Хаке-

---

[7] Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь / ответственный редактор академик Н.П. Федоренко. – М.: «Наука», 1987. – 509 с. с. 356.

[8] Минцберг Г. Менеджмент. Природа и структура организации глазами гуру. – М.: ЭКСМО, 2009.

[9] Кондратьев Н.Д. Избранные труды / под ред. Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2002.

[10] Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. – М.: Мысль, 2003.

ном[11], П. Пригожиным[12].

В целях успешного решения проблемы идентификации видов, признаков и параметров развития строительных организаций, функционирующих на региональном строительном рынке, необходимо комплексное решение проблемных вопросов, включающих осмысление понятия трактовки «развитие» как философско-экономической категории и как основы для идентификации и классификации видов и признаков развития хозяйствующих субъектов. Диалектическая концепция проявления феномена развития материальных объектов характеризует закономерный характер развития и для раскрытия понятия «развитие» наиболее востребовано понимание проявления закона взаимного перехода количественных и качественных изменений, отражающего формы реализации процесса развития – через новое качество, меру, скачок, количество.

В целом концепция диалектики в понимании метода познания исследуемого феномена требует изучения соответствующих предметов и процессов в их связях и развитии, в сочетании анализа и синтеза, в объективности, конкретности и всесторонности исследования предметов и связей. Это дает основание для осмысления трактовки понятия развития материальных объектов исходя из необходимости учета проявления их количественных и качественных изменений при переходе от старого к новому виду движения, которому присущи закономерные, направленные, необратимые и качественные изменения материального объекта, связей и процессов, обусловленных его деятельностью.

С позиции экономического аспекта зарубежными и российскими исследователями под развитием хозяйствующих субъектов понимаются:

- «… лишь такие изменения хозяйственного кругооборота, которые экономика сама порождает … а не извне народного хозяйства»[13];
- «… развитие – есть изменение системы вообще, переход от одного качественного состояния к другому»[14].

---

[11] Хакен Г. Синергетика. – М.: Мир, 1980.

[12] Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса: новый диалог человека с природой: пер. с англ. – 6-е изд. – М.: Издательство ЛКИ / URSS, 2008.

[13] Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко. – М.: Издательство Прогресс, 1982. – 455 с. с.180.

[14] Сухаров О.С. Институты и экономическое развитие. – М., 2005. с. 191.

Обращение к философско-экономической категории развития материальных объектов дает основание для формулировки авторской позиции, согласно которой под развитием хозяйствующего субъекта (на примере деятельности организаций по виду экономической деятельности «Строительство») понимаются экономические, социальные, организационные, технологические и иные целенаправленные качественные изменения в структуре, процессах и связях с внешней средой, ресурсах и способностях, технологиях и методах ведения бизнеса в производственной, инвестиционной, маркетинговой, инновационной и иных сферах деятельности, отражающие общие закономерности, позитивные тенденции и подпадающие под качественные и количественные измерения и оценки.

Данная трактовка ориентирована на идентификацию видов, признаков и параметров развития строительных организаций. В частности, ключевыми видами их развития рекомендуется рассматривать:

1. Социально-экономическое развитие, в том числе социальное и экономическое развитие.

2. В содержании экономического развития целесообразно выделять:

2.1. Экономико-технологический вид развития, включая технологический вид развития.

2.2. Организационно-экономический вид развития, в том числе организационный вид развития.

2.3. Эколого-экономический вид развития, в том числе экологический вид развития.

2.4. Экономико-инновационный вид развития, в том числе инновационный вид развития.

2.5. Организационно-управленческий вид развития, в том числе управленческий вид развития.

Предложенная трактовка понятия «развитие» применительно к деятельности строительных организаций и рекомендуемые виды их развития облегчают возможности идентификации признаков и параметров развития. В этой связи базовыми признаками, определяющими в своей основе ключевые параметры развития организаций по виду экономической деятельности «Строительство» рекомендуется рассматривать:

1. Структурный признак развития, свойственный экономическому виду развития, характеризующий позитивную динамику измене-

ния:

- качества экономического роста строительных организаций по виду деятельности «Строительство» (качества роста экономики организаций);

- качества видовой структуры инвестиций в основной капитал (по видам основных фондов – жилища; здания (исключая жилые) и сооружения; машины, оборудование; транспортные средства; прочие;

- качества структуры направления инвестиций в основной капитал (в строительство, модернизацию и реконструкцию, приобретение новых основных средств);

- качества структуры инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (собственные средства, привлеченные средства, прочие);

- качества структуры инвестиций в основной капитал организаций с участием иностранного капитала;

- качества структуры инвестиций в основной капитал, направляемых на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов;

- качества инвестиционной активности организаций по оценке целей инвестирования в основной капитал (замена изношенной техники и оборудования, экономия энергоресурсов и др.);

- качества структуры затрат на промышленно-гражданское строительство;

- качества структуры затрат на производство строительных работ по экономическим элементам;

- качества структуры затрат и импорта услуг строительства по стратам СНГ и дальнего зарубежья;

- качества структуры затрат на проектирование и строительство (реконструкция, расширение, новое строительство).

2. Процессный признак развития организаций, характеризующий позитивную динамику изменения:

- качества процессного управления деятельностью организации;

- качества процесса осуществления проектно-изыскательских работ;

- качества процесса организации и производства строительно-монтажных работ;

- средней продолжительности реализации этапов инвестиционно-строительного процесса (проектирования, строительства, ввода и освоения мощностей) в сравнительной оценке со странами с развитой рыночной экономикой.

3. Признак изменения качества связей организации с внутренней и внешней средой:

- изменения качества связей во внутренней среде (качества связей между отделами и службами организации, акционерами, топ-менеджерами, руководителями и работниками);
- изменения качества связей с микросредой (инвесторами, заказчиками, поставщиками, конкурентами, другими участниками ближайшего окружения организации);
- изменения качества связей с мезосредой (на уровне регионов и народно-хозяйственных комплексов в регионе);
- изменения качества связей с макросредой (экономической, социальной, культурной, научно-технической, демографической, политической).

4. Ресурсный признак развития, характеризующий изменение качества ресурсов и способностей организации (новое качество управления процессом развития ресурсов – материальных, нематериальных, человеческих; новое качество управления процессом развития способностей организации – в повышении своей конкурентоспособности и прибыльной деятельности, в обеспечении роста и развития, управлении процессом снижения рисков).

5. Инновационно-технологический признак развития, характеризующий изменение качества управления процессом инновационно-технологического развития организации (новое качество освоения инноваций и технологий в среде производства и управления).

6. Социально-экономический признак развития, характеризующий новое качество развития социально-экономических отношений внутри организации, новое качество управления процессом социального и экономического развития организации (новое качество социальной защиты, мотивации и стимулирования труда работников, качество социальной ориентации организации и персонала).

7. Организационно-управленческий признак развития, характеризующий новое качество организации производства, организационной структуры производства, организации бизнеса; новое качество организации и управления видами деятельности – производствен-

ной, маркетинговой, инвестиционной, инновационной, архитектурно-строительной и иными видами деятельности.

8. Эколого-экономический признак развития, характеризующий новое качество управления процессом снижения рисков причиняемого ущерба окружающей среде и человеку в процессе строительной деятельности.

Обобщая результаты данного исследования следует резюмировать, что методологический аспект успешного решения проблемы идентификации параметров развития строительных организаций предопределяет необходимость идентификации феномена понятия развития экономического явления, идентификации вида развития строительных организаций и ключевых признаков их развития. Рекомендуемые виды и признаки развития предопределяют необходимую методическую основу для обоснования ключевых параметров (показателей и критериев) развития строительных организаций на региональном строительном рынке, что является предметом дальнейшего исследования.

IDENTIFICATION PROBLEM OF THE DEVELOPMENT PARAMETERS OF CONSTRUCTION COMPANIES

Professor, Doctor of Economic Sciences Nicholay Chepachenko,
Alexander Leontyev, Ph.D.
Assoc. Prof Anton Demin, Ph.D.
Petersburg State Transport University, Russia

Abstract: Research and provided a conceptual approach to solving the problem of identifying the development parameters of construction companies. Refined interpretation of the concept of development as a philosophical and economic category, which allowed to substantiate the recommended types and key characteristics of construction companies as a methodological basis for solving the problem of identifying the development parameters of construction companies.

Keywords: development, identification, development parameters, economic entities, construction companies.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Проф., д-р т. н. Сергей Опарин
Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I, Россия

Ключевые слова: строительство, саморегулирование, саморегулируемые организации, имущественная ответственность, страхование, резервирование.

Институт саморегулирования берет начало от западноевропейских цехов, которые объединяли работников на определенных профессиональных правилах. С тех пор в странах Евросоюза, США и некоторых других развитых странах принципы саморегулирования настолько укрепились в различных отраслях экономики, что там не существует необходимости в принятии специальных законов о саморегулировании.

В России саморегулирование вводится с 2007 года путем принятия Федерального закона №315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» [1]. Саморегулирование заключается в распределении функций контроля и надзора за предпринимательской или профессиональной деятельностью, в предупреждении причинения вреда вследствие недостатков товаров, работ, услуг, а также в распределении ответственности и рисков между государством и субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности.

Переход на саморегулирование - это не экономическая реформа. Саморегулирование является обязательным элементом рыночной экономики, обеспечивающим легитимное регулирование рынков и сфер профессиональной деятельности самими субъектами такой деятельности при участии государства. Но что получили рынки в результате такого «затяжного» перехода на саморегулирование?

Практика саморегулируемых организаций (СРО) выявила целый ряд проблем переходного периода, среди которых: стремительный рост количества СРО, низкая информационная открытость, отсутствие единых стандартов и правил, высокий размер взносов в компенсационный фонд, финансовая непрозрачность и экономическая

безответственность по обязательствам своих членов [2,3], неиспользование средств компенсационных фондов СРО.

Институт компенсационных фондов, созданный исключительно в целях обеспечения имущественной ответственности СРО, на практике не работает: случаев имущественного возмещения ущерба или убытков из средств компенсационных фондов СРО до настоящего времени не установлено. Формирование специальных фондов и создание системы коллективного страхования гражданской ответственности членов СРО, проектных и иных рисков так же не получили достаточного развития. В соответствии с рекомендациями Минрегионразвития РФ Правилами саморегулирования устанавливается система личного страхования гражданской ответственности членов СРО на годовой или объектной основе. Данный способ обеспечения имущественной ответственности находится в стадии развития и здесь также есть немало проблемных вопросов. Цели СРО не достигнуты.

Вместе с тем, саморегулирование не ограничивается саморегулируемыми организациями и членами СРО. Институтов саморегулирования оказывается значительно больше. Отношения, возникающие в связи с деятельностью СРО и субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности, распространяются на всех без исключения потребителей товаров, работ, услуг – предприятия и организации, федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления.

В законодательных актах Российской Федерации первоначально была установлена субсидиарная ответственность СРО по обязательствам своих членов, возникшим в результате причинения вреда вследствие недостатков работ, в пределах средств компенсационного фонда. С принятием в 2011 году нового законодательства взамен субсидиарной ответственности вводится солидарная ответственность СРО - равная ответственность по обязательствам, связанным с предпринимательской или профессиональной деятельностью членов СРО. С 1 июля 2013 года потерпевший получает возможность напрямую обращаться в саморегулируемую организацию с требованием о взыскании суммы компенсации причиненного вреда (в пределах средств компенсационного фонда).

Введение солидарной ответственности обеспечивает доступ к средствам компенсационного фонда для реализации основного прин-

ципа саморегулирования – принципа ответственности СРО за причинение ущерба (убытков) вследствие недостатков работ. Вместе с тем, при сохранении действующих процессуальных норм и введении солидарной ответственности возможны ситуации, в которых виновник ущерба будет нести ответственность только в рамках суммы, внесенной в компенсационный фонд СРО.

Таким образом, в условиях инновационного развития саморегулирования отраслей и сфер экономической деятельности сложилась проблемная ситуация. С одной стороны, возникает необходимость в достижении результативности и экономической эффективности перехода на саморегулирование, с другой, отсутствуют научно обоснованные критерии и методы оценки эффективности решений по обеспечению имущественной ответственности субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности в новых условиях распределения гражданской ответственности и риска.

Гражданская ответственность является имущественной, носит компенсационный характер и может наступать в случае причинения имущественного вреда вследствие недостатков работ в форме возмещения ущерба, уплаты неустойки (штрафа, пени), потери задатка (денежного залога) и т.д. Ущерб – это убытки организации, непредвиденные расходы, утрата имущества и денег, упущенная выгода.

Для реализации основного принципа саморегулирования СРО вправе разрабатывать и утверждать локальные нормативные документы и стандарты организации (СТО), в том числе СТО по экономике, регулирующие порядок формирования и использования средств компенсационного фонда в случаях наступления имущественной ответственности СРО и ее членов, а также обеспечивающие экономическую эффективность способов распределения ответственности и риска.

Исследуя экономическую эффективность производства и распределения товаров в условиях рынка при ограниченности ресурсов, итальянский экономист Вильфредо Парето (1848-1923) пришел к выводу, что это такое состояние рынка, при котором никто не может улучшить свое экономическое положение, не ухудшая положения хотя бы одного из участников рынка. В условиях саморегулирования эффективность по Парето можно определить как такое состояние субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности, при котором никто из субъектов не может улучшить свое эко-

номическое состояние, не ухудшая экономическое состояние других субъектов.

При таком подходе становится очевидным, что переход к солидарной ответственности СРО приведет к росту экономической эффективности деятельности заказывающих предприятий и организаций за счет перераспределения имущественной ответственности и риска возникновения ущерба или убытков вследствие недостатков работ, выполняемых членами СРО.

К традиционным способам обеспечения имущественной ответственности относят: оформление безотзывной банковской гарантии, заключение договора поручительства, установление ответственности по договору, обеспечение государственного контракта. В условиях саморегулирования дополнительно используют создание системы личного или коллективного страхования и формирование компенсационного фонда СРО.

В мировой практике, как правило, используют либо систему страхования ответственности и риска, либо резервирование средств (самострахование) в размере, необходимом и достаточном для покрытия ожидаемого ущерба (убытков). Компенсационный фонд саморегулируемых или иных некоммерческих организаций в указанных целях не формируется и не используется.

Оценка сравнительной эффективности страхования и самострахования основывается на методе, который в западной литературе получил название метода Хаустона [4]. Суть данного метода заключается в оценке влияния различных способов управления риском на «стоимость организации» (value of organization), которая определяется через стоимость ее свободных (чистых) активов. Свободные (чистые) активы организации - это разность между стоимостью всех ее активов и обязательств.

Так, в случае заключения договора страхования организация уплачивает страховщику в начале периода или в сроки, предусмотренные договором, страховые взносы в размере страховой премии и обеспечивает в будущем возможность возмещения ущерба или убытков в размере, не превышающем установленную договором страховую сумму. В случае самострахования организация формирует специальный резервный фонд, иначе фонд риска, используемый для компенсации ущерба (убытков) в случае материализации риска.

Выбор способа управления риском осуществляется на основе

критерия сравнительной экономической эффективности страхования и самострахования в виде:

$$C_s > C_r,$$

где C_s – стоимость организации с учетом страхования имущественной ответственности;

C_r – стоимость организации с учетом формирования и использования резервного фонда.

Если неравенство выполняется, более эффективным является страхование ответственности, в противном случае – формирование резервного фонда организации.

Несмотря на универсальность и широкое применение в мировой практике управления предпринимательскими рисками, метод Хаустона имеет и некоторые существенные недостатки:

1) при таком подходе теряется экономический смысл риска при различных способах имущественной ответственности, не приводится описание факторов риска и не производится экономическая оценка риска;

2) метод Хаустона не позволяет оценивать риск возникновения ущерба или убытков и возможность их покрытия в условиях саморегулирования, перераспределения имущественной ответственности и риска, а также моделировать денежные потоки во времени с учетом дисконтирования и инфляции;

3) задача оценки эффективности страхования и резервирования решается в детерминированной постановке без учета количественных характеристик неопределенности и риска. Риск имеет ярко выраженную стохастическую природу и характеризует неопределенность возникновения ущерба (убытков), финансового состояния организации в будущем с учетом неполноты, неточности или случайности данных.

Рассмотрим возможности развития метода Хаустона для решения задачи в условиях саморегулирования строительства.

В явном виде стоимость организации C_t в конце расчетного периода $[0;t]$ может быть определена путем моделирования затрат, результатов и эффектов с учетом дисконтирования и инфляции. Причем, при любом способе обеспечения имущественной ответственности и (или) управления риском стоимость организации C_t C_t будет иметь вид:

$$C_t = C_o - \sum_{i=1}^{t} \alpha_i \, \varepsilon_i (U_i + Z_i - V_i) + d_a \sum_{i=1}^{t} \alpha_i \varepsilon_i (C_o - U_i - Z_i + V_i),$$

где C_o – стоимость организации в начале расчетного периода $[0;t]$;

$i = 1, \dots, t$ – шаг моделирования;

α_i – коэффициент дисконтирования на *i*-м шаге моделирования; определяется для постоянной (E) и переменной (E_i) нормы дисконта, $\alpha_i = (1+E)^{-m}$;

ε_i – коэффициент инфляции; $\varepsilon_i = 1/G_i$, где G_i – базисный индекс инфляции;

U_i – размер ожидаемого ущерба (убытков) организации в случае материализации риска на *i*-м шаге;

Z_i – затраты, связанные с обеспечением имущественной ответственности на *i*-м шаге;

V_i – размер ожидаемого возмещения ущерба (убытков) в соответствии с принятым способом обеспечения имущественной ответственности на *i*-м шаге;

d_a – средняя доходность свободных (чистых) активов организации.

Важным отличием предлагаемого подхода является стоимостная оценка риска причинения вреда *R* в случае возникновения ущерба с учетом размера такого ущерба, размера его возможного возмещения и принятых организацией мер по обеспечению имущественной ответственности:

$$R = U + Z - V.$$

Вред будет причинен, если объем принятых мер по обеспечению ответственности и размер фактического возмещения ущерба (убытков) окажутся либо недостаточными для их полного возмещения либо несвоевременными по отношению к расчетному периоду t. Такое условие наступит при $R > 0$.

Функциональными ограничениями модели являются цели и ресурсы организации, условия и принципы обеспечения ответственности, а также условия формирования денежных потоков в рассматриваемых сценариях управления риском.

Тогда в случае страхования ответственности и риска стоимость организации C_s в конце расчетного периода получит вид:

$$C_s = C_o - \sum_{i=1}^{t} \alpha_i \, \varepsilon_i \left(U_i + P_{s,i} - V_{s,i}\right) + d_a \sum_{i=1}^{t} \alpha_i \varepsilon_i \left(C_o - U_i - P_{s,i} + V_{s,i}\right),$$

где U_i – размер ожидаемого ущерба в случае материализации риска на *i*-м шаге; в случае страхового риска принимается равным размеру страховой суммы S;

$P_{s,i}$ – размер страховых взносов на *i*-м шаге расчета; $\sum_i P_{s,i} = P_s$, где P_s – страховая премия;

$V_{s,i}$ – размер страховой выплаты на *i*-м шаге; в имущественном страховании – страховое возмещение ущерба, оплаченный страховой ущерб при наступлении страхового случая: $\sum_i V_{s,i} \leq S$, где S– размер страховой суммы по договору страхования.

При использовании средств компенсационного фонда для возмещения ущерба (убытков) вследствие недостатков работ стоимость организации C_k в конце расчетного периода будет равна:

$$C_k = C_o - \sum_{i=1}^{t} \alpha_i \, \varepsilon_i \left(U_i + V_{k,i} + V_{v,i} + V_{c,i} - F_{k,i}\right)$$
$$+ d_a \sum_{i=1}^{t} \alpha_i \varepsilon_i \left(C_o - U_i - V_{k,i} - V_{v,i} - V_{c,i}\right) + d_k \sum_{i=1}^{t} F_{k,i}$$

где U_i – размер ожидаемого ущерба вследствие недостатков работ на *i*-м шаге;

$V_{k,i}$ – размер взносов в компенсационный фонд СРО на *i*-м шаге;

$V_{v,i}$, $V_{c,i}$ – размер вступительных и регулярных членских взносов СРО, уплачиваемых на *i*-м шаге;

$F_{k,i}$ – размер выплат из средств компенсационного фонда СРО на возмещение ущерба вследствие недостатков работ на *i*-м шаге;

d_k – средняя доходность активов компенсационного фонда СРО.

Выражение справедливо при иаступлеиии солидариой ответственности СРО. В случае субсидиарной ответственности $F_{k,i}$=0 и выплаты из компенсационного фонда СРО для возмещения ущерба (убытков) производиться не будут, что подтверждается практикой обеспечения имущественной ответственности СРО. В этом случае цели СРО достигаются путем страхования ответственности и риска субъектом предпринимательской или профессиональной деятельности.

Проведенный анализ показал, что страхование ответственности наряду с формированием компенсационного фонда на практике работать не будет, поскольку возмещение ущерба возможно либо в размере страховой выплаты в пределах страховой суммы, либо в размере суммы компенсации причиненного вреда в пределах средств компенсационного фонда. При этом консолидированные затраты организации на обеспечение имущественной ответственности оказываются значительно более высокими.

Для учета количественных характеристик неопределенности в приведенных моделях могут использоваться разные подходы, отличающиеся способами описания данных, точностью и достоверностью получаемых оценок [5]:

1) проверка устойчивости результата оценки в наиболее вероятных и опасных условиях;

2) корректирование параметров проекта и применяемых экономических нормативов, замена их значений на ожидаемые значения с учетом неопределенности и риска;

3) вероятностная оценка экономической эффективности по имеющимся статистическим данным, при этом значения показателей эффективности, установленные с учетом неопределенности и риска, рассматриваются как ожидаемые значения.

В практике нередко используется простая и наиболее доступная форма вероятностной оценки, при которой в модель экономической эффективности вводится норма дисконта E_p с поправкой на риск p:

$$E_p = (E + p)/(1 - p),$$

где E – норма дисконта, устанавливаемая без учета неопределенности и риска.

Более сложной, но более достоверной является вероятностная оценка экономической эффективности методом статистического мо-

делирования Монте-Карло, существо которого заключается в моделировании факторов неопределенности и риска с помощью последовательностей псевдослучайных чисел и получении искомого распределения показателя эффективности по его важнейшим числовым характеристикам – математическому ожиданию и среднеквадратическому отклонению.

Другим решением задачи может служить вероятностная распределенная оценка экономической эффективности методом интегральных сверток чисел Опарина-Тетерина [6]. По сравнению с методом Монте-Карло данный метод не требует промежуточной стилизации данных и априорной информации об искомом распределении, а необходимая точность и достоверность оценок в уровне средних значений, так и на хвостах распределений может быть достигнута при относительно небольшом числе реализаций (10^2-10^3).

Математическое описание задачи распределенной оценки экономической эффективности саморегулирования в вероятностной постановке будет иметь вид:

$$R(\hat{C}_t) = P\{\hat{C}_t < C_0\},$$

где $R(\hat{C}_t)$ – функция риска причинения имущественного вреда в условиях саморегулирования.

Функция риска характеризует вероятность того, что в случае возникновения ущерба (убытков) при проведении организацией компенсирующих мероприятий по обеспечению имущественной ответственности случайная величина стоимости организации в конце расчетного периода $\hat{C}_t$ окажется меньше стоимости организации в начале периода C_0.

В вероятностном смысле функция $R(\hat{C}_t)$ есть функция распределения случайной величины стоимости организации с учетом дисконтирования и инфляции на интервале $[0,t]$.

В случае материализации риска и возникновения ущерба (убытков) вследствие недостатков работ возможны значительные изменения стоимости свободных (чистых) активов организаций с учетом их частичного или полного покрытия доступными средствами. Решения по страхованию, формированию компенсационного фонда и иным способам обеспечения имущественной ответственности оказывают существенное влияние на стоимость организации, поскольку затраты на эти мероприятия уменьшают величину чистых активов, которые

организации могли бы направить на развитие производства, повышение его результативности и эффективности. С другой стороны, применение указанных способов обеспечения ответственности снижают риск невосполнимых экономических потерь организации, связанных с возникновением недопустимого уровня ущерба (убытков) организации.

Проведенные исследования показали, что эффективность перехода отраслей и сфер экономической деятельности на саморегулирование можно обеспечить путем обоснованного распределения свободных (чистых) активов организаций, направляемых на поддержание имущественной ответственности по обязательствам, связанным с их предпринимательской или профессиональной деятельностью.

Используя метод Хаустона в инновационной постановке, становится возможным справедливое распределение ответственности и риска между субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности в условиях саморегулирования.

Как справедливо заметил академик А. Н. Колмогоров, «…разумно изучение реальных явлений вести, избегая промежуточный этап их стилизации в духе представлений математики бесконечного и непрерывного, переходя прямо к дискретным моделям».

Литература

1. Федеральный закон РФ от 01.12.2007 №315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» (с изм. и доп., вступившими в силу с 01.01.2013).

2. Дедиков С.В. Основные правовые проблемы страхования ответственности членов саморегулируемых организаций в строительной сфере //Законы России: опыт, анализ, практика. 2010. №11. http://www. juristlib.ru/ book_7847.html.

3. Самойлов А.С. Саморегулирование в капитальном строительстве // Промышленные ведомости. 2011.№3–4, март-апрель. http://www.promved. ru/ articles/?nomer=69.

4. Williams C.A.Jr., Heins R.M. Risk Management and Insurance. – New York, 1985–187 p.1.Николаева М.А., Карташова Л.В. Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия. М.: Форум: Инфра-М, 2014. 335 с.

5. Есипова Е.В., Гурова Ю.Е., Опарин С.Г. Оценка эффективности инвестиций в транспортное строительство с учетом неопределенности и риска //Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2010.

№4(102). С.60–65.

6. Опарин С.Г., Тетерин Ю.И. Статистическое моделирование с применением интегральных сверток чисел в оценке качества систем //Надежность и контроль качества. 1991. №2. С.31–36.

ACTUAL PROBLEMS AND THE METHODS OF EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF THE INNOVATION DEVELOPMENT OF SELF-REGULATION IN THE CONSTRUCTION

Professor, Doctor of Technical Sciences Sergey Oparin
Petersburg State Transport University, Russia

Abstract: This paper discusses actual problems and methods of evaluating the effectiveness of innovative development of self-regulation in the construction, taking into account the liability insurance and the formation of the compensation fund of SROs. Evaluation of the effectiveness of the insurance and the reservation is made on the basis of the net asset value of the Organization on the basis of a modified model of Huston.

Keywords: construction, self-regulation, self-regulatory organizations, property accountability, insurance, reservation.

СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ ДЕВЕЛОПЕРА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ НА ОТДЕЛЬНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

Проф., к. э. н. Татьяна Ивашенцева
ФГБОУ ВО Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), Россия

Ключевые слова: рынок жилья, девелопер, девелопмент, застройщик, рыночные стратегии, экономические циклы.

Социально-экономическое развитие многих регионов России в последнее время во многом определяется тенденциями рынка жилья. В условиях экономических санкций и негативных тенденций в экономике, приобретение и инвестирование в недвижимость является практически единственным доступным инструментом сохранения средств для большинства населения, и если граждане начнут инвестировать в жилье, это может привести к активизации всего строительного рынка.

Строительство – это одна из отраслей, которые обладают мультипликативным эффектом. В пользу этого можно привести следующие аргументы: каждый работник, занятый в жилищном строительстве, обеспечивает работой в течение года как минимум трех человек: в промышленности стройматериалов, в транспортной индустрии, связанной со строительными работами, и в торговле стройматериалами. Следовательно, инвестиции в жилищное строительство будут способствовать и развитию сопряженных с ним отраслей. Подсчитано, что один рубль, вложенный в жилищное строительство, генерирует от семи до тринадцати рублей в сопряженных отраслях[1]. Поэтому развитие строительства объектов жилой недвижимости можно рассматривать как инструмент, который поможет в условиях кризиса решить не только жилищные проблемы населения, но и как-то активизировать отечественную экономику. Для успешной деятельности

[1] Первичный рынок жилой недвижимости: роль и проблемы в условиях кризиса / Ю. Малышева, М.В. Паничкина / Портал Инструментальные, математические и интеллектуальные средства в экономике / Журнал «Инновационные технологии в экономике и управлении» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://item.imise.ru/vmchk/id7-2009/pervichnyiy-ryinok-zhiloy-nedvizhimosti-rol-i-problemyi-v-usloviyah-krizisa.html. – Загл. с экрана (дата обращения: 01.08.2015).

на рынке жилой недвижимости его участникам необходимо знать основные тенденции этого рынка, на основе которых следует принимать обоснованные стратегические решения, обеспечивающие устойчивые конкурентные позиции.

Для выяснения возможности привлечения инвестиций в жилищное строительство рассмотрим основных участников рынка жилой недвижимости, которых обычно делят на три группы: а) клиенты рынка жилой недвижимости – продавцы и покупатели; б) институциональные участники рынка жилой недвижимости; в) профессиональные участники рынка жилой недвижимости.

В контексте настоящего исследования рассмотрим профессиональных участников рынка недвижимости, состав которых определяется перечнем процессов, протекающих на этом рынке. Основными из них являются[2]:

- инвесторы, осуществляющие вложения собственных или заемных имущественных, финансовых и других средств в форме инвестиций в объекты недвижимости;
- кредитные учреждения, занимающиеся финансированием операций на рынке жилой недвижимости, в том числе ипотечным кредитованием;
- застройщики, владеющие на правах собственности или аренды участком земли и принявшие решение о создании и развитии объектов недвижимости с привлечением подрядчиков и соинвесторов;
- девелоперы, разрабатывающие функциональную концепцию объекта недвижимости, включая надзор за ее воплощением;
- редевелоперы, занимающиеся развитием и преобразованием территорий;
- другие участники: страховщики, управляющие, аналитики, маркетологи, специалисты по информационным технологиям, юристы, специалисты в области обучения персонала и другие специалисты.

В настоящее время в большинстве регионов России, в т.ч. и в Новосибирске, на первичном рынке жилой недвижимости значительную долю занимают девелоперы. Они являются крупными игроками

[2] Экономика недвижимости: учебник для вузов / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтов. – 3-е изд., исправл. – Санкт-Петербург: АНО «ИПЭВ», 2009. – 304 с. / Административно-управленческий портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m491/7_1_2.htm. – Загл. с экрана (дата обращения: 02.04.2015), п. 4.2.

рынка, действующими на свой страх и риск. Под девелопером чаще всего понимают предпринимателя, инициирующего и обеспечивающего реализацию наилучшего из возможных вариантов развития недвижимости, включая организацию финансирования проекта.

Роль девелопера как профессионала-предпринимателя определяется его функциями. Важнейшие из них – выбор наилучшего из возможных вариантов развития объектов недвижимости, обеспечение оптимальной схемы финансирования проекта развития объектов недвижимости, реализация проекта, а также реализация созданного объекта путем его продажи, сдачи в аренду и пр.[3]. Девелоперы оперируют значительными капиталами, поэтому для успешной предпринимательской деятельности и повышения доверия к ним граждан (частных инвесторов), привлечения дополнительных средств, им необходимо выбирать грамотные стратегии поведения на рынке.

Рыночная стратегия любой компании должна строиться на основе существующих теорий. Сегодня основной является теория Майкла Портера, который выделяет три основных стратегии конкурентного поведения компании в отрасли[4]: лидерство в издержках, дифференциация и специализация (фокусирование):

• конкурентная стратегия лидерства в продукте или дифференциация означает создание уникального товара в отрасли;

• конкурентная стратегия лидерства в издержках или ценовое лидерство означает возможность компании достигать самого низкого уровня затрат;

• конкурентная стратегия фокусирования или лидерство в нише означает сосредоточение всех усилий компании на определенной узкой группе потребителей.

При разработке рыночной стратегии компании необходимо также учитывать цикличность экономического развития. В экономическом цикле общепринято выделять четыре фазы[5]: рецессия (депрес-

---

[3] Сайт юридической компании «Чезаре» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cesare.su/node/54. – Загл. с экрана (дата обращения: 03.04.2015).

[4] Портер М. Конкурентные стратегии / Майкл Портер. – Москва: Изд. дом «Альпина Бизнес Букс», 2005. – 715 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/competitive_strategy.shtml. – Загл. с экрана (дата обращения: 03.04.2015).

[5] Циклы рынка, кризисы на рынке недвижимости / сайт АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.damu.kz/123. – Загл. с экрана (дата обращения: 10.09.2015).

сия); восстановление (оживление); рост (экспансия); избыток предложения (кризис).

В зависимости от фазы цикла можно выделить четыре типа рынка первичного жилья, соответствующие каждой из выше обозначенных фаз: рецессивный; оживляющийся; растущий; насыщенный (рис. 1).

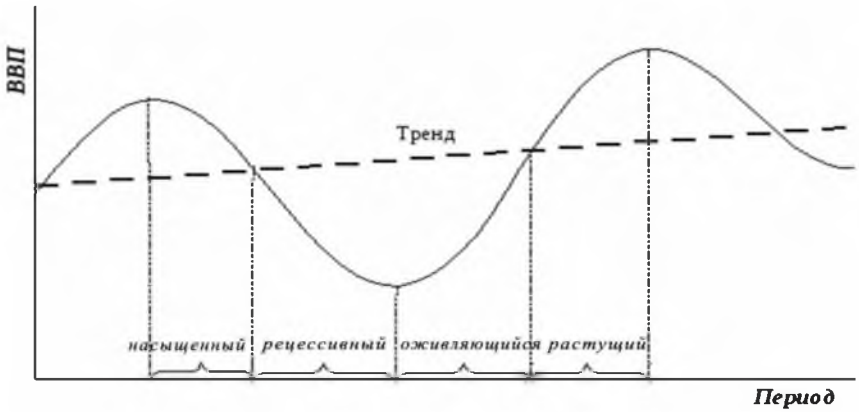


Рис. 1. Типы рынка первичного жилья в зависимости от фазы экономического цикла

В специальной литературе достаточно подробно описаны характеристики всех типов (фаз экономического цикла) рынка[6][7]. Естественно, возможные стратегии и конкретные действия девелопера на отдельных фазах цикла рынка (при различных типах рынка недвижимости) должны различаться. Нами исследованы соотношения возможных стратегий и конкретных действий девелопера в зависимости

---

[6] Циклы рынка, кризисы на рынке недвижимости / сайт АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.microsofttranslator.com/bv.aspx?from=en&to=ru&a=http%3A%2F%2Fwww.damu.kz%2F123. – Загл. с экрана (дата обращения: 10.09.2015).

[7] Экономический цикл и его фазы / С.Н. Ивашковский / Информационный портал «Финансы.ру» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.finansy.ru/st/comment_1329303448.html. – Загл. с экрана (дата обращения: 20.09.2015).

от типа рынка недвижимости[8] (систематизированы и приведены в табл. 1).

Таблица 1

Характеристики типов первичного рынка жилья и возможные действия девелоперов

Тип рынка	Его основные характеристики	Возможные действия девелопера
1	2	3
Рецессивный	- высокий процент кредита; - низкий спрос; - низкая цена на жилье; - дешевые земли и стройматериалы; - банкротство слабых организаций; - новое строительство почти не ведется; - дольщики отказываются от приобретения жилья.	- стратегия фокусирования; - стратегия низких издержек; - перераспределение средств между объектами; - строительство жилья эконом класса; - поглощение разорившихся компаний.
Оживляющийся	- рост спроса; - рост цены на жилье; - восстанавливаются продажи созданных объектов; - рост ставки аренды; - снижение процента на кредит; - новое строительство не ведется или ведется низкими темпами.	- стратегия дифференциации; - проведение прединвестиционных исследований по созданию новых объектов; - осуществление замороженных проектов.
Растущий	- высокий спрос; - высокие цены на жилье; - низкий процент кредита, выгодные условия ипотечного кредитования; - приток инвесторов и финансов на рынок; - рост жизненных стандартов населения (потрбителей); - рост конкуренции.	- стратегия дифференциации; - осуществление рисковых проектов; - увеличение объемов строительства; - увеличение доли собственных средств девелопера.

[8] Ивашенцева Т.А. Обоснование стратегии поведения девелоперов на первичном рынке жилья в условиях экономической цикличности / Т.А. Ивашенцева, у.Б. Жаркын / е-журнал Экономика и социум № 3 (16) 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://iupr.ru/osnovnoy_razdel__3_16__2015/. – Загл. с экрана (дата обращения: 30.08.2015).

Насыщенный	- рост незанятых площадей; - снижение спроса; - снижение цен на жилье; - рост процентов на кредиты; - разорение слабых в техническом отношении предприятий; - продолжается новое строительство*).	- стратегия фокусирования; - стратегия низких издержек; - вступление в альянс с крупными банками; - отказ от рисковых проектов.

Примечание: *) строительство продолжается по двум основным причинам: 1) девелоперы не обнаруживают изменений, происходящих на рынке; 2) у них уже есть на подходе проекты, строительство и развитие которых нельзя остановить.

Современный первичный рынок жилой недвижимости многими аналитиками характеризуется как рецессивный. Это характерно и для рынка недвижимости г. Новосибирска, что вытекает, например, из мнения независимого аналитика, Сергея Николаева: «… в прошлом году застройщики «придержали» ввод новых домов в преддверии кризиса, и гораздо охотнее вкладывались в уже строящиеся объекты, стараясь их завершить и ввести в эксплуатацию. С начала этого года также выдано довольно много разрешений на строительство многоэтажных домов. На данный момент в Новосибирске начато строительство 66 домов, что больше, чем в 2014 году – тогда было заявлено всего 30 проектов. Но при этом более 50 % новостроек – панельные. «Застройщики понимают, что в 2016 году средств у населения больше не станет, и большая часть покупателей предпочтет доступное жилье», – считает Сергей Николаев. По мнению аналитика, следующий, 2016 год, будет более сложным для отрасли, нежели текущий. По его оценкам, 20 – 30 % строительных компаний заморозят свои объекты в следующем году, и многие застройщики кризис не переживут. Произойдет перераспределение рынка, что характерно для подобных периодов в экономике»[9].

Резюмируя возможные действия девелоперов на современном первичном рынке жилья (гр. 3 табл. 1), отметим, что на фазе *депрессии (рецессивном рынке)*, девелоперам для удержания конкурентного положения следует оценить свои позиции и возможности, направить усилия на детальное исследование рынка, и формулировать соответ-

[9] Сергей Николаев: «В 2016 году около 20% застройщиков «заморозят» свои объекты» / Бизнес-портал «Континент Сибирь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ksonline.ru/news/-/id/19619/. – Загл. с экрана (дата обращения: 15.09.2015).

ствующие выявленному состоянию цели: у сильных компаний это может быть увеличение объема продаж за счет слабых конкурентов (захват большей доли вследствие ухода последних), средние по размеру компании также могут усилить свои позиции за счет их слияния с другими фирмами (занятие освободившихся долей рынка вследствие ухода более слабых участников). И тем и другим целесообразно перейти на строительство более массового жилья эконом класса, при приобретении которого населению часто оказывается государственная поддержка (предлагаются различные жилищные программы с финансовой поддержкой).

На рецессивном рынке, как следует из выводов Новосибирских аналитиков, растет спрос на доступное, более дешевое жилье (эконом класса), поэтому девелоперы должны ориентироваться на такое жилье. Проекты, на которые отсутствует спрос, следует консервировать или продавать. На таком рынке падает деловая активность. Более сильные компании могут на будущее приобретать ресурсы (земельные участки, стройматериалы, строительную технику и другие), которые становятся доступными.

По теории, для достижения конкурентного преимущества в отрасли, находящейся в состоянии стагнации или спада, обычно рекомендуется использование стратегий *фокусирования* (сосредоточение на отдельных группах потребителей, – в нашем случае, – на потребителях более доступного жилья) и *обеспечения меньших издержек* по сравнению с другими фирмами (также обеспечивается предложение более доступного жилья).

Анализ конкурентного поведения основных девелоперов Новосибирска (постоянно входят в десятку крупнейших застройщиков и отмечаются в рейтинге, который составляется ассоциацией строителей и инвесторов Новосибирска и Новосибирской области о воде жилья застройщиками), проведенный за три года по материалам сайта[10] и сайтам самих компаний, показал, что большинство лидеров рынка на протяжении наблюдаемого периода используют стратегию дифференциации (пытаются получить конкурентные преимущества за счет придания некой уникальности предлагаемому жилью – местоположение в престижных районах города, значительный выбор

[10] Сайт n-s-k.net. Ассоциация строителей и инвесторов Новосибирска и Новосибирской области. Строительство. Рейтинг строительных компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.n-s-k.net/about. – Загл. с экрана (дата обращения: 03.08.2015)..

квартир по площадям, по планировке, конструкционным материалам, обустройству придомовых территорий и т.п.). Представителями девелоперов, в явном виде применяющими стратегию дифференциации, являются «Сибакадемстрой», «КрасноебскМонтажСпецстрой» (КМС), *«Роснефтегазстрой-Академинвест».* Самым выраженным девелопером, который использует стратегию низких издержек является фирма «Дискус». *Можно выделить такие компании, как* концерн «Сибирь», *«Вира-строй» и «Энергомонтаж»*, которые до последнего времени не имели четкой рыночной стратегии. *Они* теряли покупателей, заинтересованных в низкой цене, и не были способны получить покупателей, заинтересованных в специфичных свойствах продукта, поскольку не концентрировали усилия на развитии дифференциации. Следует отметить, что буквально в последние месяцы такие девелоперы меняют свои стратегии. Например, концерн «Сибирь», постоянно входящий в тройку лидеров рынка, активно начал использовать стратегию обеспечения меньших издержек, постоянно работает над повышением доступности своего жилья, предлагая различные финансовые схемы его приобретения, меняя технические и планировочные характеристики жилья и развивая собственную производственную базу.

Для расширения и удержания своих позиций на рынке, чтобы эффективно работать и развиваться, девелоперы должны заблаговременно определять типы рынка и подбирать соответствующие возможные стратегии поведения на каждом типе рынка, умело прогнозировать и реализовывать их.

С учетом данных вышеприведенной таблицы (табл. 1) и описанной ниже схемы действий девелопер может составить для себя некий план поведения – сделать более-менее обоснованный выбор рыночной стратегии в зависимости от фазы экономического цикла и типа рынка недвижимости. Например, возможна следующая многошаговая схема:

- первый шаг – формирование и анализ базы данных о состоянии рынка недвижимости (по фазам цикла и их характеристикам можно определить тип рынка);

- следующий шаг – проверка данных на полноту и достоверность. Информация проверяется на наличие данных, необходимых для определения характеристик рынка и установления его типа на основе этих характеристик. Такими характеристиками могут быть:

проценты по кредитам; спрос; цены на жилье, их динамика и т.д.;

- если данных недостаточно, то следует вернуться к первому шагу и продолжить сбор информации о первичном рынке недвижимости, в противном случае (когда имеющихся данных вполне достаточно, чтобы определить фазу рынка и сделать четкое заключение о типе рынка) можно перейти к следующему шагу – идентификация типа рынка и определение всех его характеристик;

- после выявления типа рынка можно делать следующий шаг – выбирать стратегию в соответствии с установленным типом рынка. Возможные стратегии и действия девелоперов для каждого типа рынка показаны в табл. 1.

В современных условиях открытости и глобализации информации можно достаточно быстро получить всю необходимую информацию, просчитать стратегии основных конкурентов, и подготовить несколько сценариев по возможным и наиболее подходящим для конкретного девелопера стратегиям поведения на первичном рынке недвижимости. Затяжной спад на рынке недвижимости, который мы наблюдаем практически повсеместно, начиная с 2008 г., побуждает девелоперов к постоянному поиску и изменению поведения на рынке. И эти изменения не должны быть хаотичны, нужно грамотно использовать существующие теории и накопленный опыт.

STRATEGY OF COMPETITIVE BEHAVIOR OF THE DEVELOPER IN PRIMARY HOUSING MARKET DURING SEPARATE PHASES OF A BUSINESS CYCLE

Professor Tatiana Ivashentseva, Ph.D.
Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin), Russia

Abstract: The Article covers the justification of a choice of a marketing strategy of developers in the primary housing market during separate phases of a business cycle (based on the examples of companies operating in the territory of Novosibirsk and the Novosibirsk region).

Keywords: housing market, developer, development, builder, marketing strategies, business cycles.

ВОСПРОИЗВОДСТВО ЖИЛИЩНОГО ФОНДА В РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Доц., к. э. н. Надежда Половникова
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Ключевые слова: воспроизводство основных фондов, жилищный фонд, строительство, реконструкция, капитальный ремонт.

Потребность в жилье является одной из ключевых для каждого человека. В ее удовлетворении государство играет основную роль. Для государства важная социально-экономическая задача и один из основных приоритетов его политики – обеспечение населения удобным и комфортным жильем, отвечающим современным требованиям, что предусмотрено Конституцией РФ. Государство решает данную проблему как путем прямого участия в строительстве или субсидировании приобретения жилья, так и с помощью создания эффективных механизмов, способствующих самостоятельному решению гражданами жилищной проблемы. Состояние жилищного фонда один из основных показателей развития любого города и страны в целом.

Однако, удовлетворение потребностей населения, в этом капитальном товаре длительного пользования остается одной из самых острых и трудноразрешимых задач. Это вызвано низким качеством жилищно-коммунальных услуг, высоким уровнем износа существующего жилого фонда, ненадлежащей его эксплуатацией, инертностью жильцов, а также несвоевременным или некачественным выполнением ремонтов, применением устаревших технологий и принципов при жилищном строительстве и реконструкции объектов, что приводит к обветшанию жилья и его выбытию, также немаловажное значение играет высокая плотность населения в городах.

В решении жилищного вопроса существенную роль играет состояние и структура существующего жилищного фонда, которая зависит от целого ряд факторов, таких как географическое положение, экономическое состояние, историческое развитие, а также сложившиеся тенденции и особенности создания и эксплуатации жилья, его разноплановость по структуре и качественным характеристикам, особенности развития структуры жилищного фонда, а также ком-

плексное применение всех форм воспроизводства основных фондов (новое строительство, реконструкция, модернизация, капитальный ремонт). Каждая из форм воспроизводства имеет определенные задачи для обеспечения длительной эксплуатации основных фондов и поддержание их в надлежавшем качестве, соответствующем современным требованиям. Если в послевоенный период и до 1990гг. новое строительство осуществлялось высокими темпами, то после этого периода объемы ввода чередуются подъёмами и спадами, вызванными различными кризисами. За последние четыре года прирост темпов введенного жилья ежегодно наращивался. В 2014г. ввод общей площади жилых домов увеличился на 18,2%, против 7,2% в 2013г. и 5,6% в 2012г. В 2014г. на территории Российской Федерации за счет всех источников финансирования построено 1124,4 тыс. новых благоустроенных квартир общей площадью 84,2 млн. кв. метров. Современный уровень жилищного строительства по количеству введенного жилья является наибольшим за всю историю России.

Для решения жилищной проблемы в России необходим инновационный подход к строительству жилья, строительство преимущественно малоэтажных жилых домов, а также возрождение индустриального домостроения.

В крупных городах обладающих историческим и культурным наследием повышается значение реконструкции и модернизации основных фондов, которые позволяют привести его в соответствие с действующими в данный момент нормативно-техническими требованиями – при реконструкции, или в соответствие с современными требованиями эксплуатационных качеств и инженерного оборудования – при модернизация.

Несмотря на важность данных форм воспроизводства, из общей площади, введенного в РФ в 2014г. жилья (без индивидуального) только 0,4% построено за счет реконструкции действующего ранее жилфонда.

Капитальный ремонт (комплексный или выборочный) позволяет устранить износ зданий и сооружений или отдельных конструкций. Система планирования и финансирования капитального ремонта жилых сооружений ориентирована, главным образом, на аварийно-восстановительные работы. Не смотря на то, что государство практически устранилось от проведения капитальных ремонтов в домах, путем внесения изменений в Жилищный Кодекс РФ, а собственники

поставлены перед фактом финансирования капитального ремонта своего имущества, однако интересы их практически не учитываются. Но и до данных изменений объемы ремонтных работ были невысокими, так в 2014г. в РФ отремонтировано 2,8 млн. кв. метров жилых помещений, что на 1,0 млн. кв. метров меньше, чем в 2000 году.

В этом плане, сегодня, необходим другой подход к восстановительным работам жилищного фонда, создание четкой программы с включением всех возможных аспектов решения данной проблемы.

Текущий ремонт предотвращает преждевременный износ объекта.

Жилищный фонд представляет собой сложную систему, состоящую из множества объектов, связанных между собой и постоянно взаимодействующих друг с другом. Также необходимо учитывать интересы всех вовлеченных в процесс воспроизводства сторон с учетом существующей нормативно-правовой базы, а также ее совершенствования.

Для воспроизводственных процессов требуются значительные вложения, связанные как с созданием, содержанием объекта так и проведением необходимых ремонтов.

В настоящее время важно не только увеличение объемов жилищного строительства и улучшение его качества, что требует изменения принципов жилищного строительства, усовершенствования устаревших технологий и применение инноваций, но и обеспечение сохранения имеющегося жилищного фонда. Чтобы обеспечить комфортные условия для проживания граждан, необходима правильная эксплуатация существующего жилищного фонда, коренные изменения в качестве предоставляемых жилищно-коммунальных услуг, сочетание различных форм воспроизводства с рассмотрением и применением различных вариантов. Сегодня намечаются контуры изменений, но жилищный фонд ежегодно под воздействием различных негативных факторов утрачивает потребительские эксплуатационно-технические качественные показатели (характеристики), что постепенно приводит к потенциальной аварийности и полному выбытию из жилого фонда.

Согласно статистическим данным объем преждевременного выбытия существующего жилья увеличивается, а объемы (ввода в эксплуатацию) жилищного строительства развиваются медленнее, так как само жилищное строительство нуждается в изменении принци-

пов, технологий. Общая площадь жилых помещений, размещенная в аварийных и ветхих строениях, в РФ в 1,3 раза превышает объем введенного в 2014г. жилья и составляет 93,3 млн. кв. метров, что на 27,7 млн. кв. метров больше, чем в 2000 году. В 2014г. выбыло по ветхости и аварийности 2,8 млн. кв. метров общей площади жилых помещений, или 3,0% от ветхого и аварийного жилищного фонда.

Таким образом решить жилищный вопрос только за счет строительства нового жилья не представляется возможным.

Необходим регулярный анализ технического состояния многоквартирных домов и их инженерно-технических особенностей, а так же варианты реконструкции жилых зданий.

Таким образом, чтобы решить задачи обеспечения населения жильем, соответствующим современным требованиям удобного и комфортного проживания и осуществления своевременных воспроизводственных процессов жилищного фонда необходимы существенные изменения в жилищной политике.

По мнению ученых и специалистов для обеспечения достаточного уровня воспроизводства жилищного фонда необходимо ежегодно вводить не менее 1 кв. метра на человека, в то время как в РФ данный показатель составлял 0,207 кв. м на человека в 2000 году и 0,576 кв. метра в 2014 гг. только в ряде регионов показатель больше рекомендуемых значений, например Московской области он составляет – 1,385 кв. метров, в Ленинградской области – 1,01 кв. метров.

Инвестиции в жилищное строительство в 2014г. использованы в объеме 2068,4 млрд. рублей, их доля в общем объеме инвестиций в основной капитал составила 15,3% против 12,5% в 2013 году.

Так же увеличился процент средств привлеченных застройщиками для строительство многоквартирных жилых домов в порядке долевого участия средства населения составили 264,5 млрд. рублей, или 41,2% (против 39,1% в 2013г.).

Государственная поддержка жилищного строительства из федерального бюджета распространялась на 1485,7 тыс. кв. метров общей площади введенных в 2014г. жилых домов, что на 15,9% больше, чем в 2013 году.

Произошло снижение объемов жилищного строительства за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов на 22,3% уменьшились по сравнению с 2013г. в 2014г. введено 1351,1 тыс. кв. метров. Этот источник финансирования исполь-

зуется в среднем по России при строительстве 1,6% жилья.

В рамках региональных программ ипотечного кредитования жилищного строительства в 2014г. осуществлялся ввод в действие жилых домов в 19 субъектах Российской Федерации, объем введенной площади в целом по России по сравнению с 2013г. уменьшился на 4,2% и составил 621,8 тыс. кв. метров. Доля этого вида строительства в общем объеме введенного жилья в России составляет 0,7%. В Москве и Санкт-Петербурге ввод такого жилья в 2014г. совсем не осуществлялся.

По данным Банка России, объем предоставленных физическим лицам жилищных кредитов на покупку жилья (в рублях и иностранной валюте) в 2014г. составил 1821,3 млрд.рублей, что больше объема выданных жилищных кредитов в 2013г. в 1,3 раза. Средневзвешенная ставка по жилищным кредитам, предоставленным физическим лицам в 2014г., составила: в рублях – 12,47%, в иностранной валюте – 9,32%; по ипотечным жилищным кредитам – 12,45% и 9,25%, соответственно.

В октябре 2015 года Минстрой и «Деловая Россия» обсудили проблемы кредитования жилищного строительства за круглым столом, где обсуждалась существующая программа специального ипотечного кредитования. Глава АИЖК А. Плутник подчеркнул острую необходимость поддержание спроса населения на ипотечные кредиты и обеспечение платежеспособности этого спроса в перспективе развития ипотечного кредитования и поддержки рынка жилищного строительства. Также дополнительной возможностью по продаже жилья населению рассматривается вариант сотрудничества, в рамках поставки ипотечных закладных, с крупными застройщиками и льготное кредитование их на 40 млрд. рублей - при этом продажа жилья не должна превышать 35 тыс. рублей за 1 кв. метр для отдельных категорий граждан. «У Правительства есть точное понимание, что программа сработала» и будет продолжена – отметил М. Мень, глава Минстроя РФ. Ожидаемый объем ввода жилья к концу текущего года достигнет 70 млн. кв. метров. Далее М. Мень подчеркнул, что для успешного продвижения этой программы «нужны комплексные решения, чтобы в приоритеты банков «зашить» задачу кредитования реального сектора экономики и в первую очередь строительную отрасль», поскольку один ЦБ заменить всю банковскую систему не может, за последние 7 месяцев отмечается резкое снижение кредито-

вания строительства, практически, на 40% (с соответствующем периодом прошлого года).

«Строителям нужен спрос, то есть покупатель. Покупателю нужен достойный ипотечный продукт, который можно взять в банке, банкам нужно иметь возможность рефинансировать свои ипотечные портфели в ЦБ. Центробанку, в свою очередь, нужен надежный ипотечный портфель» - считает В. Кошелев, сопредседатель комитета «Деловой России» по строительству. Отсюда его вывод, что изменение подхода ЦБ к рефинансированию ипотечного портфеля – один из самых эффективных способов стимулирования строительства.

Достижение более высоких показателей обеспеченности населения жилой площадью должно учитывать качество среды, в которой реализуются строительные проекты. На вновь застраиваемых территориях возникает проблема уплотнительной застройки, из-за встраивания новых домов в уже сложившиеся кварталы, преобладанию в новых домах квартир-студий и однокомнатных квартир. Возникает высокая концентрация населения, что в свою очередь сильно нагружает транспортную, коммунальную и социальную инфраструктуру, а в целом понижает качество жизни в городе.

Строительство высоток со встроенными паркингами на месте сносимых малоэтажных и пятиэтажных серий, спровоцирует повышение автомобильной нагрузки на транспортные магистрали, а также на близлежащие территории: дворы, газоны, придомовую территорию, где население будет парковать автомобили.

Так в Санкт-Петербурге средняя плотность улично-дорожной сети колеблется по разным районам города от 2,6 км на кв. км в районах новой застройки до 10 км на кв. км в центральных районах города и до 14 км на кв. км в районах малоэтажной застройки[1].

Тем не менее, в Концепции развития Санкт-Петербурга[2] отмечается, что территории новой жилой застройки не обеспечены в необходимом объеме инженерной и транспортной инфраструктурой. В ряде районов резерв мощности по отдельным видам энергетических ресурсов либо отсутствует, либо будет исчерпан в ближайшие годы. И Санкт-Петербург не исключение.

---

[1] Стратегия экономического и социального развития Санкт-Петербурга на период до 2030 года, утверждена постановлением правительства Санкт-Петербурга от 13 мая 2014 года № 355 [Online]. Доступно на: http://spbstrategy2030.ru/.

[2] Там же.

На вновь застраиваемых территориях при возведении зданий используются устаревшие технологии, нормы и стандарты, что не способствует формированию качественной городской среды. Одним из факторов формирования заинтересованности среди девелоперов в реализации проектов, отвечающих понятиям нового качества жилой недвижимости, является наличие платежеспособного спроса. Однако, существует диспропорция в изменении величины доходов населения и роста цен на недвижимость.

Одной из важнейших задач в Концепции развития Санкт-Петербурга обозначено повышение качества проектирования новых жилищных объектов. Планируется определить оптимальное сочетание следующих характеристик новых жилых кварталов с учетом особенностей районов Санкт-Петербурга: градостроительной (строительство многоэтажных или индивидуальных домов), архитектурной (например, применение типовых проектов), инженерно-технической (вид используемых материалов и технологий в строительстве). Санкт-Петербург – памятник архитектуры, поэтому для города является важным сохранение классических видов и панорам города от высотной застройки, в прилегающих к историческому центру районах города. К 2030 году планируется увеличить объём ввода общей площади жилья до 4,1 млн. кв. метров.

Следует отметить, что создание комфортных условий проживания населения требует комплексного подхода, а увеличение показателей ввода в эксплуатацию жилищного фонда не всегда свидетельствует о фактическом решение проблемы обеспечения населения удобным и комфортным жильем, отвечающим современным требованиям. Так как любой современный город это сложная, динамично развивающаяся структура и только комплексное применение всех форм воспроизводства жилищного фонда и эффективное взаимодействие государства и бизнеса позволят решить жилищную проблему и повысить качество жизни населения.

REPRODUCTION OF HOUSING IN RUSSIA: PROBLEMS AND PROSPECTS

Assoc. Prof. Nadezhda Polovnikova, Ph.D.
Saint-Petersburg State University of.Economics, Russia

Abstract: Provision of housing that meets modern requirements is an important indicator of the development of the city and the country. Providing comfortable living conditions of people is one of the most important social and economic problems of modern society. The article considers the problems and prospects of the reproduction of the housing stock, the shape of its and the tasks of its in the Russian Federation.

Keywords: reproduction of fixed assets, housing, construction, reconstruction, overhaul.

МОДЕРНИЗАЦИЯ И ИННОВАЦИОННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ ОБЪЕКТОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

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

Ключевые слова: недвижимость, модернизация, инновационное обновление, ресурсосберегающие технологии.

Благополучие и эффективность функционирования жилищной сферы и объектов жилой недвижимости определяется не только строительством дополнительного жилья, но и качеством управления существующим жилищным фондом. Обновление сложившейся жилой застройки и освоение новых территорий требует разработки инфраструктурных проектов и комплекса мероприятий. Обновление объектов жилой недвижимости основано на обеспечении устойчивых объемов строительства жилья; введении системы некоммерческого найма помещений в доходных (арендных) домах; увеличении объемов капитального ремонта многоквартирных домов (МКД), скорейшем сносе ветхого и аварийного жилья, в т.ч. частного, повышении комплексной реконструкции территорий с частным жилым фондом на основе взаимовыгодных инвестиционных контрактов в рамках программы комплексной реконструкции. Ежегодный дополнительный износ объектов жилой недвижимости в пять раз превышает инвестиции в его восстановление.

Благополучие и эффективность функционирования жилищной сферы и объектов жилой недвижимости определяется не только строительством дополнительного жилья, но и качеством управления существующим жилищным фондом.

Около 98% общей площади объектов жилой недвижимости находится в собственности различных лиц. Наличие разнородных собственников, среди которых граждане, юридические лица, органы публичной власти, очень сложно скоординировать, что приводит к всевозможным проблемам.

Развитию жилищной сферы может способствовать создание конкурентной среды, увеличение рынка энергосервисных, жилищных, управленческих и информационных услуг, решение проблемы

эффективного управления бытовыми отходами. Способствовать модернизации и инновационному обновлению призваны децентрализация систем подогрева воды, тепло- и электроснабжения через локальные газовые котельные, использование альтернативных источников (рекуператоры для согрева и охлаждения свежего воздуха за счет использованного; тепловые насосы и т.п.), а также строительство жилищно-коммунальных кластеров на основе полной переработки отходов и использования биоэнергии, внедрение зеленых технологий при строительстве новых жилых микрорайонов будут способствовать ощутимой экономией, снизят затраты на обслуживание и модернизацию изношенных коммунальных сетей.

Важные направления развития строительства и жилой недвижимости это - содействие повышению доступности жилья для населения за счет систем льготно-социального и ипотечного кредитования, ссудо-сберегательных касс, ЖСК, строительства арендного жилья, программ строительства для молодых семей, молодых специалистов.

Важность и необходимость изменения политики простого увеличения объема жилищного строительства в пользу улучшения его качественного состояния и уровня благоустройства, состояния коммунальной инфраструктуры, качества городской среды определяет следующие основные стратегические задачи:

- создание механизмов модернизации и капитального ремонта МКД;
- реконструкция районов ветхой и морально устаревшей застройки, реорганизация промышленных зон и неэффективно используемых территорий в центрах городов;
- модернизация коммунальной инфраструктуры и благоустройство индивидуального жилого фонда;
- повышение эффективности управления МКД и новой коттеджной застройкой.

Стратегическая задача обеспечения сохранности объектов жилой застройки - выполнение программ капитального ремонта многоквартирных домов, согласно которой работы по отложенным ремонтам следует закончить в период до 2045 г. и перейти к ритмичной реализации нормативных требований по обновлению этого фонда. Федеральный закон от 25.12.2012 № 271-ФЗ внес принципиальные изменения в Жилищный кодекс и отдельные законодательные акты,

определив источниками финансирования капитального ремонта многоквартирных домов средства собственников помещений, региональные и муниципальные бюджеты, иные источники.

Важный фактор улучшения жилищных условий населения – реализация мероприятий по сносу аварийного и ветхого фонда ускоренным темпом. Комплекс мер по введению новых механизмов расселения аварийного жилья утвержден распоряжением Правительства РФ от 22.08.2014 № 1604-р, капитальный ремонт и модернизацию с повышением класса энергоэффективности объектов жилой недвижимости целесообразно проводить не на наиболее ветхих домах, а на многоквартирных домах, построенных в 1960- 1980 гг. Именно эти дома составляют 50% всего городского жилищного фонда России. Улучшение качества данного актива объектов жилой недвижимости требует меньше затрат и повысит комфортность проживания граждан, а также ликвидность такого фонда на рынке.

Комплексное благоустройство городских территорий как важнейший элемент качества городской среды должен включать работы по обустройству дворовых территорий, нуждающихся в ремонте, не входящих в состав общего имущества многоквартирных домов, повышение обеспеченности населения местами массового отдыха, создание детских парков, велосипедных дорожек, разработку и внедрение единых требований для всех элементов благоустройства, а также разработку программы эффективной логистической системы управления бытовыми отходами на основе формирования научно-методических основ организационно-экономического механизма внедрения современных методов их сбора, транспортировки, утилизации и переработки с применением современных биотехнологий, перерабатывающих комплексов, учитывающих требования экологии, ресурсосбережения и экономики (полигоны захоронения, сортировка для вторичного использования, компостирования, в т. ч. биотермического, аэробного (с получением удобрения или биотоплива), анаэробная ферментация (с получением газа), термическая обработка и пиролиз.

По имеющимся статистическим данным за 2009-2014 гг. доля частных управляющих организаций выросла с 15 до 93%, а общее их число превысило 10 тыс. Однако на практике управление многоквартирными домами несмотря на все усилия по реформированию так и не стало конкурентным сектором экономики для частного бизнеса,

а присутствие частных компаний постоянно сокращается. Серьезным шагом стало введение лицензирования предпринимательской деятельности по управлению домами с целью повышения профессионализма в этой сфере. Органы государственной власти и органы местного самоуправления предпринимают шаги по возврату к государственным жилищным организациям.

Повышению качества предоставления жилищных и коммунальных услуг способствует раскрытие информации о деятельности по управлению многоквартирными домами, организация действенного государственного надзора и общественного контроля за обеспечением сохранности жилищного фонда.

Нормативно-правовая и методическая поддержка деятельности ТСЖ, ЖСК, управляющих организаций со стороны государственных органов включает:

- планирование ежегодных мероприятий по информационной, методической и организационной поддержке их деятельности;

- привлечение специалистов для разработки технико-экономических обоснований реализации проектов энергосбережения, типовых бизнес-планов и проектов ремонта и модернизации многоквартирных домов;

- проведение круглых столов, семинаров для обучения современным методам управления жилой недвижимостью, изучения опыта лучших инновационно-прикладных практик эффективного управления жилищным фондом.

Комфортность проживания в многоквартирных домах существенно зависит от уровня благоустройства, качества и надежности предоставляемых коммунальных услуг. Обновление ресурсоподающих сетей актуально как никогда. Вложение частных инвесторов в модернизацию коммунальной инфраструктуры требует существенного снижения рисков. Именно в этом видятся основные обязательства публичного партнера по договору государственно-частного партнерства (концессия, долгосрочная аренда, др.) при реализации программ развития коммунальных систем.

Мероприятия по развитию и модернизации инженерной инфраструктуры включают:

- строительство дополнительных мощностей водоснабжения и водоотведения, модернизация очистных сооружений;

- снижение потерь коммунальных ресурсов при производстве,

передаче и предоставлении услуг;

- планомерную работу по замене изношенных коммуникаций и коммунальных объектов, реализуемую в соответствии с производственными и инвестиционными программами коммунальных предприятий;

- внедрение ресурсосберегающих технологий как одного из ключевых направлений инновационного развития, экономии коммунальных ресурсов и оптимизации расходов населения и бюджета;

- создание совместно с региональными органами «дорожной карты» по развитию и применению организационно-экономических методов и финансовых инструментов привлечения инвестиций в сферу жилищно-коммунального комплекса, предусматривающих меры государственной поддержки модернизации инфраструктуры, совершенствование процедуры отбора проектов, условий инвестирования и правовой поддержки взаимоотношений инвесторов и собственников жилья, механизмов финансирования и распределения рисков, формы участия государственных органов в концессионных соглашениях, кредитования энергосервисных контрактов, страхования объектов, разработку технико-экономических обоснований реализации инфраструктурных инвестиционно-строительных проектов по реновации коммунальной инфраструктуры.

При разработке региональных и муниципальных программ учитываются пожелания и предложения жителей, создаются соответствующие информационные сайты для поступающих от жителей предложений по обустройству городской среды, благоустройству дворовых территорий, проведению ремонтно-модернизационных работ и т.п., проводятся обсуждения с внесением дополнительных корректировок в планы развития по модернизации и обновлению объектов жилой недвижимости и прилегающих территорий, инфраструктуры.

MODERNIZATION AND INNOVATION RENOVATION OF RESIDENTIAL REAL ESTATE

Assoc. Prof. Svetlana Nikolikhina, Ph.D.
Saint-Petersburg State University of.Economics, Russia

Abstract: The article discusses the development direction of residential real estate renovation, the main strategic task of creating modernization and reconstruction mechanisms.

Keywords: real estate, modernization, innovation renovation, resource-saving technologies.

ПРОБЛЕМЫ COST-BENEFITS ANALYSIS И СПОСОБЫ ИХ РЕШЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Доц., к. э. н. Антон Коган
ФГБОУ ВО Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), Россия

Ключевые слова: cost-benefit analysis, модели затраты-выпуск, финансовая и общественная эффективность инвестиций.

Осуществление реальных инвестиций предполагает оценку их финансовой и общественной эффективности. Если теория оценки финансовой эффективности выглядит основательно проработанной и завершённой, то оценка общественной эффективности является предметом дискуссии. Основным показателем финансовой эффективности является *net present value* (*NPV*):

$$NPV = \sum_{t=0}^{n} \frac{NCF_t}{(1+k)^t}, \qquad (1)$$

где k – ставка дисконта;
NCF_t – элементы чистого денежного потока (отрицательные, нулевые, положительные);
t – определенный период времени;
n – срок реализации инвестиционного проекта.

Основной показатель оценки общественной эффективности, предлагаемый европейской методикой[1] по cost-benefit analysis – это *economic net present value* (*ENPV*):

$$ENPV = \sum_{t=0}^{n} \frac{S_t}{(1+r)^t}, \qquad (2)$$

где r – социальная ставка дисконта;
S_t – сальдо общественных выгод и затрат.

Ключевой вопрос – как же рассчитать S_t (точнее – как рассчитать общественные выгоды и затраты, которые образуют в итоге S_t) и как оценить общественную эффективность? Европейская методика пред-

[1] European Commission. 2008. Guide to Cost Benefit Analysis of Investment Projects, DG Regional Policy.

лагает следующий алгоритм (опишем его в самом общем виде):

1) определение расчетных (теневых) цен на ресурсы и продукцию (с использованием коэффициентов конверсии);

2) определение экстерналий оцениваемого проекта, устранение двойного счёта эффектов;

3) расчет экономической чистой текущей стоимости (*ENPV*), экономической внутренней ставки доходности (*EIRR*), отношения выгод к затратам (*B/C*).

Проблемы cost-benefit analysis проявляются в каждом из этих пунктов. Опишем их в соответствующем порядке. Применение коэффициентов конверсии (или любого другого метода) для определения теневых цен приводят к определённому отрыву от реальности. Для тех стран Европы и иных частей света, для которых утверждены коэффициенты конверсии, этот этап должно быть выглядит простым, но точность результатов остаётся под вопросом. Любой отрыв от реальности влечёт искажение результатов. Использование коэффициентов конверсии затруднено ещё и тем, что они требуют детализации и пересмотра. Это обусловлено тем, что современная экономика меняется очень быстро – появляются новые продукты, существенно меняются характеристики существующих продуктов. Для многих стран эти коэффициенты не разработаны. Пожалуй, проще вовсе отказаться от них.

В части расчёта экстерналий оцениваемого проекта, европейская методика не предлагает универсальных методов и моделей. Это должно искажать однообразие расчётов и оценок общественной эффективности инвестиций. Автор настоящей работы полагает, что для заполнения этого пробела методики можно использовать широко известные модели затраты-выпуск.

Разработка таких моделей детально описана в методиках ООН[2] и других мировых институтов[3] и систематически выполняется для многих стран. В России разработка таких моделей выполняется и для отдельных регионов[4]. В состав общественных выгод предлагается включать прирост валовой добавленной стоимости (ВДС), получае-

---

[2] United Nations. 1999. Handbook of Input-Output Table Compilation and Analysis. „Studies in Methods“, Series F, No. 74, New York.

[3] Eurostat. 2008. Eurostat Manual of Supply, Use and Input-Output Tables, Methodological and Working Paper.

[4] Коган А. Б. Межотраслевой анализ экономики Новосибирской области / А. Б. Коган // Вестник НГУЭУ. – 2015. – № 1. С.238-254.

мой регионом (в котором реализуется оцениваемый проект) благодаря реализации проекта. Прирост ВДС будет возникать на двух основных этапах проекта: этапе инвестиций и этапе выпуска (производства продукции). Использование ВДС для расчёта общественных выгод обусловлено тем, что эта категория отражает выгоды общества, состоящего из трёх видов субъектов: людей, компаний и властей.

В общем виде их использование для оценки экстерналий (а точнее для расчёта общественных затрат, общественных выгод и последующего расчёта S_t) выглядит следующим образом[5]:

1) Оцениваемый инвестиционный проект описывается «в терминах» моделей затраты-выпуск. Это значит, что и для инвестиций по этому проекту и для выпуска по этому проекту задаются коэффициенты прямых материальных затрат. Наряду с этими коэффициентами, описывается структура ВДС (опять-таки и на стадии инвестиций и на стадии выпуска).

2) Задаётся территориальная структура закупок по оцениваемому проекту на стадии инвестиций и на стадии выпуска (производства). Это нужно делать в силу следующего. Представим, что в неком регионе оценивается общественная эффективность строительства иностранным инвестором завода по выпуску строительных материалов. Этот проект может предполагать миллиардные инвестиции и ежегодный выпуск на миллиард, но если при этом все строительство осуществит иностранный подрядчик, да и на стадии выпуска закупается импортное сырьё и работают иностранные рабочие, то такой проект не обладает общественной эффективностью. Более того, он может быть даже ущербен, если в результате его реализации местный производитель оказывается вытесненным с рынка.

3) Оцениваемый инвестиционный проект вводится в модель и на основе коэффициентов полных материальных затрат и структуры ВДС, рассчитывается прирост ВДС во всех отраслях экономики региона.

Чтобы оценить общественные выгоды нужно вычесть из полученного на 3-м шаге прироста ВДС так называемую «пустую ВДС». Пустая ВДС – это ВДС, получаемая вынужденно. Например, если монополист повысит цены, то он получит прирост ВДС, но его нельзя

---

[5] Коган А.Б. Новации оценки глобальной эффективности инвестиций на основе модели межотраслевого баланса// Вестник Иркутского государственного технического университета. 2013. №10(81). С.299-308.

учитывать в общественных выгодах, поскольку общество предпочло бы закупать эти услуги по меньшим ценам. Другой пример пустой ВДС – это ВДС, получаемая в результате вынужденного роста затрат на экологические мероприятия, или медицину. Все эти расчёты нужно повторить для каждого года существования инвестиционного проекта. В итоге мы получим поток общественных выгод, *EBFt* (общественные выгоды в *t*-й период).

Автор настоящей статьи доказывает, что *NPV* не позволяет сравнить финансовую эффективность таких инвестиционных проектов, у которых одновременно отличаются три параметра: сумма инвестиций, ежегодные результаты и расчётные периоды (т.е. период существования инвестиционного проекта). Точно также и *ENPV* не позволяет сравнить альтернативные проекты по общественной эффективности.

Для решения этой проблемы был разработан индекс скорости удельного прироста стоимости ("*the index of specific value growth speed*", *IS*), для расчёта которого используется следующая формула[6]:

$$IS = \frac{NPV}{n \times \sum_{t=0}^{n} \frac{COF_t}{(1+k)^t}}, \qquad (3)$$

где *COFt* – оттоки (отрицательные элементы *NCF*).

IS объединяет две основные цели экономических субъектов: больше и быстрее. Инвестиции эффективны, если *IS* больше (либо равен) 0. Он показывает – сколько рублей *NPV* приносит каждый рубль инвестиций за каждый год. Соответственно единицы измерения *IS* – руб./руб. в год. Из нескольких альтернативных проектов выгоднее тот, у которого этот показатель больше.

IS применим и для оценки финансовой эффективности и для оценки общественной эффективности. *IS* применим также для решения специальных задач инвестиционного анализа:

1) выбор оптимального момента замены используемого оборудования на альтернативное (новинку, появившуюся на рынке)[7];

---

[6] Kogan, Anton. 2014. The Criticism of Net Present Value and Equivalent Annual Cost, Journal of Advanced Research in Law and Economics, (Volume V, Summer), 1(9): 15 – 22, doi: 10.14505/jarle.v5.1(9).02. http://idosi.org/mejsr/mejsr21(9)14.htm.

[7] Коган А.Б. Методика определения оптимального момента замены используемого оборудования// Корпоративные финансы. 2013. №3(27). С.73-84. http://ecsocman.hse.ru/hsedata/2013/11/16/1333977021/CFj27_p78-89_Kogan.pdf.

2) выбор оптимальных экономических характеристик разрабатываемого (инновационного) оборудования[8];

3) формирование оптимального портфеля реальных инвестиций[9].

Для оценки общественной эффективности этот показатель несколько видоизменится (по аналогии с *ENPV* назовём его *economical IS*, *EIS*):

$$EIS = \frac{ENPV}{n \times \sum_{t=0}^{n} \frac{ECF_t}{(1+s)^t}}, \quad (4)$$

где *ECFt* – поток общественных затрат (общественные затраты в *t*-й период).

При этом *ECFt* – рассчитывается по следующей формуле:

$$ECF_t = full.inv_j^{proj} + \sum_{i=1}^{n} full.inv_i^{\sup}, \quad (5)$$

где $full.inv_j^{proj}$ – полные инвестиции в оцениваемый – проект;

$full.inv_i^{\sup}$ – полные инвестиции в обеспечивающие отрасли.

Расчёт полных инвестиций в проект и в обеспечивающие отрасли схож, опишем его только для первой категории:

$$full.inv_j^{proj} = \sum_{i=1}^{n} Inv_{ij}^{proj} \times b_{j=i} + vac_j^{inv(proj)}, \quad (6)$$

где Inv_{ij}^{proj} – продукция *i*-х отраслей, входящая в состав прямых инвестиций по проекту, реализуемому в *j*-й отрасли, руб.;

$b_{j=i}$ – коэффициенты полных материальных затрат;

$vac_j^{inv(proj)}$ – ВДС, возникающая при освоении прямых инвестиций по проекту, реализуемому в *j*-й отрасли, руб.

---

[8] Kogan, Anton. 2015. Basis of the Choice of Optimal Characteristics for Innovative Equipment. International Journal of Applied Engineering Research. - Volume 10, Number 3 (2015) pp. 6013-6018.

[9] Kogan, Anton. 2014. A New Way to Increase the Company Value. Middle East Journal of Scientific Research.-2014.-V. 21.-№9. -p.1605-1610, DOI: 10.5829/idosi. mejsr.2014.21.09.21741. http://idosi.org/mejsr/mejsr21(9)14.htm.

Имея эти два показателя (*IS*, *EIS*) мы можем проводить двухкритериальное сравнение альтернативных инвестиционных проектов. Это можно делать графически, отложив на вертикальной оси значения *IS*, а на горизонтальной – значения *EIS*.

THE PROBLEM OF COST-BENEFITS ANALYSIS AND WAYS OF THEIR SOLUTION ON THE EXAMPLE OF INVESTMENT AND CONSTRUCTION PROJECTS

Assoc. Prof. Anton Kogan, Ph.D.
Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin), Russia

Abstract: There are discussed the theoretical problems contained in the European methodology for cost-benefit analyses. The author suggests ways of solving these problems. Calculation of public benefits and costs are based on input-output models. Evaluation of social effectiveness is based on the developed by the author of the index of speed of specific increment in value (*IS*).

Keywords: cost-benefit analysis, input-output models, financial and economical efficiency, real investments.

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Доц., к. э. н. Елена Шиян
ФГБОУ ВО Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), Россия

Ключевые слова: инновации, строительные предприятия, конкурентоспособность предприятия.

Инновации стали особым приоритетом российской экономической политики в последние годы. Так как поддержание и повышение конкурентоспособности промышленности за счет ее технологического переоснащения и подъема наукоемких отраслей производства является актуальной проблемой российской экономики, то возникает острая необходимость в получении предприятиями доступа к передовым технологиям в условиях международного экономического и научно-технического сотрудничества. Изменения последних лет во внешней политике России, резкие колебания курса рубля, инфляция, различные экономические санкции не могли не отразиться как на экономике страны в целом, так и на социально-экономических показателях отдельных отраслей, а так же показателях инвестиционной деятельности российских предприятий.

Однако, международная интеграция предприятий и учреждений в производственной, социальной и научной сферах была и остается необходимым условием развития страны. Наличие конкуренции как со стороны внутренних участников рынка, так и зарубежных, положительно воздействует на отрасль в целом, позволяя российскому потребителю получать качественные и современные товары на наиболее приемлемых условиях по цене, срокам, форме оплаты и др. Так, введение в 2014 году санкций, ограничений на поставку продовольственных товаров из отдельных стран в Россию привело к резкому росту цен и снижению качества продукции российских предприятий

пищевой промышленности.[1]

Конкурентное преимущество организации (фирмы) – превосходство, высокая компетентность фирмы в какой-либо области деятельности или в выпуске товара по сравнению с конкурирующими фирмами. Фактор конкурентного преимущества – конкретный компонент (фактор) внешней или внутренней среды фирмы, по которому она превосходит конкурирующие фирмы. Факторы могут быть тактическими и стратегическими[2].

Факторы конкурентоспособности предприятий низшего порядка легко достижимы и изменчивы, поэтому не позволяют долго удерживать конкурентные преимущества. Конкурентные преимущества наиболее высокого порядка связаны с коренными изменениями в деятельности фирмы и со стратегическими факторами, определяющими позиции в конкурентной борьбе. К конкурентным преимуществам наивысшего порядка М. Портер относит запатентованную технологию, дифференциацию на основе уникальных товаров или услуг, высокий профессионализм персонала и проч. Следовательно, важнейшим источником создания и удержания конкурентного преимущества для фирмы является постоянное обновление и инновационное развитие производства. В формировании конкурентных преимуществ фирмы И. Ансофф особо выделяет высокий уровень и качество НИОКР, стратегические технологические факторы. К ним относятся инвестиции в НИОКР, новая технология и динамика ее развития, позиция в конкурентной борьбе, динамика обновления продукции и конкурентоспособности фирмы[3].

Инновационная деятельность направлена на создание производства новых или недостающих товаров (услуг). Успех предприятия тесным образом связан с инновационной деятельностью, так как инновации, с одной стороны, требуют высоких инвестиционных затрат, а с другой – являются источником инвестиций. Эффективное планирование и управление инновационной деятельностью становится не только более важным, но и более сложным процессом в силу возрас-

---

[1] Сайт BBC: Русская служба Уничтожение продуктов: чем рискует Россия? 8 августа 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bbc.com/russian/russia/2015/08/150807_5floor_destroying_products/. – Загл. с экрана (дата обращения: 30.08.2015).

[2] Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент. Учебник, 4-е изд. — СПб.: Питер, 2003. — 400 с:

[3] Там же.

тающей сложности предпринимательской среды и быстрой динамики ее изменений .

Инновационная деятельность направлена на развитие производственного сектора экономики, который в свою очередь является инфраструктурой экономики. Инновация является конечным предметом инновационной деятельности в виде нового или недостающего на рынке товара (услуги) или товара с нужными характеристиками. Именно инновации определяют потенциал развития предприятия на долгосрочную перспективу.

Необходимость повышения конкурентоспособности российских товаров на мировом рынке, увеличения доли высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта требует появления новых и усиления роли действующих научно-технических и научно-производственных структур, ориентированных на создание нового технологического уклада в экономике, способного обеспечить прорыв в направлении достижения этих целей.

Надо использовать современные формы сотрудничества в научно-технической и инновационной сфере. В мировой практике широко используются обмены, стажировки, контрактные исследования, инжиниринг и др. Становится очевидной выгода от патентования, лицензионной торговли, франчайзинга, совместных предприятий, слияний.

Ограниченность рынка инноваций на внутреннем рынке приводит к необходимости развития механизмов взаимодействия организаций, участвующих в процессе создания и внедрения инноваций. Государственное регулирование не может полностью снять все эти сложные вопросы.

При сетевом партнерстве взаимосвязанные и разнонаправленные взаимоотношения могут привести к ускорению создания и внедрения инноваций. Результатом такого взаимодействия становятся консорциумы, ассоциации, стратегические альянсы, структуры с участием государства и другие формы сотрудничества. Сетевое партнерство в инновационной сфере представлено в мировой практике на 2/3 стратегическими альянсами и на 1/3 кооперацией[4]. Сетевые

---

[4] Шиян Е.И. О взаимодействии участников технологического трансфера в уловиях глобализации экономики/ Е.И. Шиян // «Информационные технологии в экономике, образовании и бизнесе»: Материалы международной науч.-практ. Конференции (8 ноября 2013 г.). - Саратов: Изд-во «Академия бизнеса», 2013. – С. 183-184.

структуры позволяют снизить неопределенность и риски инновационной деятельности. Но это зарубежная практика, которая пока не стала российской реальностью.

В российской экономике альянсы очень актуальны как форма взаимодействия участников при реализации масштабных инновационных проектов. После окончательного преодоления кризисных явлений возникнет необходимость масштабных инвестиционных проектов, в том числе и инновационной направленности. Выгод от кооперации в стране пока меньше, чем претензий к качеству и соблюдению сроков по заключенным контрактам, что даже становится неким новым деловым обычаем, пугающим иностранных предпринимателей в России.

В российской экономике уже осознали необходимость формирования кластеров и разработки «кластерной политики». Кластер как форма взаимодействия участников инновационной деятельности предполагает концентрацию специалистов, действующих в одном направлении, но стремящихся по отдельности к максимизации личных интересов. Здесь доминируют взаимные интересы, прочные связи и договоренности, определяемые общими идеями продвижения инноваций на рынок.

Кластеры актуальны для реализации «прорывных» технологий, для развития малого бизнеса, для создания новых рабочих мест в регионах. Поэтому кластер становится объектом поддержки в рамках стратегии регионального развития.

Характерной чертой ближайшего будущего должно стать сосуществование различных форм научно-технической деятельности, каждая из которых была бы нацелена на решение конкретных научно-технических и инновационных задач.

Неоиндустриальная модернизация должна обеспечить опережающее развитие экономики, чтобы страна не только получила, но и использовала передовые технологии. Надо отойти от роли сырьевого придатка и стать стратегически равноправной и технологически независимой участницей мирового сообщества. Для этого необходимо привлечь в национальную экономику прямые инвестиции, восстановить производственный потенциал, переориентировать экономику на новый технологический уклад, решить проблемы финансирования и подготовки кадров для новых высокотехнологических производств, расширить внутренний рынок.

Государственное регулирование инноваций играет огромную роль во многих странах, но упор в реализации инноваций приходится не на финансирование этих проектов из бюджета и внебюджетных фондов, а на развитие инновационной инфраструктуры и косвенное стимулирование инновационного бизнеса. Технопарки, технико-внедренческие и экономические зоны могут отчасти решают проблему стимулирования спроса на инновации, но результат функционирования этих структур не сиюминутен. В американской экономике эффект от развития инновационной инфраструктуры (особенно от технопарков) стал заметен через 20-30 лет[5].

Государство перестало решать вопросы финансового обеспечения предприятий и обеспечение отраслей ресурсами. А хозяйствующие субъекты реального сектора экономики, обладая технологическими и кадровыми ресурсами, не имеют свободных инвестиций. Процветающие и устойчивые предприятия, крупные структуры не считают целесообразным реализовывать инновационные проекты, так как не имеют достаточных стимулов для решения этих важных задач по модернизации и инновационному обновлению производства. В этих условиях все попытки реализации технологического перевооружения и инновационного развития предприятий реального сектора экономики безуспешны. Процесс взаимодействия между различными участниками инновационной деятельности разрушен, а низкая инвестиционная активность и отсутствие налоговых стимулов для притока инвестиций в страну усугубляет эту ситуацию.

Предложение новых разработок должно формировать спрос на новые технологии и продукцию со стороны предприятий всех отраслей промышленности. Но пока этот спрос крайне низкий и в стране не принимают что-либо для его стимулирования. Таким образом, надо в целом обратить внимание не только на научно-техническую политику, но и на дальнейшую разработку стратегии инновационного и инвестиционного развития страны. Эффективная инновационная и инвестиционная политика государства должна интегрировать науку и производство в процессе создания и применения новых или усовершенствованных продуктов и технологий, способствовать ста-

---

[5] Шиян Е.И. О необходимости инновационного развития инвестиционно-строительного комплекса в условиях модернизации экономики // «Великие реформаторы и российские реформы»: Материалы Всероссийской науч.-практ. Конференции.- Новосибирск: НГАСУ(Сибстрин), 2013. – С. 75-80.

бильному экономическому росту.

С целью решения этих глобальных задач проводится большая работа и на региональном, и на отраслевом уровнях. В частности, в строительстве как фондоформирующей отрасли важно интенсифицировать, обновить производственные процессы и технологии. Без строительства не обходится ни одна сфера деятельности; это та отрасль, которая не только создает условия для проживания, но и создает условия для развития и зарождения новых отраслей, новых рабочих мест и поэтому отчасти влияет на уровень создаваемых производств.

Неоиндустриальная модернизация должна опираться не только на разработки и инновации последнего технологического уклада, но и на развитую инфраструктуру. Жизненный цикл существующей отечественной инфраструктуры подходит к концу, поэтому очень большие объемы инвестиций должны быть направлены в инвестиционно-строительную сферу. В связи с этим становится важным инновационное развитие и технологическое обновление инвестиционно-строительного комплекса.

Строительная отрасль считается очень консервативной, что обусловлено спецификой продукции, поэтому она имеет низкие показатели наукоемкости продукции. Так, среднемировые расходы на НИОКР в различных секторах экономики в процентах от продаж: вся промышленность – 3,4 – 3,5 %; полупроводники – 15,5 %; химия – 4,7 %; компьютеры и офисное оборудование – 4,6 %; автомобилестроение – 3,8 %; строительство – 0,2 – 0,4 %.[6]За исключением двух малонаселенных скандинавских стран (Швеции и Финляндии), только Япония и США обнаруживают стабильно высокий уровень инвестиций в исследование и развитие строительных технологий – более 3% ВВП.[7]

С конца 80-х годов прошлого века строительные компании из Японии опередили своих коллег из США в таких областях, как строительство туннелей в мягком грунте, проектирование и строительство интеллектуальных зданий, устройство глубоких фундаментов, робо-

---

[6] Филатов В.В. Современные аспекты управления переходом от модели закрытых инноваций к модели открытых инноваций на основе трансфера инновационных технологий / В.В. Филатов // Экономика строительства. – 2012. – N5. – с. 47-57.

[7] Горохов Д. Строительные инновации: продолжение следует / Горохов Д. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://expert74.com/nomer.php?art=169 – Загл. с экрана (дата обращения: 20.10.2015).

тизация строительства и т.д.[8] Строительные инновации оправдывают себя лишь в контексте общих программных задач. Такой контекст в целом определен на международном уровне, и остается подсчитывать цену достижения совокупности обязательных целей :

В России строительная наука не развивается, а выживает. В Россию массово пришли новые зарубежные технологии и новые зарубежные строительные материалы. Доля собственно российских разработок мала. Производителям строительных материалов проще взяться за производство какого-либо материала по зарубежной технологии, чем работать над созданием своего продукта, отвечающего природно-климатическим и прочим особенностям строительства в России. И предпочтение российские строительные компании отдают тем зарубежным партнерам, которые предлагают самые доступные по цене, срокам, технологии и прочим условиям контракты и лицензионные соглашения. Поэтому технологический трансфер с участием зарубежных компаний делает доступным использование массовых и уже непрогрессивных технологий Запада и не способствует реализации грандиозных инновационных проектов в строительной отрасли.

Для решения ключевых проблем строительной отрасли разработана программа мероприятий, предложенная для разработки «Стратегии – 2020» Российским Союзом строителей. В ней отмечено, что надо переходить к массовому производству энергоэффективных материалов с использованием инновационных технологий, - внедрять разработанные технологии, позволяющие значительно снизить стоимость дальнейшей эксплуатации объектов; поддерживать и стимулировать инновационную активность и содействовать внедрению новых достижений науки и техники, отечественного и мирового опыта. Реализация этих и других основных предложений в рамках программы «Стратегии – 2020» позволит решить проблемы инновационного развития инвестиционно-строительного комплекса и повлияет на темпы модернизации, технологического обновления российской экономики в целом.

Новая экономическая политика должна воздействовать так на реальный сектор экономики, чтобы в стране реализовались перспективные инновационные проекты. Тогда активизация инновацион-

---

[8] Горохов Д. Строительные инновации: продолжение следует / Горохов Д. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://expert74.com/nomer.php?art=169 – Загл. с экрана (дата обращения: 20.10.2015).

ных процессов приведет к формированию новых структур и форм взаимодействия между участниками технологического трансферта, к дальнейшему развитию конкуренции на российском рынке, повышению уровня качества жизни.

INNOVATIONS AS A FACTOR OF IMPROVING COMPETITIVENESS OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

Assoc. Prof. Elena Shiyan, Ph.D.
Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin), Russia

Abstract: The article highlighted the need to improve the competitiveness of Russian enterprises, especially enterprises investment-construction complex; problems of the construction industry in Russia. The basic directions of innovative activity in construction.

Keywords: innovation, construction company, competitiveness of the enterprise.

РЕОРГАНИЗАЦИЯ ТЕРРИТОРИЙ КАК СПОСОБ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ УРБАНИЗАЦИИ

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

Ключевые слова: урбанизация, город, факторы развития, реорганизация территорий, градостроительство, недвижимость.

Сегодня мы живем в городах, построенных предыдущими поколениями, которые даже не представляли, что в условиях урбанизации города могут сильно измениться. Сегодня мы не можем перестроить города под насущные потребности, но мы можем изменить их облик, учитывая социальные и экономические предпосылки урбанизации.

Урбанизация – это исторический процесс повышения роли городов в развитии общества, вызывающий изменения в демографической, социальной, профессиональной структурах населения, оказывающий влияние на его культуру, образ жизни, психологию и т.п. Урбанизация – объективный процесс, обусловленный потребностями общества, производства, характером общественного строя. Однако рост городского населения, особенно в последние десятилетия, оказался настолько стремительным, что окружающая среда многих городов мира уже не в состоянии удовлетворить многие биологические и социальные потребности современного человека[1].

К особенностям современной урбанизации в России относятся[2]:

- разрастание крупных городов за свои официальные границы и образование урбанистических систем агломераций, урбанизированных районов, мегаполисов;
- существенное изменение жизнедеятельности человека в городе – рост разнообразия потребностей, повышение требований к качеству жизни, изменение образа жизни, системы ценностей, норм

[1] Урбанизация. Экология урбанизированных территорий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://b-energy.ru/biblioteka/ekologiya-konspekt-lekcii/257-urbanizaciya-ekologiya-urbanizirovannyh-territorii.html. – Загл. с экрана (дата обращения 19.10.2015).

[2] Комплексное развитие городов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pandia.ru/text/77/233/38932.php. – Загл. с экрана (дата обращения 19.10.2015).

поведения, культуры, интеллекта;

- урбанизация все в большей степени определяет трансформацию сельской местности – происходит стремительное развитие пригородов крупных городов (субурбанизация) и внедрение некоторых городских условий и норм жизни в сельские населения (рурбанизация);

- урбанизация приводит к следующим изменениям социальных характеристик города: рост маятниковой миграции населения из сельского местности и ближайших малых городов в крупные города или пригородную зону крупных центров, изменение социально-профессиональной и демографической структур населенных пунктов, окружающих крупные города.

Крупные города наиболее ярко отражают особенности современной урбанизации, для них характерны[2]:

✓ высокая плотность и застройки и заселения;

✓ многоэтажность зданий;

✓ наличие развитых пригородов;

✓ многоотраслевая экономика города;

✓ развитая форма городской инфраструктуры на базе индустриализированной сферы обслуживания;

✓ значительная протяженность транспортных и инженерных коммуникаций;

✓ наличие крупных форм транспортной инфраструктуры (метрополитен, несколько железнодорожных вокзалов, аэропорт, морской и речной порт);

✓ многоступенчатая и разветвленная структура городского хозяйства;

✓ высокий ритм и стоимость жизни;

✓ экологически неблагоприятная среда проживания, высокий уровень заболеваемости и смертности;

✓ контрастное социальное расслоение общества, рост социальных проблем;

✓ отрыв от природы, ее замена искусственными формами и суррогатами;

✓ ухудшение психологического здоровья населения.

Для городов свойственен динамизм, он проявляется в территориальном росте, развитии и видоизменении городов. По мере роста в них не только появляются новые транспортные магистрали, обще-

ственные центры, жилые и производственные районы, но и существующие качественно совершенствуются и видоизменяются. При этом перед городским сообществом периодически встают новые задачи, которые заключаются в том, чтобы заново определить стратегию развития, способную вдохновить, в первую очередь, своих жителей. Именно этим можно объяснить общемировую тенденцию поиска новых образов города, новых брендов и реализации ярких проектов. Города борются за свой потенциал и за человека, который будет приезжать в них для того чтобы жить или получить образование, реализовать творческий потенциал или чтобы увидеть что-то новое. Города развиваются и стремятся создать новые образы жизни, архитектуры, среды[3,4].

Приоритетные направления социально-экономического развития городов[5]:

- увеличение земельных ресурсов города и повышение градостроительного потенциала его территорий;
- решение общегородских программ жилищного строительства, строительства дошкольных и общеобразовательных учреждений, спортивных комплексов, учреждений здравоохранения, науки, культуры и искусства, гостиниц, паркингов;
- повышение уровня комфортности проживания в городе за счет обеспечения комплексности застройки реорганизуемых земель и территорий, в том числе путем освоения подземного пространства;
- экологическая реабилитация территорий – улучшение экологического и санитарного состояния города;
- решение вопросов развития социальной, инженерной и транспортной инфраструктуры города;
- формирование (улучшение) эстетического и культурного облика города;
- привлечение инвестиций в экономику города;
- увеличение доходной части бюджета города за счет налоговых

---

[3] Потаев Г.А. Экологическая реновация городов: монография / Г.А. Потаев. – Минск: БНТУ, 2009. – 173 с.

[4] Интеграция промышленных территорий в городскую среду [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://estp-blog.ru/rubrics/rid-5663/. – Загл. с экрана (дата обращения 19.10.2015).

[5] Столичные территории освободят от линий электропередачи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bigpapa.com.ua/blog/archives/1860. – Загл. с экрана (дата обращения 19.10.2015).

и неналоговых поступлений от конкурсов и аукционов по освоению указанных земель и территорий, от деятельности предприятий и организаций, которые будут размещены на объектах, созданных на указанных землях и территориях, включая подземное пространство.

В России возможность и насущность применения новых подходов к градостроительному развитию территорий определяется следующими обстоятельствами[6]:

❖ меняется философия, принципы, цели развития городов. Еще 10–20 лет назад при проектировании городов доминировал принцип «производство ради производства», приводивший к созданию городов-гигантов, городов-заводов, часто моноспециализированных. Сейчас набирают вес гораздо более гуманистические принципы, город рассматривается как среда обитания человека, как место предпринимательской деятельности, при этом ставятся цели устойчивого развития города, создания благоприятной среды жизнедеятельности, в том числе и предпринимательской среды;

❖ раньше городская власть отвечала преимущественно за решение основных производственных задач, возложенных на город, теперь задачей местных властей становится работа по смягчению последствий падения производства и сокращения занятости, поддержание новых видов деятельности. При этом местная власть становится главным лицом, ответственным за социально-экономическое развитие города, включая его благоустройство, безопасность граждан, социальную защиту горожан и т.п.;

❖ горожане постепенно становятся реальными участниками системы планирования, активно выступая в защиту своих прав и пожеланий, поэтому выбор стратегии и планирование развития города должны проходить с учетом интересов различных групп населения, предпринимателей, органов управления.

Необходимо отметить, что градостроительная деятельность в экономически развитых регионах субъективна и может зависеть от воли крупного бизнеса. Этот факт отрицательно сказывается на процессе развития социальной инфраструктуры и модернизации инженерной и транспортной инфраструктур в соответствии с нормативными требованиями. Территория цельного населённого пункта

---

[6] Панкрухин А.П. Маркетинг территорий: маркетинг города [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-special/regions/territory/4_3.htm. – Загл. с экрана (дата обращения 19.10.2015).

превращается в лоскутное одеяло из распроданных клочков земли, застройка которых зависит от воли новых собственников и не только не вписывается в общую планировочную структуру территории, но и порой разрушает её историческую целостность и гармоничное средовое восприятие[7].

Работа с городскими территориями должна рассматриваться не в контексте строительства, а в контексте целостного управленческого процесса, объединяющего экономические и финансовые, социальные и экологические, юридические и культурологические аспекты жизни города и городского сообщества.

Создание механизма развития городских территорий невозможно без государственного контроля и управления, осуществляемых через отлаженную систему территориального планирования и градостроительства. Обобщая зарубежный опыт территориального планирования, территориального развития и градостроительства можно выделить несколько групп стран, для которых характерны одни и те же особенности этой деятельности. В связи с этим обособляют европейскую и американскую модели управления территориальным развитием и градостроительством на государственном уровне. В *европейской модели* условно выделяется три подвида: немецкую (реализуется в Германии, Австрии, Швейцарии, Нидерландах), французскую (реализуется во Франции, Италии, Испании) и английскую (реализуется в Великобритании, Швеции, Финляндии) модели управления территориальным развитием и градостроительством, которые объединены тем, что территориальное и экономическое планирование в странах с такими моделями развиваются параллельно, и территориальное планирование сосредоточено главным образом на проблемах отдельных регионов, а контроль за территориальным планированием выполняется государственными региональными программами территориального развития и стратегиями социально-экономического развития. В английской модели на муниципальном уровне находится больше полномочий, касающихся территориального развития и градостроительства, в немецкой и французской – меньше. Во всех трех моделях особое место в территориальном планировании занимает реорганизация производственных зон. Особенно это касается крупных старо-

---

[7] Шагова А.А. Переходный период: от градостроительства к градоустройству [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://terraplan.ru/arhiv/46-6-24-2009/755-l-r514.html. – Загл. с экрана (дата обращения 19.10.2015).

промышленных городов. *Американская модель* (реализуется в США, Канаде) не предусматривает общегосударственной системы территориального планирования, вопросы организации территории решаются в составе программ и проектов самого различного назначения, инициируемых в связи с намечающимися крупными региональными преобразованиями. На уровне каждого региона создается программа регионального развития. Европейские и американскую модели можно считать основополагающими, каждая из них встречается в разных странах мира, где территориальное планирование существует, но с учетом местной специфики[8].

Спецификой российской практики градостроительства и развития городских территорий в настоящее время является пересмотр городских территорий, сформировавшихся в условиях административной экономики, и их адаптация к рыночным условиям хозяйствования. Данное адаптивное развитие тесно связано с понятиями «реорганизация», «рефункционализация», «реновация», «редевелопмент». Все эти понятия предполагают совокупность действий, направленных на изменение территории и повышение эффективности ее использования. Целесообразность изменения городских территорий, определение новых, актуальных функций для тех или иных районов города, обуславливает экономическое, социальное, культурное, психологическое и эстетическое развитие города[9].

Анализ механизмов регулирования реорганизации территорий крупнейших российских городов позволил сделать вывод о слабом регулировании этих процессов, включая отсутствие единых информационных баз данных, системы документов и организационных

---

[8] Анализ реорганизации городских производственных территорий в системах территориального планирования в зарубежных странах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://knigilib.net/book/283-vestnik-instituta-yekonomiki-ran-3-2011/27-analiz-reorganizacii-gorodskix-proizvodstvennyx-territorij-v-sistemaxnbsp-territorialnogo-planirovaniya-v-zarubezhnyx-stranax.html. – Загл. с экрана (дата обращения 19.10.2015).

[9] Реновация промышленных объектов и территорий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ik-architects.com/renovaciya-promyshlennyx-obektov-i-territorij/. – Загл. с экрана (дата обращения 19.10.2015).

структур для регулирования данного процесса[10].

Приоритетными направлениями в развитии городской среды российских городов становятся общественные пространства, торгово-деловые зоны, транспортная и социальная инфраструктуры, а также особо охраняемые природные территории. С ростом городов, увеличением темпов жилищного строительства и строительства объектов административно-деловой сферы, с переходом от индустриального к наукоемкому и высокотехнологичному производству возникает необходимость в сокращении площади индустриальных зон. Современная застройка городов подавляет ранее доминирующую промышленную территорию. В силу объективных причин многие промышленные объекты прекращают свое существование, как следствие превращаются в депрессивную застройку и оказывают тем самым отрицательное воздействие на облик города.

В настоящее время ведется активная дискуссия о путях трансформации индустриальных зон в условиях общей реструктуризации экономики и городской среды крупнейших городов[10]. Очевидно, что назрела необходимость массовой реорганизации, интенсификации использования и перепрофилирования индустриальных зон российских городов с учетом зарубежного и отечественного опыта. Сложившаяся ситуация, при которой значительные территории в российских городах все еще заняты объектами промышленности порождает ряд проблем социального и экономического характера, таких как: высокий уровень загрязнений среды и, как следствие, заболеваемости населения, перегрузка транспортной инфраструктуры и незначительный доход бюджетной системы от использования потенциала городских земель.

Промышленные зоны, как правило, существуют на территории любого города, иногда они располагаются непосредственно в его центре. Расположение таких территорий определяет их инвестиционную привлекательность: в наличии близость и высокая плотность объектов социальной и культурной инфраструктуры, ресурсы инженерно-технической инфраструктуры, развитая транспортная сеть[4]. Пространства промышленных зон являются потенциалом для об-

---

[10] Механизмы реорганизации индустриальных зон крупнейших российских городов тема диссертации и автореферата по ВАК 08.00.05, кандидат экономических наук Короленко, Анна Рустэмовна [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dissercat.com/content/mekhanizmy-reorganizatsii-industrialnykh-zon-krupneishikh-rossiiskikh-gorodov. – Загл. с экрана (дата обращения 19.10.2015).

устройства общественных зон, улучшения качества городской территории и транспортного обслуживания. В случае реорганизации индустриальных зон в черте города или реновации промышленных объектов пальму первенства смысловых доминант города начинают занимать административно-деловые центры.

Реорганизация городских территорий в условиях урбанизации должна производиться с учетом множества факторов. Можно выделить следующие[11]:

- *демографические факторы* (воспроизводство населения, миграция; половой и возрастной состав населения);
- *экономические факторы* (уровень доходов населения, концентрация производства, структура экономики, занятость);
- *градостроительно-планировочные факторы* (расширение границ города, разумное планирование застроек);
- *социально-культурные факторы* (мобильность трудовых ресурсов, менталитет населения, основная религия);
- *природно-климатические факторы* (климат местности, экология, особенности расселения);
- *геополитические факторы* (крупные масштабные мероприятия, военные действия).

На основе систематизации аналитических данных[12] дадим характеристику основных факторов, во взаимоувязке экономических и градостроительных аспектов реорганизации городских территорий.

Численность населения города. Исследования показывают, чем больше по численности населения города, тем выше спрос на жилую недвижимость, соответственно выше цена. При этом численность населения может измениться за счет статуса города, например, вследствие изменения генеральных планов территорий.

Уровень доходов населения. Уровень доходов населения связан с покупательной способностью. Чем выше уровень доходов городских жителей, тем выше качество их жизни, тем большее количество субъектов экономики задействовано в обеспечении этого уровня жизни. То есть уровень доходов влияет на развитие бизнеса в городской среде. Прямо или косвенно население влияет на разнообразие объектов

---

[11] Урбанизация [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.be5.biz/. – Загл. с экрана (дата обращения 19.10.2015).

[12] PRO МИЛЛИОННИКИ. Серия обзоров рынков недвижимости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.arendator.ru/procity/novosibirsk_2012. – Загл. с экрана (дата обращения 19.10.2015).

недвижимости.

Предпринимательская активность. На стадии индустриального развития в экономике городе действуют закономерности, определяемые ролью ведущих отраслей, «локомотивов индустрии», которые создают так называемый мультипликативный эффект и определяют весь ход развития города в целом. Ведущая отрасль создает дополнительные рабочие места, вся остальная инфраструктура города как бы обслуживает основное производство. Если в городе создаются предприятия, особенно крупные, то появляются новые рабочие места, они, в свою очередь, обеспечивают приток (миграцию) населения. Таким образом, повышается спрос, как на жилые здания, так и на коммерческую, производственную, складскую и другую нежилую недвижимость. Повышенный спрос влечет за собой модернизацию существующей недвижимости, строительство новой, создание новых, более мощных коммуникаций.

Городская инфраструктура. На постиндустриальной стадии развития города главным фактором, определяющем его благосостояние, становится уровень развития городской инфраструктуры. Чем выше обеспеченность города объектами транспортной, коммунальной, социальной инфраструктуры, тем более привлекательным город становится для граждан (квалифицированных кадров), предпринимателей, инвесторов.

Градостроительная деятельность. На урбанизированных территориях происходит постепенное смещение территорий застройки в сторону отдаленных районов, вследствие чего повышается спрос и цена на более удаленные объекты недвижимости в развитой части периферии города. По мере освоения периферии расширяются границы города.

Технические характеристики объектов недвижимости города. Предполагается, что на развитие города и рынка недвижимости влияет состояние существующих объектов недвижимости – срок эксплуатации, физический износ недвижимости, проводился ли капитальный ремонт недвижимости, из каких материалов построена недвижимость. Так может определяться целесообразность ремонта и реконструкции недвижимости или строительство новых объектов. Объекты недвижимости также могут менять свое назначение. То есть технические характеристики недвижимости могут влиять на ее функциональность.

Наличие свободных под застройку земельных участков. В городах стоит остро вопрос о земельных участках. Речь идет о государственных, муниципальных и частных землях. В центре города земельные участки могут стать свободными в результате купли-продажи, ветхости или аварийности здания, изменения статуса недвижимости.

Инвестиционная активность. Недвижимость во все времена являлась наиболее привлекательным объектом инвестирования средств. Недвижимость позволяет, как сохранить свои средства, так и преумножить. Таким образом, на городской рынок недвижимости влияют не только предприниматели, рассматривающие недвижимость как реальный актив, то есть актив, необходимый для ведения конкретного бизнеса, но и инвесторы, которые не нуждаются в недвижимости как таковой, но приобретающие ее с целью извлечения дохода от сдачи недвижимости в аренду или от ее перепродажи.

Вышеуказанные факторы могут оказывать значительное влияние на изменение городских территорий – может меняться функциональное назначение недвижимости и отдельных микрорайонов; структура города по виду недвижимости; плотность и этажность застройки; уровень благоустройства города; обеспеченность коммунальной инфраструктурой.

Учет факторов, влияющих на реорганизацию и развитие городских территорий, может производиться как государством (для решения вопросов развития территорий, градостроительного зонирования, бюджетного планирования), так и предпринимателями (для создания эффективного бизнеса в конкретном городе), гражданами (для разрешения своих личных проблем).

Обобщая вышесказанное, можно заключить, что для российских городов актуально развитие в формате реорганизации городских территорий, предполагающей ориентацию на максимально эффективное использовании возможностей территории, обеспечение ее устойчивого развития, повышение конкурентоспособности и развитие социально-экономического потенциала. Реорганизация территорий как способ градостроительного развития в условиях урбанизации должна отвечать долговременным интересам жителей города в использовании территории города для общего блага, способствовать привлекательности города для архитектурной, инвестиционной и предпринимательской деятельности, обеспечивать многообразие и

свободу этой деятельности в рамках градостроительных требований, установленных законом.

REORGANIZATION OF TERRITORIES AS WAY OF TOWN-PLANNING DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF THE URBANIZATION

Assoc. Prof. Alexandra Lyakh, Ph.D.
Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin), Russia

Abstract: The article describes contemporary conditions of urbanization, systematized factors determining the development of cities and change its real estate needs with different functional purposes, the trends of reorganization of the territory of large cities.

Keywords: urbanization, city, development factors, reorganization of territories, town planning, real estate.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА МАЛОГО БИЗНЕСА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Доц. Ирина Гребенщикова
ФГБОУ ВО Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), Россия

Ключевые слова: альтернативная энергетика, инновации, конкуренция, малый бизнес, рыночная ниша.

Стратегической задачей социально-экономического развития любой экономики является обеспечение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов во всех отраслях. Конкуренция как системообразующая составляющая рыночной экономики, выступает регулятором, «невидимой рукой», которая обеспечивает баланс индивидуальных интересов предприятий и потребителей и «ни одна страна или предприятие не могут игнорировать объективную необходимость конкуренции»[1].

«Гибкость механизма конкуренции проявляется в его мгновенной реакции на любые изменения обстановки»[2]и наилучшие позиции в изменяющейся рыночной среде занимают предприятия, которые быстрее реагируют на эти изменения. Если рассматривать предприятия крупного и малого бизнеса, то «Малый и средний бизнес представляет собой наиболее гибкую, динамичную и массовую форму организации предприятий. Именно в этом секторе создается и находится в обороте основная масса национальных ресурсов, которые являются питательной средой развития экономики любой страны»[3]. Крупные фирмы ориентированы преимущественно на максимизацию прибыли, очень часто являются монополистами и не имеют стимулов к предпринимательской деятельности, обладают чрезмерной специализацией, боятся рисковать, сотрудникам таких фирм присущ карье-

---

[1] Портер Майкл, Э. Конкуренция: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – с.15.

[2] Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика: Учебно-практическое пособие. – 3-е изд. – М.: Изд-во ГНОМ и Д, 2001. – с. 16.

[3] Лебедева, С. Ю. Регулирование и поддержка малого и среднего предпринимательства в ЕС и России [Электронный ресурс] / С. Ю. Лебедева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №1. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/press/management/2001-1/lebedeva.shtml?printversion. – Загл. с экрана.

ризм и безынициативность[4]. Такой же точки зрения придерживаются и авторы книги «Социально-экономические основы инновационного развития региона» отмечая, что «Последние десятилетия происходит усиление доли финансовых институтов в структуре собственности, что, в свою очередь, приводит к изменению основных ценностей компаний… на сегодняшний день основными целями крупного бизнеса являются максимизация денежных потоков, краткосрочная финансовая эффективность, повышение любой ценой биржевой стоимости акций»[5]. В противоположность крупным компаниям малые фирмы действуют по принципу «ориентации на нужды». Из всех организационных форм ведения бизнеса малые фирмы более восприимчивы к инновациям, что позволяет им получить определённые конкурентные преимущества в условиях непредвиденного изменения внешней среды. Обеспечение стабильности и устойчивости конкурентных преимуществ предполагает осуществление комплекса взаимосвязанных мер: существенное повышение надежности функционирования строительных предприятий и строгое соблюдение договорных обязательств; повышение качества строительной продукции и степени ее готовности к эксплуатации; изменение характера сооружаемых объектов, более полная их адаптация к изменяющимся условиям производства; обеспечение безубыточной работы; усиление мобильности работников строительных предприятий и организаций[6].

Сегодня одним из приоритетных направлений развития строительной отрасли является ориентация большинства территорий и производств на использование энергосберегающих технологий и альтернативных источников энергии.

Доступность технологий получения энергии из неисчерпаемых источников позволяет строить энергонезависимые дома с экологически чистой инфраструктурой в удаленных районах и решать проблемы энергоснабжения уже существующих объектов. Такие проекты

---

[4] Инновационный менеджмент : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / К. В. Балдин [и др.]. – М.: Изд. центр «Академия», 2008. – С. 99 – 100.

[5] Социально-экономические основы инновационного развития региона / С. Н. Растворцева [и др.]; отв. ред. С. Н. Растворцева, В. В. Фаузер. – М.: Экон-Информ, 2011. – С. 11.

[6] Гасанова, Н. М. Стратегический подход к управлению конкурентными преимуществами строительной организации [Электронный ресурс]/ Н.М. Гасанова, Л.С. Гусейнова // Проблемы современной экономики. – 2011. - №3 (29). Режим доступа: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3700. – Заглавие с экрана.

как правило небольшие по размеру вложений, что и позволяет в них участвовать малым и средним фирмам. Большинству крупных российских компаний данный сектор пока не интересен, а малые – получают конкурентное преимущество. По мнению аналитиков, рынок альтернативной энергетики в России является одним из немногих секторов российской экономики, который будет стремительно расти в ближайшие годы. Сочетание богатых российских ресурсов возобновляемой энергии и существующих на сегодняшний день передовых технологий в области возобновляемой энергетики неизбежно приведет к получению экономических прибылей при инвестировании в возобновляемую энергетику в России в будущем[7]. Крупный бизнес неповоротлив, ему нужны крупные проекты, желательно не очень далеко от места расположения компании, а малый бизнес – мобилен, может строить даже в труднодоступных районах страны (например, Горный Алтай). Рыночная ниша по строительству альтернативных источников энергии может стать «клондайком» для малых предприятий.

Если говорить о сибирском регионе, то рынок альтернативных источников энергии в Сибири развит слабо. На рынке присутствует небольшое количество фирм, которые не ставят акцент на определенном виде источника альтернативной энергии, а занимаются установкой оборудования разных видов альтернативной энергетики. Наиболее перспективными в Сибири считаются рынки солнечных батарей и ветряных мельниц.

Уровень инсоляции (количество солнечной энергии, излучаемой на квадратный сантиметр земной поверхности в единицу времени) в среднем по Сибирскому Федеральному Округу составляет от 3,5 до 4 Квтч/м^2/сутки. А такие города как Иркутск, Кызыл, Чита и Улан-Удэ обладают самыми максимальными показателями уровня инсоляции в стране[8].

Также следует отметить, что продолжительность солнечного сияния в Сибири колеблется в среднем от 1700 до 2000 час/год. Омск, Иркутск, Улан-Уде имеют показатели 2500 час/год, что равнозначно

---

[7] Первое крупное исследование рынка альтернативной энергетики в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nanonewsnet.ru/articles/2010/pervoe-krupnoe-issledovanie-rynka-alternativnoi-energetiki-v-rossii. – Заглавие с экрана.

[8] О солнечной энергии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.hevelsolar.com/solar/. – Заглавие с экрана.

показателям таких южных городов как Астрахань, Ростов-на-Дону и Новороссийск.

Произведенные специалистами ассоциации расчеты ветроресурсов Новосибирской области свидетельствуют о коммерческой целесообразности их использования, особенно в юго-западных районах. Например, в Болотнинском районе ветропарк мощностью 100 мегаватт (40 ветрогенераторов, 200 га) произведет за год около 250 тысяч мегаватт/часов электроэнергии, чего достаточно для электроснабжения 150 тысяч домохозяйств. Ветропарк такой же мощности произведет в Ордынском районе 280 тысяч мегаватт/часов для 130 тысяч домохозяйств. В Татарском районе – 350 тысяч мегаватт/часов для 140 тысяч домохозяйств[9].

Таким образом, для малого бизнеса альтернативная энергетика, является той самой «точкой опоры», наряду с внедрением энергосберегающих технологий, которая позволит им выжить в конкурентной борьбе с крупными строительными компаниями.

COMPETITIVE ADVANTAGES OF SMALL BUSINESSES IN THE CONSTRUCTION

Assoc. Prof. Irina Grebenshchikova
Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering (Sibstrin), Russia

Abstract: Of all the organizational forms of business, small firms are more receptive to innovations that allow them to obtain certain competitive advantages in terms of unforeseen changes in the environment. Alternative energy is one of the “fulcrum” that will allow them to survive in competition with major construction companies.

Keywords: alternative energy, innovation, competition, small business, a niche market.

[9] География и особенности применения солнечных коллекторов в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://portal-energo.ru/articles/details/id/126.

ИЗМЕРЕНИЯ НА ПЛАНИРАНЕТО ПРИ МАЛКИТЕ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Доц. д-р Росен Николаев
Икономически университет – Варна

Ключови думи: антикризисни мерки, малки и средни предприятия, планиране.

Въведение

Съвременната икономическа наука предполага основното познаване на протичащите в стопанските единици многобройни процеси и операции с цел тяхното успешно управление. Един от ключовите проблеми в процеса на функционирането на всяко предприятие в пазарни условия на стопанисване, се явява проблемът на планиране на неговите дейности. В тази връзка изучаване измеренията на планирането при малки и средни предприятия (МСП)[1] в национален и глобален план представлява интерес както за икономическата теория, така и за стопанската практика. Това е така, тъй като познанието в областта на планирането е плод, но същевременно и израз на обективни човешки нужди.

В условията на иновационна икономика, проблемът за планирането на дейностите на предприятията става още по-актуален, тъй като тяхното функциониране се осъществява в условията на формиралата се пазарна среда, характерна преди всичко „с неопределеността и бързите промени на обкръжаващата среда, засилващата се конкуренция, ограничеността на собствените ресурси и т.н.“[2]. Специалисти[3] еднозначно отстояват становището, че отсъствието на планове на предприятията е съпроводено с колебание, погрешно маневрира-

---

[1] Сектор „Строителство” е сред топ 5 на ключовите сектори, които общо представляват приблизително 78% от всички МСП в EU28 и осигуряват 79% от заетостта в МСП в ЕС. За повече информация виж Годишен доклад за европейските МСП 2013-2014, достъпен на http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf към 27.08.2015г.

[2] Благоев, Бл. и др. Икономика на предприятието. Варна: Наука и икономика, с. 118.

[3] Панайотов, Д. Стратегическо планиране. Свищов: Академично издателство „Димитър А. Ценов“, 1995, с. 13.

не, несвоевременни промени в дейността, което до голяма степен се явява причина за лошото състояние на фирмите или до техния крах. В същото време съвременната практика се характеризира със значително многообразие на подходи и дейности при осъществяването на планиране в предприятията. На фона на това многообразие особена актуалност придобива въпросът за планирането при малките и средни предприятия, които според редица документи на ЕС имат съществен принос за икономическото развитие на всяка страна.

Целта на доклада е на базата на обобщение и анализ на основни теоретични постановки в областта на планирането да се изследват и систематизират неговите измерения при малките и средни предприятия и да се предложат възможности за подобряването му.

Теоретичната и методологическа основа на изследването се гради върху схващанията, формулирани в трудовете на български и чуждестранни учени, посветени на планирането на предприятието. Основният подход, който стои в основата на изследването, е системният, заедно с използваните класически методи на анализа и синтеза.

1. Предпоставки за изучаване на планирането при МСП

Съвременните предприятия играят изключително важна роля в икономиката на всяка страна, определят нейното място в световен мащаб, социалната стабилност, нивото и качеството на живот на населението. Съществуват множество причини, обуславящи необходимостта от изучаване на планирането при МСП, по-съществените от които могат да се свеждат до следните:

Първо, ролята на МСП в икономиката на всяко общество е съществена. Това е продиктувано преди всичко и от обстоятелство, че фирмата[4] – предприятие се явява една от основните институции в съвременните развити общества. Предприятията съществуват не само поради това, че така желаят участниците в тяхната дейност, но и за това, че резултатите в крайна сметка се оказват полезни за тези обществени среди, в които те функционират. Общоприето е схващането, че в условията на съвременна пазарна икономика „малките и средните предприятия се явяват важен източник на икономическа

[4] Следва да подчертаем, че „...успоредно с термина предприятие, а често като синоним, се използва и терминът фирма“. Цит. по Благоев, Бл. и др. Икономика на предприятието. Варна: Наука и икономика, 2010, с. 11.

жизненост, сила и енергия в икономиката на всяка държава"[5]. Това е характерно не само за България, но и във всички развити индустриални страни, малкият и средния бизнес играе изключително важна роля в икономическата система на държавата. Като запълват вакуума между мощните холдинги и клъстери, малките и средните предприятия в някакъв смисъл укрепват икономиката, използвайки определени пазарни ниши, и стимулират дейностите на крупните корпорации.

Второ, също както всяка научна теория, така и тази, отнасяща се до дейността на предприятието и неговото планиране, трябва да се стреми адекватно да описва своя обект. В тази връзка е необходимо да се отчитат характерни за МСП особености, които ги правят по-неустойчиви на негативно влияние от външната среда, и ги отличават от идеалните предприятия, за които са писани съвременните теории, като например: ограничени ресурси, заетите служители обикновено съвместяват по няколко функции, слаба диференциация на дейността, затруднен достъп до външно финансиране, патриархално управление, липса или малък отдел по управление и обучение на персонала, не до там познати подходи за управление на бизнеса и планиране. Също така транзакционните разходи оказват прекалено висок „натиск" за малки и средни предприятия, чиито достъп до финансиране от капиталовите пазари остава силно ограничен.[6] Както показва практиката една от най-съществените причини за пренебрегване на плановата дейност от страна на малките и средните предприятия се явяват необходимостта от допълнителни разходи за анализи и изследвания, организирането на специални подразделения за планиране и привличане на допълнителен персонал.

Трето, новата среда, в която се озова светът в края на 20 и началото на 21 век поражда нуждата от промени в дейностите по планиране на МСП с цел осигуряването на устойчивото им развитие. В този контекст следва да се идентифицират факторите, които тласкат икономиката в нова насока. Към тези фактори могат да бъдат причис-

---

[5] Lambing, P., K. Charles. Entrepreneurship. Prentice Hall, 2003, p. 45.

[6] Вачков изказва становището,че малките и средни предприятия са притиснати „до стената", което може да се аргументира с влошената бизнес среда, ограничените възможности за растеж, затрудненото рефинансиране на задължения и огромната за мащабите на българската икономика междуфирмена задлъжнялост, в свой доклад „Какво стимулират банките в България – икономическия растеж или стабилната бедност?", сб. „Тенденции и предизвикателства пред развитието на икономиката", том1, изд. „Наука и икономика, 2012г., стр. 17-40.

лени новите технологии и свързаните с тях нови и нетрадиционни дейности от една страна, и от друга – новите идеологии, като израз на настъпилите промени в ценностната система и мирогледа на обществото и отделната личност в резултат от тези промени. Все по-ясно става схващането за това, че предприятието като стопански обект и като субект на стопанисване притежава свойства, които не дават основание да бъдат сведени до модела за рационално поведение на икономическия индивид.

Четвърто, важна особеност за малките и средни предприятия е настъпилата промяна, както „в самата материално-вещественa страна на средствата за производство (те стават все по-компактни, по-раздробени, но и в същото време универсализирани, притежаващи възможност бързо и гъвкаво да се пренастройват за различни производства и в различен производствен режим), така и в тяхното място и роля в производствения процес"[7].

Пето, бързо се формира единно пазарно пространство, субектите на което си взаимодействат на основата на съвършено нови правила, отчитащи конюнктурата, разходите, печалбата, традициите и правилата на оборота. От друга страна, глобализацията на пазарите и инвестициите води до неизбежни промени в мобилността на произвежданите продукти, което в съчетание с промените в производителните сили и технологиите, обективно води до бърза и своевременна реакция на новопоявилата се потребност на пазара.

Като обобщение може да посочим, че всички тези явления по някакъв начин остават в известна степен изолирани от съществуващите теории на фирмите[8], което, несъмнено, се отразява върху техните познавателни и изследователски възможности. Липсата на отговор на тези въпроси засилва потребността от допълване и обогатяване на теориите за фирмите (предприятията), като интегрирана система от знания, способна да изрази и обясни многообразието на характерис-

---

[7] Атанасов, Т. Малките и средните предприятия в условията на променящата се икономическа среда. Годишник на Софийски университет „Св. Климент Охридски", Стопански факултет, том 5, 2006, с. 116.

[8] Виж например: Христов, Хр. Управление на фирмата. София: Сиела, 2000; Дончев, Д. и др. Икономика на фирмата. София: Отворено общество, 1995; Пезенти, А. Икономика на фирмата. С., 2003; Шмален, Х. Основи и проблеми на икономиката на предприятието. Свищов: АИ „Ценов", 2001; Калигоров, Хр. Производствен мениджмънт и иновационни структури в предприятието. С., 1999; Гълъбов, М. Аспекти на икономиката на промишлеността. София: Университетско издателство „Стопанство", 2009 и др.

тиките на предприятието от позицията на тяхното структурно единство и функционална цялост.

2. Измерения на планирането при МСП

Планирането е сред най-съществените аспекти от дейността на всеки бизнес. До голяма степен това ключово значение се изразява посредством известния афоризъм: „Планирам или да бъда планиран“. Смисълът на тази мъдрост се състои в това, че фирмата, която не е в състояние или не счита за необходимо да планира своята дейност, сама може да се окаже обект на планиране, средство за обслужване на чужди интереси. Планирането е всемогъщ инструмент, способен да открехне всяка врата и „включва обсъждане на бъдещето, определяне на целите на организацията и разработване на план за действие“[9].

Планирането на дейността на предприятията предполага не само цялостното разглеждане на производствено-транспортните, организационно-стопанските, финансово-икономическите и редица други проблеми, но и ориентация към бъдещето. На базата на критичен обзор на специализираната литература[10] с фокус към разглежданата проблематика, могат да бъдат изведени следните измерения на планирането при малките и средни предприятия:

На първо място, на преден план при определяне направленията на развитие на предприятията от малкия бизнес излиза **стратегическото планиране**, целта на което е „обезпечаване на адаптивност на предприятието към промените в обкръжението, от което произтича и главното изискване – осигуряване на съответствие между вътрешните фактори на организацията и нейната външна среда“[11]. То представлява и благоприятна възможност за внедряване на иновации и преди всичко на иновационно мислене в малките и средни предприятия, което би им осигурило конкурентни предимства на пазара.

---

[9] Джереми, К. Бизнес стратегия: ефективен процес на вземане на решения. София: „Класика и стил“, 2003, с. 39.

[10] Виж например: Longenecker, Justin, et al. Small business management. Cengage Learning, 2013; Bridge, Simon, and Ken O‘Neill. Understanding enterprise: entrepreneurship and small business. Palgrave Macmillan, 2012; Mintzberg, Henry. „The fall and rise of strategic planning.“ Harvard business review 72.1 (1994): 107-114. Miller, C. C., & Cardinal, L. B. (1994). Strategic planning and firm performance: A synthesis of more than two decades of research. Academy of Management Journal, 37(6), 1649-1665. Steiner, George A. Strategic planning. Simon and Schuster, 2010.

[11] Благоев, Бл. Икономика на предприятието. Цит. съч., с. 124.

В малките и средни предприятия в редица случаи не се отдава особено важна роля на разработването и прилагането на стратегическото планиране поради разпространеното схващане, че то е насочено към крупните предприятия и корпорациите. По наше виждане обаче стратегическият план е необходим, дори задължителен за всички организации и предприятия, в това число за най-малките. Това становище намира обосновка в резултатите от редица емпирични изследвания, които свидетелстват за ползотворни ефекти от стратегическото планиране за малките и средни предприятия[12], наличие на зависимост между планирането и представянето на предприятието[13], необходимост от отчитане на ситуационни фактори, влияещи върху резултатите от планирането[14] и др. На фиг. 1 е представен примерен алгоритъм за разработване на стратегически план, който по наше виждане може да бъде използван както от малки и средни предприятия, така и от крупни корпорации.

Вторият вид планиране в предприятията, особено за малките и средните предприятия, на което следва да се отдели подобаващо внимание е **оперативното планиране**. Формирането на целесъобразни оперативни планове допринася за вземане на ефективни решения в конкретните пазарни условия[15]. И тъй като при малките и средните предприятия липсват широки възможности за маневриране, от качеството на оперативното планиране много зависи тяхната конкурентоспособност и устойчивост.

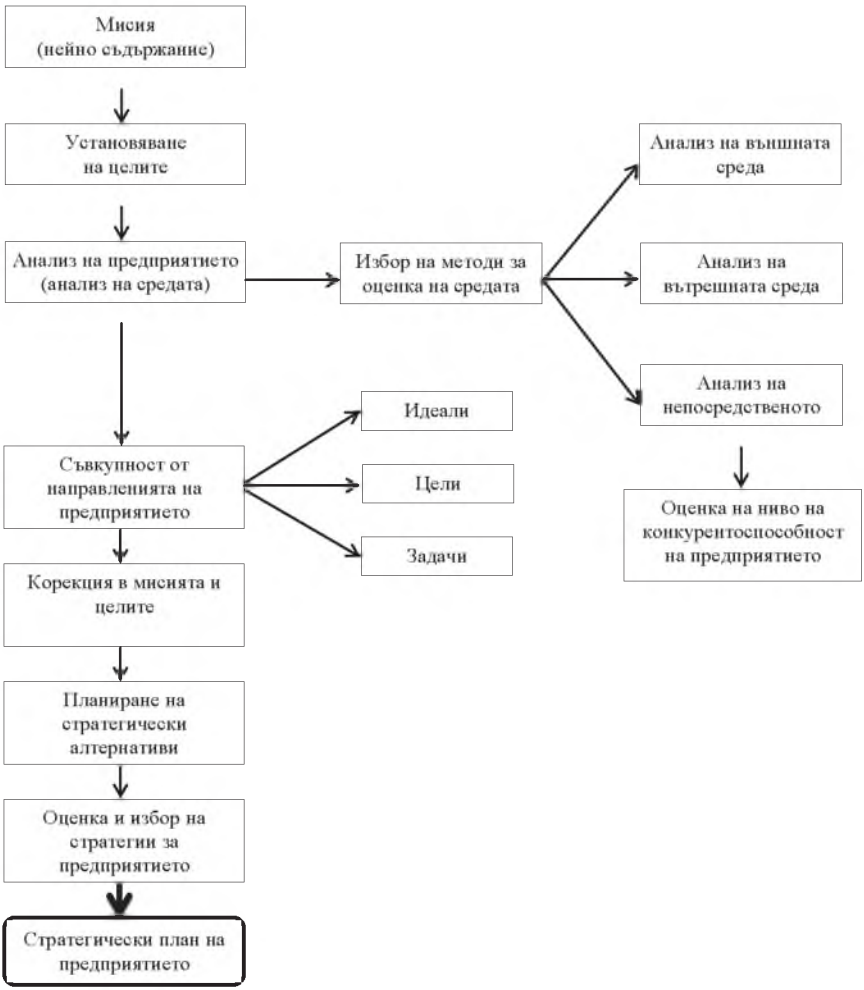
---

[12] McKiernan, P., & Morris, C. Strategic planning and financial performance in UK SMEs: does formality matter?. British Journal of Management, 1994, 5(s1), p.31-41.

[13] Augustine, B., Bhasi, M., & Madhu, G. (2012). Linking SME performance with the use of forecasting planning and control: Empirical findings from Indian firms. European Journal of Scientific Research, 73(1), 86-105.

[14] Davidsson, P., & Gordon, S. R. (2012). Panel studies of new venture creation: a methods-focused review and suggestions for future research. Small Business Economics, 39(4), p. 853-876.

[15] Маринов, Г., Мл. Велев, О. Герасимова. Икономика и конкурентоспособност на предприемаческата дейност. С., 2008, с. 394.



Фиг. 1. Алгоритъм за разработване на стратегически план на предприятието[16]

Важен момент в процеса на планиране е прогнозирането на наличната информация. Този проблем успешно може да бъде решен с помощта на икономическия анализ[17]. Главно внимание при него следва да бъде отделено върху изясняване на причините, отрицателно

[16] Идеалите следва да се възприемат като ориентири на перспективното състояние на предприятието, което може да бъде достигнато при най-благоприятни условия.

[17] Клейнер, Г. Б. Стратегия предприятии. М.: Дело, 2008, с. 69.

влияещи върху изпълнението на плана и затрудняващи използването на изведените резерви. С помощта на анализа могат да бъдат извеждани тенденции за развитие, задълбочено и системно да се изследват факторите, водещи до изменение на резултатите от дейността, целесъобразно да се обосновават плановете и управленските решения, да се осъществява постоянен контрол върху тяхното изпълнение, извеждане на резерви за повишаване ефективността на производствено-транспортните процеси, продажбите, указаните услуги, оценяване на резултатите от дейността на предприятието, изработване на икономическа стратегия за неговото развитие. Трудно може да се определи какво е по-целесъобразно за малките и средни предприятия: осъществяване на планиране или икономически анализ. Започвайки нова дейност, предприемачите, като правило съставят бизнес-плана си, извършвайки анализ на пазарната ситуация и разбира се най-вече на база собствени възможности. Едно е очевидно: съществува тясна връзка между планирането и анализа на бизнес-процеси, без осъществяването на които, предприятията не биха могли успешно да се развиват и оцеляват в съвременните пазарни условия.

Третият вид планиране, което според нас остава в страни от погледа на изследователите, е **антикризисното планиране**. Представяме антикризисното планиране като комплекс от методи и средства, насочени към „ранно откриване“ на слаби сигнали за възникване на заплахи, както и способи за анализ и прогнозиране на тяхното развитие, така и разработени конкретни мерки за предотвратяване на кризисни ситуации и отслабване на последствията от тях.

Разработването на подходи за изпреварващо въздействие върху кризисните явления е сериозен проблем и неговото решаване е повече от желателно, отколкото това да се прави „пост-фактум“. Антикризисното планиране предполага създаването на възможности за предупреждаване на настъпване на екстремни ситуации, за отслабване влиянието на дестабилизиращи фактори и кризисни явления, за тяхното селективно отделяне и защита на уязвими места, за осъществяване на коригиращи въздействия в хода на реализацията на постановките от стратегическото планиране. Такова планиране изисква балансирано съчетание на заложени задачи от стратегически и оперативен характер с тези, изискващи действия при кризисни ситуации.

В антикризисните планове следва да бъде заложен непрекъснат мониторинг на външната и вътрешната среда с цел „ранно открива-

не“ на предупреждаващи сигнали за възможни заплахи. При формиране на антикризисните планове следва да бъдат взети под внимание множеството от такива сигнали от външната среда за възможните нежелателни изменения на състоянието на предприятието:

– засилващи се колебания в търсенето и в печалбите на продуктите на предприятието;

– нарастване на търсенето на стоки, надхвърлящи стандартите за качество;

– намаляване (загуба) на интереса към произвежданите стоки в обслужващите от фирмата сегменти на пазара;

– рязко намаляване на покупателната способност на населението;

– нарастване на цените на суровините и материалите, водещи до съкращаване на използваните суровини и материални ресурси;

– съкращаване на източниците за попълване на човешки ресурси с необходимата за фирмата квалифицирана работна ръка;

– изменение в нивата на заплащане на труда във връзка с настъпила инфлация;

– повишаване на лихвения процент по кредитни задължения;

– спад в курса на собствените за фирмата акции;

– нарастване стойностите на лицензиите за използване на новостите на научно-техническия прогрес;

– намаления на предлагането на средства за производство и увеличение на техните цени;

– нарастване на цените на услугите в инфраструктурата (сервизно обслужване, реклама и др.);

– повишаване статуса и броя на фирмите конкуренти;

– неблагоприятни изменения в данъчната политика;

– неблагоприятни изменения във валутните курсове;

– неблагоприятни изменения в цените на горивата на световните пазари;

– промени в гражданското и търговското законодателство;

– неблагоприятни изменения в експортните и импортни митнически такси;

– ограничения (въвеждане на контрол) върху ценообразуването;

– форс-мажорни обстоятелства (например, стихийни или технологични катастрофи);

– неблагоприятни изменения в международната обстановка (например, събитията свързани с Украйна и Русия).

В качество на вътрешни предупредителни сигнали, които следва да се отчитат при съставяне на антикризисния план, могат да бъдат посочени:

– занижаване на финансовия контрол и персоналната отговорност за разходите на ресурси;

– предоставяне на определени преференции на отделни клиенти с цел увеличение постъпленията на парични средства;

– нарастване текучеството на кадри, в т.ч. и на главни специалисти;

– осъществяване на сделки с минимални обеми за генерация на наличности;

– дефицит в материално-техническото осигуряване на производството;

– неизплащане на работните заплати, данъчните и осигурителни вноски върху тях;

– нетрадиционно високи темпове на растеж;

– увеличаване на броя на крупните проекти при едновременната им реализация;

– загуба на доставчици на основни ресурси;

– крупни дългосрочни кредити при крайно неизгодни условия за погасяването им;

– намаляване устойчивостта на фирмата поради недобре осъществена диверсификация[18];

– негативно изменение на дълготрайните поръчки.

Високата динамичност в изменението на външната и вътрешната среда сред предприятията обуславя появата на указаните събития. В тази връзка важен принцип при осъществяване на антикризисното планиране е провеждането на диагностични изследвания с цел извеждане на нетрадиционни съчетания на признаците (предупреждаващи сигнали) и техните информационни центрове за разработване на контра мерки за предотвратяване или отслабване последствията от кризисните ситуации.

---

[18] Диверсификацията означава проникване в нови сфери на бизнеса. Тя е свързана с крупни инвестиции, изисква внедряване на нови технологии, на нови видове суровини и т.н.; тя осигурява мобилно движение на материални, човешки и финансови ресурси от една сфера в друга, повишава гъвкавостта на производството в цяло и се явява важно условия за конкурентоспособност, тъй като позволява бързо да се реагира на измененията в конюнктурата на пазара. Вж. Винокуров, С. Г. Модели и методы оперативного менеджмента. М.: Экономика, 2000, с.16.

3. Възможности за подобряване планирането при МСП

Съвременните условия на повишена динамичност, нестабилност и неопределеност при функциониране на предприятията изискват използването на качествено нови подходи при осъществяване на планирането. Малките и средни предприятия са принудени да посрещат желанията и очакванията на клиентите си бързо и с висока степен на прецизност, улавяйки възникналите пазарни възможности. Тези подходи могат да доведат до промяна в системата на планиране, което предполага адекватно изменение в нейните подсистеми в съответствие с логиката за конкурентно поведение на предприятието в обсега на неговата пазарна среда. Възможно е изпълване с ново съдържание на предметната област на планирането за сметка на усъвършенстване на инструментариума, използван в подсистемите на планиране за реализация на неговите функции. Тази модификация в предметната област на планирането следва да бъде насочена на първо място към подсистемата цели на предприятието.

Днес съществува богата палитра от идеи, подходи и методологии за осъществяване на планирането за малките и средни предприятия, повечето от които се базират на добри практики от водещи корпорации и консултантски фирми. Пример за такива са концепциите за управление на качеството[19], реинженеринг на бизнес процесите[20], управление на взаимоотношенията с клиентите, въвеждането на контролингов инструментариум, иновативните подходи за бюджетиране като Beyond Budgeting[21], Better Budgeting[22], Advanced Budgeting[23],

---

[19] Yusof, S. R. M., & Aspinwall, E. (2000). Total quality management implementation frameworks: comparison and review. Total Quality Management, 11(3), p,281-294.

[20] Grover, V., Jeong, S. R., Kettinger, W. J., & Teng, J. T. (1995). The implementation of business process reengineering. Journal of Management Information Systems, p.109-144.

[21] Алтернативният подход „отвъд бюджета“ цели освобождаването от конкретни числови лимити и ограничения и спестяването на разходи и време за създаване на традиционния бюджет . Виж например: Hope, J., & Fraser, R. (2013). Beyond budgeting: how managers can break free from the annual performance trap. Harvard Business Press.

[22] Neely, A., Bourne, M., & Adams, C. (2003). Better budgeting or beyond budgeting?. Measuring business excellence, 7(3), 22-28.

[23] Rumelt, Richard. Good Strategy, Bad Strategy: The Difference and Why it Matters. Crown Business, 2011.

внедряването на концепцията LCC (Life Cycle Costing)[24], приложението на икономико-математическо моделиране за намиране на оптимални варианти за действие и др. По наше мнение използването на някои от посочените подходи, внимателно адаптирани за специфичните потребности на предприятието и ситуационните фактори на средата, би имало положителен ефект в дългосрочен аспект. Считаме, че новите технологии подпомагат подобряването на процесите по планиране, създавайки възможностите за събиране и обработване на информация при минимални време и разходи.

От изложеното до тук става ясно, че планирането като функция на управлението се осъществява в конкретизация с целите за развитието на предприятията и всяко тяхно подразделение поотделно за определен период от време, с постановката на задачите и избора на средствата за тяхното постигане, от определените необходими материални, финансови и човешки ресурси за изпълнение на поставените цели. Разработват се комплекс от мерки, насочени към взаимното обвързване на дейностите на отделните структурни подразделения на предприятията при трасиране на пътя, последователността и направленията за постигане на конкретните цели, включително цялата технологично-транспортна верига. За тази цел е необходимо доброто познаване на перспективите на конюнктурата на пазара, тенденциите в потребителското търсене, възможностите за най-ефективното използване на ресурсите. Считаме, че на съвременния етап съществуват редица възможности за подобряване на планирането при МСП, което е комплексен, широкообхватен и динамичен процес. В тази връзка той трябва да се реализира многодименсиално – едновременно на стратегическо и оперативно равнище, под формата на управление на ресурсите, маркетинг мениджмънт, риск мениджмънт, логистичен мениджмънт и др.

В заключение може да отбележим, че докладът представя опит на автора да систематизира измеренията на планирането при малките и средни предприятия. Считаме разглежданата проблематика за актуална поради ролята на МСП за развитието на всяка икономика от една страна и предизвикателствата, които съвременната конкурентна среда поставя пред тях, от друга. По наше виждане засегнатите въпроси имат широк кръг адресати – мениджъри и служители в МСП,

[24] Андерсон, Б. Бизнес-процеси. Инструменты совершенствования/ Пер.с анг. М.: РИА „Стандарты и качество“, 2003.

местни и чуждестранни инвеститори, консултантски компании, държавна администрация и др.

PLANNING DIMENSIONS AMONG SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Assoc. Prof. Rosen Nikolaev, Ph.D.
University of.Economics – Varna

Abstract: *Contemporary economics* assumes the basic knowledge of the multiple processes and operations in business units in order to manage them successfully. The paper presents the prerequisites for the study of planning for small and medium enterprises, its dimensions, as well as some good practices and opportunities for its improvement.

Keywords: Anti-crisis, Planning, Small and medium enterprises.

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ОПТИМИЗИРАНЕ НА СТРОИТЕЛЕН ПРОЦЕС

Доц. д-р Танка Милкова
Икономически университет – Варна

Ключови думи: минимизиране, продължителност, строителни дейности.

Своевременно преосмисляне на сложните и зависещи от редица фактори дейности, формиращи съвременния стопански процес е ключов фактор за постигането на търсените икономически резултати. Приоритетна задача на всяко рационално управление е реализирането на всички дейности с оптимални разходи на ресурси. Това предопределя потребността решенията по отношение на всички фундаментални стратегически проблеми и оперативните ежедневно извършвани дейности да се вземат чрез използване на редица научнообосновани подходи.

В настоящата разработка се разглежда възможността за използване на инструментариума на икономико-математическото моделиране с цел постигане на оптимални икономически резултати. Традиционно при разработване на оптимални стратегии на поведение в различни икономически процеси критерият за оптималност се съсредоточава около това да се осигурят минимални разходи или максимални приходи от дейността, т.е. акцентът се поставя на оптимизиране на финансовите ресурси. В много случаи обаче от съществено значение е не само разходът на финансови ресурси, а и на време. Като пример за това може да се посочи осъществяването на определен строителен процес, който може да се разглежда като съвкупност от определени строителни дейности и е от съществено значение времето за приключване на дадения процес. Така се появява проблемът за организиране на дейността по начин, по който се минимизира времето за извършване на целия процес, при отчитане на различни ограничения на конкретната икономическа ситуация. В предишна своя разработка[1] авторът изследва възможностите за минимизиране

[1] Милкова, Т. Минимизиране продължителността на строителни дейности. // Сборник с доклади от 29-та международна научно-практическа конференция „Строително предприемачество и недвижима собственост“. Варна: Наука и икономика, 2014, с. 250 – 260.

продължителността на извършваните дейности при осъществяване на даден строителен процес като се приема, че средствата за производство, извършващи тези дейности имат еднакви производителности, а тук вниманието е насочено към случая, когато те имат различни производителности.

Динамично изменящата се икономическа действителност предопределя целесъобразността на задълбочените изследвания в областта на икономико-математическото моделиране, с оглед търсенето на нови подходи и адаптиране на съществуващи модели и методи към конкретните условия на средата при отчитане на разнообразните и постоянно променящи се ограничения.

Основната цел на автора в този доклад, е да бъде предложен икономико-математически модел за минимизиране продължителността на извършваните дейности при осъществяване на даден строителен процес, при различни ограничителни условия свързани с производителността на средствата за производство, извършващи тези дейности, както и да представи възможността за приложение на този модел.

За постигане на така поставената цел е необходимо да бъдат решени следните основни задачи:

1. Представяне на постановката на проблема за минимизиране на продължителността на строителни дейности и конструиране на съответен икономико-математически модел при отчитане на различни ограничителни условия, свързани с производителността на средствата за производство, извършващи тези дейности;

2. Демонстриране на икономическия ефект от приложение на предложения икономико-математически модел чрез приложението му върху конкретен числов пример.

Постановка и модел на задачата за минимизиране продължителността на строителен процес при отчитане на различни ограничителни условия, свързани с производителността на средствата за производство, реализиращи процеса.

Нека в дадена организация е необходимо да бъдат извършени n различни вида строителни дейности $(d_1, d_2, ..., d_n)$. Обемът от работа, който следва да се извърши за осъществяване на всяка една от тези дейности се приема за равен на единица.

За осъществяването на всеки вид дейност е необходим опре-

делен вид ресурс (например някаква конкретна строителна машина, специализирана работна сила и др.), който ще наричаме прибор. За осъществяването на всяка строителна дейност е необходим само един прибор от този вид, а в организацията са налични m прибора. Всеки от тях има различна производителност в зависимост от това коя строителна дейност извършва. Тези производителности се задават посредством матрицата

$$A = \begin{Vmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{Vmatrix},$$

където a_{ij} е производителността за единица време (един ден, един час и др.) на i-ти $(i = 1,2,...,m)$ прибор, извършващ j-та $(j = 1,2,...,n)$ строителна дейност.

За да има смисъл в така формулираната постановка на задачата е необходимо броят на приборите да е по-малък от броя на строителните дейности, които следва да се извършат, т.е. $m < n$. Необходимо е да се разпределят приборите за изпълнение на различните дейности така, че да се минимизира времето за извършване на всички строителни дейности при напълно изпълнение на тези дейности.

За конструиране на икономико-математическия модел следва да се въведат променливите величини x_{ij}, изразяващи единиците време за работа на i-ти $(i = 1,2,...,m)$ прибор по j-та $(j = 1,2,...,n)$ строителна дейност, представени чрез матрицата

$$X = \begin{Vmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{Vmatrix},$$

При така направената постановка на задачата целевата функция следва да се изрази чрез сумата на всички часове за работа на приборите по различните строителни дейности или

$$Z = \sum_{i=1}^{m} \sum_{j=1}^{n} x_{ij},$$

като променливите величини трябва да бъдат определени така, че да доставят минимум на тази функция.

Следва да бъдат определени и ограничителните условия в модела. Първото от тях произтича от необходимостта да бъдат изцяло извършени всички строителни дейности. Това ще се осигури, ако сумата от произведенията на количеството единици време, които всеки от приборите извършва конкретна строителна дейност и съответните производителности е равна на единица. Математическата формулировка на това ограничително условие се свежда до следното

$$\sum_{i=1}^{m} a_{ij} x_{ij} = 1, \quad (j = 1,2,\ldots,n).$$

Предвид икономическия смисъл на променливите величини x_{ij} следва те да бъдат неотрицателни, а това води до ограничителните условия

$$x_{ij} \geq 0, \ (i = 1,2,\ldots,m, \ \ j = 1,2,\ldots,n).$$

При така направената постановка на задачата икономико-математическият модел придобива вида

$$\min : Z = \sum_{i=1}^{m} \sum_{j=1}^{n} x_{ij}, \tag{1}$$

$$\sum_{i=1}^{m} a_{ij} x_{ij} = 1, \ (j = 1,2,\ldots,n), \tag{2}$$

$$x_{ij} \geq 0, \ (i = 1,2,\ldots,m, \ \ j = 1,2,\ldots,n). \tag{3}$$

Предвид спецификите на конкретните извършвани строителни дейности биха могли да се наложат и допълнителни ограничителни условия. Ще посочим следните три случая:

Първо, налага се променливите величини x_{ij} да бъдат цели числа поради невъзможност един или повече от приборите да извършва някоя от дейностите за единици време представляващи дробно число. Това ограничително условие математически се формализира по следния начин

$$x_{ij} \text{ – цели числа}, \ (i = 1,2,\ldots,m, \ \ j = 1,2,\ldots,n). \tag{4}$$

Второ, съществува ограничение някои или всички от приборите да работят не повече от предварително зададено време. Ако тези времена се представят чрез вектора $\tau = (\tau_1, \tau_2, \ldots, \tau_m)$, където τ_i е максималното сумарно време през което i-ти $(i = 1,2,\ldots,m)$ прибор може

да работи по различните строителни дейности, то ограничителното условие в икономико-математическия модел приема вида

$$\sum_{j=1}^{n} x_{ij} \le \tau_i, \ (i = 1,2,...,m)^{2}. \qquad (5)$$

Трето, налага се ограничението всяка строителна дейност да се извършва само от един прибор. Това на практика означава, че във всеки стълб на матрицата на променливите величини X трябва да има само една променлива различна от нула. Това може да се осигури чрез следното ограничително условие

$$\sum_{i=1}^{m} x_{ij} = \max_{i} x_{ij}, \ (j = 1,2,...,n). \qquad (6)$$

Представеният икономико-математически модели за минимизиране на времето за извършване на строителни дейности при отчитане на различни производителности на приборите могат да бъдат доразвити и разширени в различни посоки като се вземат предвид и други конкретни специфични особености на реалната икономическа ситуация.

Приложение на конструирания икономико-математически модел за минимизиране продължителността на строителен процес при отчитане на различни ограничителни условия, свързани с производителността на приборите реализиращи процеса, с помощта на числов пример.

Ще разгледаме следния числов пример. Нека в дадена организация е необходимо да бъдат извършени девет различни вида строителни дейности $(d_1, d_2, ..., d_9)$. За осъществяването на всяка строителна дейност е необходим някакъв вид прибор като в организацията са налични пет прибора от този вид. Всеки от тях има различна производителност в зависимост от това коя строителна дейност извършва, като тези производителности са зададени посредством матрицата

---

[2] По аналогичен начин могат да бъдат въведени ограничителни условия, които гарантират, че всеки от приборите ще работи по отделните дейности сумарно не по-малко от предварително зададено време чрез вектора $\tau' = (\tau'_1, \tau'_2, ..., \tau'_m)$: $\sum_{j=1}^{n} x_{ij} \le \tau'_i, \ (i = 1,2,...,m)$.

$$A = \begin{Vmatrix} 0{,}005 & 0{,}01 & 0{,}007 & 0{,}012 & 0{,}009 & 0{,}01 & 0{,}004 & 0{,}01 & 0{,}008 \\ 0{,}007 & 0{,}015 & 0{,}005 & 0{,}01 & 0{,}007 & 0{,}012 & 0{,}006 & 0{,}009 & 0{,}005 \\ 0{,}01 & 0{,}006 & 0{,}01 & 0{,}009 & 0{,}005 & 0{,}009 & 0{,}009 & 0{,}012 & 0{,}009 \\ 0{,}004 & 0{,}009 & 0{,}015 & 0{,}007 & 0{,}01 & 0{,}007 & 0{,}005 & 0{,}01 & 0{,}01 \\ 0{,}009 & 0{,}01 & 0{,}007 & 0{,}01 & 0{,}006 & 0{,}015 & 0{,}007 & 0{,}007 & 0{,}007 \end{Vmatrix},$$

и представляват единиците работа от съответната дейност, които се извършват за един час.

Петте прибора трябва да се разпределят за изпълнение на деветте строителни дейности така, че да се минимизира времето за цялостното изпълнение на процеса, формиран от тези дейности.

За да бъде конструиран икономико-математическият модел (1) – (3) на задачата се въвеждат променливите величини изразяващи времето (в часове), през което i-ти $(i = 1,2,3,4,5)$ прибор трябва да извършва j-та $(j = 1,2,3,4,5,6,7,8,9)$ строителна дейност, представени чрез матрицата

$$X = \begin{Vmatrix} x_{11} & x_{12} & x_{13} & x_{14} & x_{15} & x_{16} & x_{17} & x_{18} & x_{19} \\ x_{21} & x_{22} & x_{23} & x_{24} & x_{25} & x_{26} & x_{27} & x_{28} & x_{29} \\ x_{31} & x_{32} & x_{33} & x_{34} & x_{35} & x_{36} & x_{37} & x_{38} & x_{39} \\ x_{41} & x_{42} & x_{43} & x_{44} & x_{45} & x_{46} & x_{47} & x_{48} & x_{49} \\ x_{51} & x_{52} & x_{53} & x_{54} & x_{55} & x_{56} & x_{57} & x_{58} & x_{59} \end{Vmatrix}.$$

В съответствие с направената постановка на задачата и конструирания икономико-математически модел за конкретния числов пример целевата функция ще приеме вида

$$\begin{aligned} \min : Z = {} & x_{11} + x_{12} + x_{13} + x_{14} + x_{15} + x_{16} + x_{17} + x_{18} + x_{19} + \\ & + x_{21} + x_{22} + x_{23} + x_{24} + x_{25} + x_{26} + x_{27} + x_{28} + x_{29} + \\ & + x_{31} + x_{32} + x_{33} + x_{34} + x_{35} + x_{36} + x_{37} + x_{38} + x_{39} + \\ & + x_{41} + x_{42} + x_{43} + x_{44} + x_{45} + x_{46} + x_{47} + x_{48} + x_{49} + \\ & + x_{51} + x_{52} + x_{53} + x_{54} + x_{55} + x_{56} + x_{57} + x_{58} + x_{59} \end{aligned}$$

Ограничителните условия, гарантиращи, че всички строителни дейности ще бъдат изцяло изпълнени имат вида:

$$0{,}005x_{11} + 0{,}007x_{21} + 0{,}01x_{31} + 0{,}004x_{41} + 0{,}009x_{51} = 1$$
$$0{,}01x_{12} + 0{,}015x_{22} + 0{,}006x_{32} + 0{,}009x_{42} + 0{,}01x_{52} = 1$$

$$0{,}007x_{13} + 0{,}005x_{23} + 0{,}01x_{33} + 0{,}015x_{43} + 0{,}007x_{53} = 1$$
$$0{,}012x_{14} + 0{,}01x_{24} + 0{,}009x_{34} + 0{,}007x_{44} + 0{,}01x_{54} = 1$$
$$0{,}009x_{15} + 0{,}007x_{25} + 0{,}005x_{35} + 0{,}01x_{45} + 0{,}006x_{55} = 1$$
$$0{,}01x_{16} + 0{,}012x_{26} + 0{,}009x_{36} + 0{,}007x_{46} + 0{,}015x_{56} = 1$$
$$0{,}004x_{17} + 0{,}006x_{27} + 0{,}009x_{37} + 0{,}005x_{47} + 0{,}007x_{57} = 1$$
$$0{,}01x_{18} + 0{,}009x_{28} + 0{,}012x_{38} + 0{,}01x_{48} + 0{,}007x_{58} = 1$$
$$0{,}008x_{19} + 0{,}005x_{29} + 0{,}009x_{39} + 0{,}01x_{49} + 0{,}007x_{59} = 1$$

Условието за неотрицателност на променливите величини ще има вида

$$x_{ij} \geq 0, (i = 1,2,3,4,5,\ \ j = 1,2,3,4,5,6,7,8,9).$$

Оптималното решение на така получения модел, намерено с помощта на инструмента за решаване на оптимизационни задачи Solver в MS Excel показва, че минималното време, за което може да се завърши осъществяването на всички девет строителни дейности е $Z_{\min} = 777{,}78$ часа. За да се постигне тази оптимална стойност на времето за извършване на строителните дейности следва да се използват значенията на неизвестните x_{ij}, показващи колко часа е необходимо i-ти $(i = 1,2,3,4,5)$ прибор да извършва j-та $(j = 1,2,3,4,5,6,7,8,9)$ строителна дейност, зададени чрез матрицата

$$X = \begin{Vmatrix} 0 & 0 & 0 & 83{,}33 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 66{,}67 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 100 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 111{,}11 & 83{,}33 & 0 \\ 0 & 0 & 66{,}67 & 0 & 100 & 0 & 0 & 0 & 100 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 66{,}67 & 0 & 0 & 0 \end{Vmatrix}.$$

Това оптимално решение показва, че: първи прибор трябва да се разпредели за извършване на четвърта дейност за 88,33 часа; втори прибор трябва да се разпредели за извършване на втора дейност за 66,67 часа; трети прибор трябва да се разпредели за извършване на първа, седма и осма дейности, съответно за 100, 111,11 и 83,33 часа; четвърти прибор трябва да се разпредели за извършване на трета, пета и девета дейности, съответно за 66,67, 100 и 100 часа; пети прибор трябва да се разпредели за извършване на шеста дейност за 66,67 часа.

Представения модел е апробиран чрез същия числов пример при

положение, че се въвежда допълнително ограничително условие променливите величини да са цели числа (условие (4)), т.е.

$$x_{ij} \text{ – цели числа, } (i = 1,2,3,4,5,\ \ j = 1,2,3,4,5,6,7,8,9)\ .$$

Оптималното решение на този модел, намерено отново с помощта на инструмента за решаване на оптимизационни задачи Solver в MS Excel показва, че минималната възможна продължителност за извършване на всички девет строителни дейности е $Z_{\min} = 786$ часа. За да се постигне тази оптимална стойност на времето за извършване на строителните дейности следва да се използват стойностите на неизвестните x_{ij}, зададени чрез матрицата

$$X = \begin{Vmatrix} 0 & 0 & 0 & 81 & 0 & 0 & 7 & 4 & 0 \\ 0 & 66 & 0 & 1 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 \\ 100 & 0 & 1 & 2 & 0 & 0 & 108 & 80 & 0 \\ 0 & 0 & 66 & 0 & 100 & 4 & 0 & 0 & 100 \\ 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 64 & 0 & 0 & 0 \end{Vmatrix}.$$

Това оптимално решение се тълкува по аналогичен начин на този при първоначално апробирания модел, но показва, че за да се осигури целочисленост на променливите величини, т.е. времето за работа на всеки от приборите по всяка от строителните дейности се налага значително разпокъсване. В подобна ситуация следва да се анализира целесъобразността от това, даден прибор да бъде разпределен за изпълнение на някоя дейност, например за един, два или четири часа.

В първоначално апробирания основен модел се забелязва, че в оптималното решение преобладаващата част от дейностите са разпределени за изпълнение от трети и четвърти прибори. Тяхното сумарно време за работа възлиза съответно на 294,44 часа и 266,67 часа, докато на останалите прибори е значително по-малко. Това е продиктувано от тяхната по-висока производителност, но би могло да се окаже нецелесъобразно пренатоварването само на тези два прибора. В този смисъл ще предложим апробация на конструирания икономико-математически модел при допълнително ограничително условие всеки от приборите да работи не повече от предварително зададен брой часове, например чрез вектора $\tau = (100,80,250,300,100)$ (условие (5)). Така към модела се добавят допълнителните ограничения

$$x_{11}+x_{12}+x_{13}+x_{14}+x_{15}+x_{16}+x_{17}+x_{18}+x_{19}\le 100$$
$$x_{21}+x_{22}+x_{23}+x_{24}+x_{25}+x_{26}+x_{27}+x_{28}+x_{29}\le 80$$
$$x_{31}+x_{32}+x_{33}+x_{34}+x_{35}+x_{36}+x_{37}+x_{38}+x_{39}\le 250$$
$$x_{41}+x_{42}+x_{43}+x_{44}+x_{45}+x_{46}+x_{47}+x_{48}+x_{49}\le 300$$
$$x_{51}+x_{52}+x_{53}+x_{54}+x_{55}+x_{56}+x_{57}+x_{58}+x_{59}\le 100$$

Оптималното решение на този модел, отново определено с помощта на инструмента за решаване на оптимизационни задачи Solver в MS Excel показва, че минималната възможна продължителност за извършване на всички строителни дейности е $Z_{\min}=784$ часа. За да се постигне тази оптимална стойност на времето за извършване на строителните дейности е необходимо да се използват стойностите на неизвестните x_{ij}, зададени чрез матрицата

$$X=\begin{Vmatrix} 0 & 0 & 0 & 83{,}33 & 0 & 0 & 0 & 16{,}67 & 0 \\ 0 & 66{,}67 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 70 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 111{,}11 & 68{,}89 & 0 \\ 0 & 0 & 66{,}67 & 0 & 100 & 0 & 0 & 0{,}67 & 100 \\ 33{,}33 & 0 & 0 & 0 & 0 & 66{,}67 & 0 & 0 & 0 \end{Vmatrix}.$$

Това оптимално решение,отново разтълкувано по аналогичен начин на този при първоначално апробирания модел, показва до известна степен разпокъсаност на времето за работа на всеки от приборите по различните дейности. За осигуряване на гъвкавост при вземане на решение за определяне на оптимален вариант за разпределение на приборите между отделните строителни дейности тук може да се предложи и друг тип ограничително условие, а именно минимално време за работа на всеки от приборите по определените му строителни дейности, което ще доведе до по-равномерно разпределение като цяло.

Като първообраз на така конструирания и апробиран икономико-математически модел може да се посочи известната задача за назначенията[3]. Там обаче се разглежда възможността за назначаване или разпределяне на един прибор към изпълнението само на един вид дейност, както и се изисква всяка дейност да се осъществява само от един прибор като се цели получаването на максимална печалба

[3] Атанасов, Б., Т. Милкова. Количествени методи в логистиката. Варна: Наука и икономика, 2011, с. 308 – 316.

или минимални разходи от дейността. Тук предложения икономико-математически модел разглежда възможността за въвеждане на съществени модификации чрез специфичните ограничителни условия, отчитащи различни фактори на средата. В заключение можем да обобщим, че познаването на методите на икономико-математическото моделиране позволява да бъдат извършвани различни анализи върху решението и избор на най-удачни и икономически целесъобразни варианти измежду всички допустими такива.

OPPORTUNITIES FOR OPTIMIZING CONSTRUCTION ACTIVITIES

Assoc. Prof. Tanka Milkova, Ph.D.
University of.Economics – Varna

Abstract: In the present paper some opportunities for optimizing the time interval for construction process is investigated, using the methods of mathematical modeling in economics, depending on the productivity of the instruments involved in the different activities. The result of the application of the different modifications of the suggested model is displayed on the basis of exemplary figures.

Keywords: minimizing, duration, construction activities.

ЗА ЕДИН ОТ АСПЕКТИТЕ НА Е-ЛОГИСТИКАТА – СПОДЕЛЯНЕ НА ИНФОРМАЦИЯ ВЪВ ВЕРИГИТЕ ЗА ДОСТАВКА НА СТРОИТЕЛНИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Доц. д-р Юлиан Василев
Икономически университет – Варна

Ключови думи: електронна логистика, вериги за доставка, информационна прозрачност, строителни предприятия.

Цел на настоящия доклад е представяне на един от аспектите на електронната логистика – споделянето на информация във веригите за доставки. Споделянето на информация в снабдителната верига се осъществява с цел спомагане движението на информационните, материалните и финансовите потоци. Споделянето на информация има отношение както към организацията на бизнеса, така и по отношение на приложението на конкретни информационни технологии за пренос на данни. Обект на изследване са веригите за доставка в строителни предприятия. Предмет на изследване са информационните процеси на комуникация във веригите за доставка с сектор строителство. В настоящия доклад се извежда тезата за информационната несиметричност във веригите за доставка от сектор строителство.

1. Въведение

Споделянето на информация в снабдителна верига от сектор строителство се осъществява с цел спомагане движението на информационните, материалните и финансовите потоци. Фирмите комуникират в снабдителната верига, за да улеснят различни свои бизнес процеси и дейности. Като примери могат да бъдат посочени: традиционно производство на керемиди, дистрибуция на цимент и производство на нови продукти (например гипс-картон). Социалните, поведенческите и психологическите аспекти на електронната логистиката не са обект на изучаване в настоящия доклад. Не омаловажаваме тяхната значимост за установяване на бизнес партньорски взаимоотношения. Подкрепяме становището, че информатиката има обслужваща, а не водеща роля при осъществяване на взаимоотношенията в снабдителна верига от сектор строителство. Живецът (импулсът) за

извършване на бизнес остава извън теорията на информатиката. Известно е, че фирмите се стремят към печалба и заемане на нов пазарен дял и нови клиенти. За изпълнение на поставената стратегическа цел, разработени са редица дисциплини и научни направления, които подпомагат бизнесмените.

2. Текущо състояние на веригите за доставка от сектор строителство по отношение на споделянето на информация

Развитието на логистиката се подпомага от информационните технологии. Информационните технологии не изостават и на практика за всеки казус от логистиката в областта на строителството се намира информационно технологично решение. Друг е въпросът до колко то е достъпно, документирано и аргументирано в специализираната литература. Едно търговско предприятие на строителни продукти (например тротоарни плочи) може да споделя със своите доставчици (на цимент, бетонни смеси, добавки към цимента и оцветители) обема на продажбите си по артикули (различни видове тротоарни плочи) за определен период от време. По този начин доставчикът може да планира и организира доставките си. Какво се получава на практика? MRP (Material Requirements Planning) системата, която се използва от производственото предприятие на тротоарни плочи, получава като вход количества от отделните видове продукт (които трябва да се произведат) и на изхода изчислява необходимите суровини и материали (като се съобразява с разходните норми).

Споделянето на онлайн информация с доставчиците на цимент, добавки и оцветители измества мястото на функциониране на MRP системата от „производител" към „доставчик". Ясно е, че от информационна гледна точка няма значение на кой точно компютър са направени изчисленията. Производственото предприятие (произвеждащо тротоарни плочи) може да измести част от информационните си процеси при доставчиците (на цимент, добавки и оцветители). Положителната страна е спечеленото време. Нека отбележим и негативните страни. Производственото предприятие може да се обвърже с един единствен доставчик на цимент. Съществува риск от грешка при правилното изчисляване на необходимите суровини и материали. Възможно е доставчикът на цимент да стане и производител на

тротоарни плочи и в този случай да измести производителя от снабдителната верига.

При получаване на поръчки по телефон, факс или електронна поща служител на производственото предприятие отнема от личното си време, за да въведе поръчката в информационната система на производителя. При използване на информационни системи за е-търговия (като например osCommerce), поръчки се въвеждат от клиентите. Когато клиентите въвеждат данни в информационната система на производителя, последният печели време (и човекочасове) за въвеждане на поръчките в своята информационна система. Други популярни софтуерни продукти с отворен код (open source software) за изграждане на е-магазин са: Magento, Open Cart, Presta Shop, Virtue Mart и Zen Cart.

При споделяне на информация за производствения план за производство на тротоарни плочи с доставчици на цимент възникват няколко типа риск. Възможно е производителят да изиска по-ниска цена от своя доставчик (на доставяните различни видове цимент с различна якост) заради факта, че му предоставя фирмена информация. Доставчикът на цимент може да поема пиковите моменти в търсенето. Възможно е търговските отстъпки (за реализираните търговски обеми между доставчик и производител) да се променят. Доставчикът, за да се подсигури в критични моменти, може да сподели получената от производителя информация с други доставчици (ако изрично не е упоменато в специален договор, че доставчикът получава конфиденциална информация от производителя, която не следва да се споделя с други бизнес организации).

Опити за интеграция на логистични информационни системи на доставчици на цимент и производители на тротоарни плочи са правени преди повече от 10 години. Гласувано е доверие на счетоводните специалисти. Резултатите, които се постигат, се отнасят до уеднаквяване на документооборота. Служителите в счетоводните отдели могат да участват при оценката на информацията, която се споделя. Освен „размяна" на данни за поръчки, обменът на данни за разработването на нови продукти може да е от полза за всички участници. Подобрява се управлението на активите при доставчиците.

3. Предложения за усъвършенстване на процесите по споделяне на информация във веригите за доставка

Мениджърите на предприятия, произвеждащи тротоарни плочи, могат да споделят информация за размера на печалбата по изделия. Мениджърите могат да решат да се споделя обобщена информация за продажбите по различни видове модели и размери на тротоарни плочи и по месеци. Подобна информация със сигурност е от полза и за клиентите. Например при продажба на определен вид тротоарни плочи, ако корпоративен клиент (например определена община) види, че купуваните от нея тротоарни плочи се продава в продължение на три месеца, то тези тротоарни плочи най-вероятно ще се продават и през идните месеци.

От гледна точка на вътрешно-фирмените операции е-логистиката позволява осигуряването на прозрачност по отношение на бизнес процесите, дейностите и операциите, свързани с придвижването и трансформирането на стоково-материалните ценности. Е-логистичната система позволява да се прогнозира бъдещата потребност от материални запаси (в случая – потребността от цимент) във времето. Следователно е-логистичната система генерира потребности към финансовия отдел (на предприятието, произвеждащо тротоарни плочи) за бъдеща необходимост от парични потоци към доставчици и очакванията за постъпления от клиенти. Приложението на е-логистиката в строителството води до концентриране на информация както за необходимите доставки (в случая на цимент, добавки и оцветители), така и за извършените доставки в една точка (в един отдел) на предприятието. Централизирането на доставките означава да се събират потребностите от всички отдели (например отдел, който произвежда тротоарни плочи и отдел, който произвежда бордюри), да се изпраща една заявка (или обществена поръчка). Впоследствие получените стоки се разпределят по отдели. Подобна организация на работа позволява спестяване на разходи и откриване на отдели, където има преразход на материали.

Редица автори[1] считат, че различните нива на споделяне на логистична информация определят вида на снабдителната верига (например "leagile supply chains"). Значителна роля се поставя на въ-

[1] Christiansen, P.E., Kotzab, H. and Mikkola, J.H. Coordination and sharing logistics information in leagile supply chains. // Int. J. Procurement Management, 2007, Vol. 1, № 1/2, pp. 79–96.

трешните информационни системи (Inter Organizational Information Systems – IOIS). Традиционната йерархична структура на управление се заменя от множество управленски кадри, които имат специфични отговорности. Посочената тенденция намира отражение и в е-логистиката. Стремежът и опитите за централизирано управление на информационните потоци в повечето случаи не са били увенчани с успех. Познати са опити от 80-те години на миналия век, когато се е разчитало на няколко изчислителни центъра да поемат отчетните задачи на всички варненски предприятия.

Необходимостта от информационна прозрачност в снабдителната верига от сектор строителство е осъзната още през 60-те години на XX век. В края на миналия век, ефектът на камшика (bullwhip effect) се счита като един от факторите за грешки при отчитане на реалното пазарно търсене. Редица автори ([2],[3]) акцентират върху ролята на логистичната информация при определяне на колебанията в търсенето (demand fluctuations) и изчисляване на изпреварващото време (lead time). Цели се предоставяне на информация на дясностоящи участници (downstream partners) в снабдителната верига за синхронизиране на доставките.

Следва да се отбележи информационната несиметричност в снабдителната верига от сектор строителство. Всяко звено от веригата използва различна информационна система. Споделянето на информация също е различно. Несиметричността се забелязва дори при линейни снабдителни вериги (доставчик на цимент –> производител на тротоарни плочи –> корпоративен клиент). Самият факт на споделяне на информация води до намаляване на несигурността и следователно до по-точно определяне на търсенето.

Feldaman и Muller[4] предлагат размяната на информация да се извършва по шаблони. Те дават примери, когато участниците в снабдителната верига споделят грешна или непълна информация. В резултат на обема и качеството на споделяната информация, някои участници са награждавани, а други наказвани. Причините са трудни за открива-

---

[2] Li, S., Ragu-Nathan, B. and Subba Rao, S. The impact of supply chain management practices on competitive advantage and organizational performance. // Omega, 2006, Vol. 34, No. 2, pp. 107–124.

[3] Zhang, C., Tan, G., Robb, D. and Zheng, X. Sharing shipment quantity information in the supply chain. // Omega, 2006, Vol. 34, No. 5, pp. 427–438.

[4] Feldmann, M. and Müller, S. An incentive scheme for true information providing in supply chains. // Omega, 2003, Vol. 31, No. 2, pp.63–73.

не. Можем да отчетем само някои от тях: (1) едно предприятие желае да контролира снабдителната верига, (2) едно предприятие желае да се оттегли от снабдителната верига, (3) едно предприятие има стоки, които не се търсят на пазара и се създава фалшиво търсене. Третата стратегия е позната на търговците на фондовите борси.

Информационната интеграция между предприятията от сектор строителство първоначално се осъществява най-често чрез обмен на информация от транзакции (например от продажби при търговци на дребно). Впоследствие обикновено партньорите продължават да си сътрудничат като обменят информация за: (1) производствените възможности и (2) вкусовите предпочитания на клиентите. В пресечната точка на двата информационни потока се зараждат иновациите. Колкото сътрудничеството между фирмите от сектор строителство е по-ясно изразено, толкова стремежът към интеграция на използваните информационни системи е по-голям. Подсъзнателно като помощна движеща сила остава стремежът за намаляване на разходите.

Заключение

Е-логистиката позволява осигуряването на прозрачност по отношение на бизнес процесите, дейностите и операциите, свързани с придвижването и трансформирането на стоково-материалните ценности. Информационната интеграция между предприятията първоначално се осъществява най-често чрез обмен на информация от транзакции. Проблемите за информационна интеграция на разнородни софтуерни системи са особено актуални в сектор строителство.

Споделянето на онлайн информация с доставчици на строителни материали измества мястото на функциониране на MRP системата от „производител" към „доставчик". При споделяне на информация за производствения план (например на производител на тротоарни плочи) с доставчици на строителни материали (например доставчици на цимент, добавки и оцветители) възникват няколко типа риск.

В настоящия доклад предлагаме: (1) мениджърите на предприятия, произвеждащи тротоарни плочи, да споделят информация за размера на печалбата по изделия с корпоративни клиенти (например с общините) и (2) мениджърите да решат да се споделя обобщена информация за продажбите по артикули (различни видове, размери и цветове на тротоарни плочи) и по месеци.

Литература

1. Christiansen, P. E., Kotzab, H. and Mikkola, J. H. Coordination and sharing logistics information in leagile supply chains. // Int. J. Procurement Management, 2007, Vol. 1, № 1/2, pp. 79–96.

2. Green, P. F., Robb, D. A., & Rohde, F. H. (2015). A model for assessing information systems success and its application to e-logistics tracking systems. Pacific Asia Journal of the Association for Information Systems, 6(4).

3. Feldmann, M. and Müller, S. An incentive scheme for true information providing in supply chains. // Omega, 2003, Vol. 31, No. 2, pp.63–73.

4. Li, S., Ragu-Nathan, B. and Subba Rao, S. The impact of supply chain management practices on competitive advantage and organizational performance. // Omega, 2006, Vol. 34, No. 2, pp. 107–124.

5. Nof, S. Y., Ceroni, J., Jeong, W., & Moghaddam, M. (2015). e-Logistics, e-Production, and e-Supply Networks. In Revolutionizing Collaboration through e-Work, e-Business, and e-Service (pp. 237-271). Springer Berlin Heidelberg.

6. Zhang, C., Tan, G., Robb, D. and Zheng, X. Sharing shipment quantity information in the supply chain. // Omega, 2006, Vol. 34, No. 5, pp. 427–438.

ONE OF THE ASPECTS OF E-LOGISTICS – INFORMATION SHARING IN SUPPLY CHAINSOF BUILDING ENTERPRISES

Assoc. Prof. Julian Vasilev, Ph.D.
University of.Economics – Varna

Abstract: The purpose of this paper is to represent one of the aspects of e-logistics – the information sharing in supply chains. The information sharing in supply chains is carried out in order to facilitate the movement of information, material and financial flows. Sharing of information is related to the organization of business and in terms of the application of specific information technology for data transmission. This paper studies some aspects of supply chains in building companies. The main methodology of this paper is analyzing the information processes of communication in supply chains of building enterprises. This paper discusses information asymmetry in supply chains of building companies.

Keywords: electronic logistics, supply chains, information transparency, building companies.

УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ НА МЕТОДИКИТЕ ЗА КОМПЛЕКСНА ОЦЕНКА НА ОФЕРТИТЕ ПРИ ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ ЗА СТРОИТЕЛСТВО

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

Ключови думи: строителство, обществени поръчки, методики за оценка, унификация, типизация.

Според мнението на водещи чуждестранни и наши експерти не може да се разработи единна, универсална методика, която да дава възможност да се удовлетворят максимално добре интересите на възложителите на твърде разнородните по своя характер предмети на отделните обществени поръчки за строителство. В същото време, в повечето случаи, на практика възложителите биват обвинявани в злоупотреба посредством използването на субективния фактор при изготвянето на документацията и изискванията, разглеждането и оценката на офертите, класирането на участниците и определянето на изпълнителите на отделните обществени поръчки.

В тази връзка, *целта* която си поставяме в настоящия научен доклад е да се разкрие възможност за пълно или значително ограничаване на ролята на субективния фактор при оценката на предложенията на участниците в открити процедури за възлагане на обществени поръчки за строителство по критерия „икономически най-изгодна оферта“.

При запознаването с разнообразни комплексни методики за оценка на предложенията при обществени поръчки за строителство, проведени в периода 2012-2015 г., прави впечатление, че твърде разнородните по своя характер показатели за оценка могат да бъдат разпределени в следните групи:

а) показатели за време:

- срок за реакция по време на строителството, респ. на изпълнението на строително-монтажните работи(СМР);
- краен срок за изпълнение на строителството, респ. на СМР;
- гаранционен срок за изпълнените строителни обекти, съоръжения и СМР;

б) показатели за цени:

- показатели за цена;
- показатели на основата на ценови елементи;

в) показатели за начина на разплащане (комбиниран за време и размер)[1]:

- за авансово плащане;
- за междинно плащане;
- за окончателно плащане;

г) показатели за начина на изпълнението на строителството, респ. СМР:

- обяснителна записка;
- работна програма или технологична последователност на работните процеси;

д) показатели за способността да се отреагира на рисковете свързани с изпълнението:

- управление на риска;

е) показатели за степента на опазване на околната среда:

- опазване на околната среда по време на изпълнението на предмета на договора.

За елиминирането или най-малко за значителното ограничаване на силно негативната роля на субективния фактор предопределяща неефективното използване на публичните средства на данъкоплатците, считаме че е целесъобразно да се потърси начин използваните свободно в практиката разностранни комплексни методики за оценка на предложенията на участниците да бъдат унифицирани и типизирани.

Според нас, както унификацията, така и типизацията следва да се извършат на две равнища. От една страна – спрямо вида, наименованието и броя на показателите за оценка, включващи се в отделната комплексна методика за оценка, а от друга – по отношение на самите комплексни методики за оценка на предложенията на участниците прегрупирани в зависимост от обхвата им според конкретни критерии.

Унификацията, с оглед на разглежданата проблематика, предпо-

---

[1] Съгл. чл. 28а. (Нов – ДВ, бр. 40 от 2014 г., в сила от 01.07.2014 г.), ал. 4 от Закона за обществените поръчки не се допуска включването на показатели за оценка, които отчитат времето за извършване на плащанията в полза на изпълнителя (отложено или разсрочено плащане).

лага рационалното намаляване до определен възможен минимум както на броя и видовете на използваните основни показатели в рамките на отделната методика за оценка на предложенията на участниците, така и на видовете методики за комплексна оценка, като същевременно е налице спазването на условието за гарантирането на най-доброто защитаване на интересите на възложителите. Полезна роля за практиката ще окаже и уеднаквяването на самото наименование на иначе еднаквите (еднородните) показатели, изписвани по различен начин сега.

От своя страна, типизацията предполага изготвянето на *диференцирани групи (системи) от показатели,* отразяващи съответната специфика на изготвяната групова, комплексна методика обхващаща от своя страна отделни, *диференцирани категории (на иначе общи критерии) конкретизиращи възлагането* на обществените поръчки за строителство.

Според нас, рационален вариант за подобно диференциране е това да стане на основата не на един, а с едновременната комбинация от следните три критерия:

- обектът на обществената поръчка;
- предметът на обществената поръчка;
- стойността на договора (без ДДС).

На практика, на тяхна основа е целесъобразно да се извърши заедно унифицирането и типизирането както на отделните комплексни методики за оценка, така и на съдържащите се в тях оценъчни показатели.

При първия критерий – „Обектът на обществената поръчка“, разпределението, респективно групирането, може да се осъществи на основата на чл. 3, ал. 1, т. 3 от Закона за обществените поръчки, дефиниращ обекта както следва:

- за изграждане или за проектиране и изграждане на строеж;
- за изпълнение или за проектиране и изпълнение на един или няколко вида СМР, свързани с разширение, реконструкция, обновяване (модернизация), възстановяване или рехабилитация на наличните обекти, включително съоръжения, на публичната недвижима собственост;
- за „изпълнение с каквито и да е средства на една или повече дейности по изпълнение на строеж в съответствие с изискванията на възложителя“. Считаме, че тази малко по-специфична група „от

дейности“, произтичащи пряко от обхвата на инвестиционния строителен процес, чийто естество на изпълнение и оценка (например срок и цена на изпълнение) не предполагат по-различно отношение, може да не се структурира като самостоятелна, трета група, а да се включи в предходната група на строително-монтажните работи.

На практика подобно диференциране отразява по принцип *крайният резултат или продуктът, който трябва да бъде изработен* от потенциалния изпълнител от гледна точка на структурата на строителния производствен, респективно на инвестиционния строителен процес – става въпрос за цялостно изграждане на строеж, изпълнение само на една или на няколко определени СМР или „изпълнение с каквито и да е средства на една или повече дейности по изпълнение на строежа в съответствие с изискванията на възложителя“.

При втория критерий – според предмета – ние считаме, че групирането, респективно категоризацията, е прагматично да се осъществи на основата на *вида на строителството* (например: промишлено, инфраструктурно, строителство на обществени и административни сгради) като при необходимост се допълва и с неговата териториална локализация (например: в границите на населеното място/урбанизираната зона или извън него/нея) в следния работен вид:

- за обществени и административни сгради;
- за промишлени (вкл. заводи за преработка на ТБО) строителни *обекти*;
- за промишлени (вкл. депа за ТБО) строителни *съоръжения*;
- за инфраструктурни обекти и съоръжения извън населените места;
- за благоустрояване[2] на населените места.

На практика подобно диференциране отразява *областта на приложение, функционалната насоченост и/или същностната характеристика на крайния резултат (очаквания продукт)* – например, за сграда ли става въпрос, за инфраструктурен обект ли и пр.

Това ще предопредели възможността към заложените, в зависимост от обекта на обществената поръчка, базови оценъчни показатели да бъдат добавяни допълнителни такива, отчитащи спецификата на отделния вид строителство, респективно СМР или дейност по изпълнение на строежа, с оглед гарантиране по-пълното задоволяване

[2] Например на централни градски части, пешеходни зони, обществени паркове и градини.

интересите на възложителя.

За категоризацията на третия критерий – „Стойността на договора (без ДДС)“ е удобно да се използва възприетото делене в базата данни на Регистъра на обществените поръчки[3] на показателя „Стойност на един договор (без ДДС)“, тъй като то дава освен благоприятна основа за извършването на статистически анализи и възможност за лесно прегрупиране, което може да се осъществи както следва:

- обществени поръчки на стойност над 2 150 000 лв.;
- обществени поръчки на стойност от 200 000 лв. до 2 150 000 лв.;
- обществени поръчки на стойност от 0 до 200 000 лв.

При подобна категоризация, напълно логично е, с оглед на по-доброто и по-пълното обезпечаване на интересите на възложителя при провеждане на обществени поръчки за строителство със суми по стойност на договора превишаващи най-високата стойност регламентирана от законодателството, в съответната типова комплексна методика за оценка на предложенията да се заложат повече и по-разнообразни като вид оценъчни показатели. И обратно, при обществени поръчки за строителство с по-малки стойности на договорите да отпадат пропорционално и някои от специфичните показатели на използваната по-усложнена типизирана система от по-високото ниво.

Логично е също, при обществени поръчки с предмет изграждане, разширение и/или реконструкция на промишлени (например заводи за преработка на ТБО, хидротехнически, енергийни и други) строителни *обекти*, както и на промишлени (например депа за ТБО, хидротехнически, енергийни и други) строителни *съоръжения* в методиките да участва и поне един показател определящ степента на защита на определени *екологични параметри* свързани с тяхното изпълнение.

При обществени поръчки отличаващи се с предмет с определена техническа сложност по изграждането и/или техническото оборудване е целесъобразно да бъде включен и поне един показател *за оценка на степента на използването на иновативни строителни материали, изделия, системи, технологии и др. под.*

Според нас, евентуалното нормативно въвеждане на унифицирани и типизирани в зависимост от обекта, предмета и граничните

---

[3] Вж. по-подробно на сайта на Агенцията за обществени поръчки – http://rop3-app1.aop.bg:7778/portal/page?_pageid=93,1016251&_dad=portal&_schema=PORTAL&url=687474703A2F2F7777772E616F702E62672F737461746973746963732E706870.

стойности на договора комплексни методики за оценка и респективно на съдържащите се в тях оценъчни показатели ще изиграят много важната роля на фактори по създаването на благоприятни предпоставки и непосредствена възможност за по-справедливо преразпределение при усвояването на публичните средства на данъкоплатците към значително повече на брой *малки и средни строителни предприятия*.

Регламентирането на типовете методики при възлагането на обществени поръчки за строителство ще подпомогне развитието на малките и средните по големина строителни фирми в следните важни направления:

- да идентифицират „тесните“ места в строителната си дейност, възпиращи ги от участие в търгове или обуславящи неблагоприятен за тях изход при подобно участие;
- да доразвият реалните си производствени възможности, с оглед ограничаване или пълно елиминиране на слабостите;
- да развият и поддържат устойчив административен капацитет за бързо и коректно попълване на тръжните книжа, правилно разработване на своите технически и ценови оферти и осигуряване на системно и пълноценно участие в процедури за възлагане на обществени поръчки за строителство.

Унифицирането и типизирането на комплексните методики, респективно на показателите за оценка на предложенията ще допринесат и за намаляването на влиянието на субективния фактор при разработването, провеждането, класирането и избора на изпълнител *при по-малките по стойност обществени поръчки за строителство* на основата на увеличения брой кандидати за участие предполагащ конкуренция в чисто себестойностен, времеви и професионален план помежду им.

IMPROVEMENT OF THE METHODOLOGIES FOR COMPLEX EVALUATION OF THE WORK PUBLIC PROCUREMENT BIDS

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

Abstract: The report addresses an opportunity for full or significant reduction of the subjective factor role in the evaluation of proposals of tenderers in open procedures for public works contracts by using the "most economically advantageous tender" criterion.

The report suggests a methodology based on unification and typing of the various complex methodologies currently used in practice and their subjective indicators for evaluation of tenders.

Keywords: construction, public procurements, evaluation methodologies, unification, typing.

ДОБРИ ПРАКТИКИ В УСТОЙЧИВОТО СТРОИТЕЛСТВО НА НЯКОИ РАЗВИТИ СТРАНИ

Гл. ас. д-р Катя Антонова
Икономически университет – Варна

Ключови думи: устойчиво строителство, зелени проекти.

Дейностите, свързани с устойчиво строителство[1] са с различно присъствие на пазара, дори в страни със сходни икономики. Като цяло, зеленото строителство изглежда силно развито. Фирмите започват постепенно да го възприемат, като от 2008 г. до 2012 г. броят на страните, които се включват в това проучване[2] се е увеличил. Участие вземат и страни от Европа, които не са членове на Европейския съюз (ЕС) или на Европейската асоциация за свободна търговия (EFTA), страни от Америка, Азия и Африка.

Целта на автора в настоящия доклад е да представи добри практики, свързани с устойчивото строителство в някои развити страни и да даде препоръки за популяризирането му.

Дейностите, за които се предвиждат инвестиции в зелено строителство могат да се разделят условно в три групи: инвестиции за реконструкция и ремонт на съществуващи сгради; инвестиции в строителство на нови търговски сгради и инвестиции в строителство на нови обществени сгради.

Фирмите от Великобритания имат един от най-високите дялове на активност - 60% от тяхната работа включва под някаква форма „зелени“ дейности, но от данните от направеното изследване става ясно, че Великобритания не е единственият лидер в Европа, Норвегия и Германия се очертават също като страни, в които зеленото строителство е добре развито. Във Великобритания, най-значителен е делът (65%) на планирани зелени дейности в съществуващи сгради, т.е. строителни ремонтни дейности и реконструкции на съществуващи обекти. 44% се предвиждат за строителство на нови търговски сгради

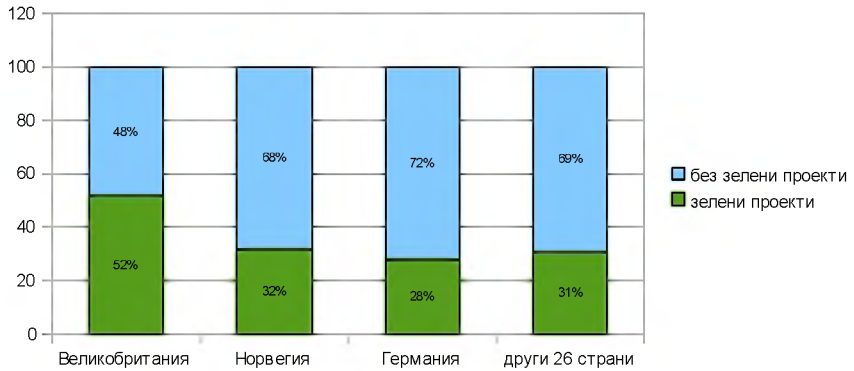
---

[1] В този доклад понятията „устойчиво строителство” и „зелено строителство” са използвани като еднозначни.

[2] World Green Building Trends – Business Benefits Driving New and Retrofit Market Opportunities in Over 60 Countries, Smart Market Report, www.construction.com/market_research, 2012.

и 41% - за строителство на нови обществени сгради. В Норвегия и Германия също планират „зелени“ инвестиции в тези дейности, като най-предпочитани са инвестициите в нови търговски сгради, съответно - 69% в Норвегия и 68% в Германия. За реконструкция и обновяване инвестиции предвиждат 50% от фирмите в Норвегия и 57% в Германия.

Строителните фирми от Русия, Турция и Сърбия, имат значително по-висок процент в планирани инвестиции за дейности в нови търговски проекти (71% от анкетираните). На фигура 1 е представена информация за относителния дял на активността на страните при реализиране на „зелени” проекти в строителството през 2012 г.[3]



Фигура 1. Относителен дял на активността на страните от Европа при реализиране на зелени проекти

Източник: World Green Building Trends – Business Benefits Driving New and Retrofit Market Opportunities in Over 60 Countries, Smart Market Report, www.construction.com/market_research, 2012.

За предизвикателства пред устойчивото строителство изследваните фирми посочват липса на подкрепа от страна на държавата (53% от изследваните фирми във Великобритания), липса на информираност сред обществеността (38% от изследваните фирми в Германия),

[3] В изследването участват фирми от 29 европейски страни: Австрия, Белгия, България, Чехия, Дания, Финландия, Франция, Германия, Гърция, Исландия, Ирландия, Италия, Латвия, Литва, Люксембург, Черна гора, Холандия, Норвегия, Полша, Португалия, Русия, Сърбия, Словакия, Словения, Испания, Швеция, Швейцария, Турция и Великобритания. Най-подробни данни и статистически сравнения изследването представя данни за Германия, Норвегия и Великобритания, докато другите страни се оценяват колективно.

спад в пазарното търсене (54% от изследваните фирми в Норвегия), по-високите първоначални разходи и др.

За предимства на устойчивото строителство фирмите, взели участие в проучването посочват социалните, екологичните и икономическите ползи.

ЕС е световен лидер в усилията за намаляване и използването на въглеродни емисии. Страните от ЕС са силни поддръжници на глобалните договори, които подкрепят намаляването на вредните емисии и помагат за борбата с изменението на климата и редуцирането на парникови газове.

Великобритания и Норвегия са страните, които посочват като най-важна екологичната причина (над 40% от изследваните фирми). Подобреното здраве и физическо състояние и подобрени условия на труд и живеене са социалните фактори, насърчаващи зеленото строителство в британските фирми (53%), следвани от тези в Норвегия (53%) и в Германия (45%). Бизнес ползите, които може да донесе инвестирането в зелено строителство са представени в таблица 1.

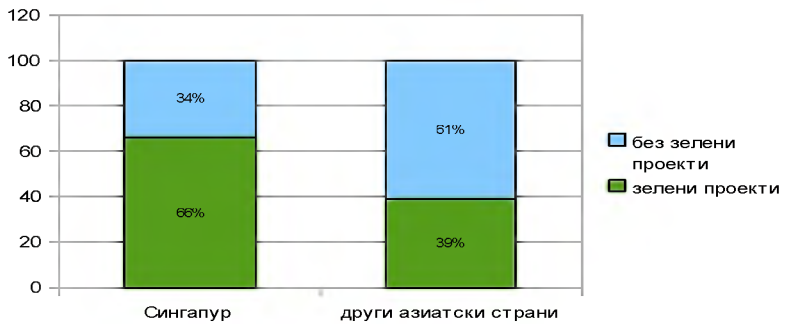
Таблица 1

Очаквани бизнес ползи от зеленото строителство в 29 европейски страни (вкл. Германия, Норвегия и Великобритания)

	Ново зелено строителство				Реконструкция и ремонт на съществуващи сгради			
	Велико-брита-ния	Нор-вегия	Гер-мания	Други страни от ЕС	Велико-брита-ния	Нор-вегия	Гер-мания	Други страни от ЕС
Намаляване на оперативните разходи за 1 г. (%)	8	3	6	8	9	7	9	11
Намаляване на оперативните разходи за 5 г. (%)	32	9	3	14	16	12	14	15
Възвръщаемост на зелените инвестиции в години	11	9	8	8	8	8	8	8

Източник: World Green Building Trends – Business Benefits Driving New and Retrofit Market Opportunities in Over 60 Countries, Smart Market Report, www.construction.com/market_research, 2012

В направеното изследване са включени и десет азиатски страни[4]. Единствената страна със статистически значими резултати е Сингапур. Следователно, Сингапур е в центъра на това изследване, докато другите страни се оценяват колективно. Като цяло 28 % от фирмите по света отчитат ангажиране със зелена дейност в 60 % или повече от техните проекти, а в Сингапур 66 % от фирмите отчитат същото. Примерът в другите девет азиатски страни, които отчитат високи нива на зелени дейности, е относително съпоставим с глобалната средна стойност (вж.фиг. 2).



Фиг. 2. Дял на активността при реализиране на зелени проекти в строителството във фирми от 10 азиатски страни

Източник: World Green Building Trends – Business Benefits Driving New and Retrofit Market Opportunities in Over 60 Countries, Smart Market Report, www.construction.com/market_research, 2012.

В Сингапур, най-значителен е делът (69%) на планирани зелени дейности в съществуващи сгради, т.е. строителни ремонтни дейности и реконструкции на съществуващи обекти. 66% се предвиждат за строителство на нови търговски сгради и 62% - за строителство на нови обществени сгради. В другите девет азиатски страни също планират „зелени“ инвестиции в тези дейности, като най-предпочитани са инвестициите в нови търговски сгради, съответно - 73% и около 60% в нови жилищни и обществени сгради.

За предизвикателства пред устойчивото строителство изследваните фирми посочват по-високите първоначални разходи (83 % от фирмите в Сингапур и 65% от фирмите от другите девет азиатски

[4] Китай, Хонг Конг, Индия, Индонезия, Япония, Малайзия, Филипините, Сингапур, Шри Ланка и Тайван.

държави) и липса на обществена осведоменост (41% от изследваните фирми в Сингапур и 38% от другите азиатски фирми). Азиатските фирми приемат държавата като мощен посредник за осъществяване на тези проекти.

Като най-важни социални ползи от устойчивото строителство фирмите от Азия посочват подобрено здраве и физическо състояние (55% от фирмите в Сингапур и 51% - останалите азиатски фирми). Важни екологични ползи са пестенето на енергия (за 93% от фирмите в Сингапур и 73% от другите азиатски фирми), намалена консумация на вода (за 32% от фирмите) и запазване на природните богатства (за 24% от изследваните в Азия фирми). Бизнес ползите, които може да донесе инвестирането в зелено строителство са представени в таблица 2.

Таблица 2

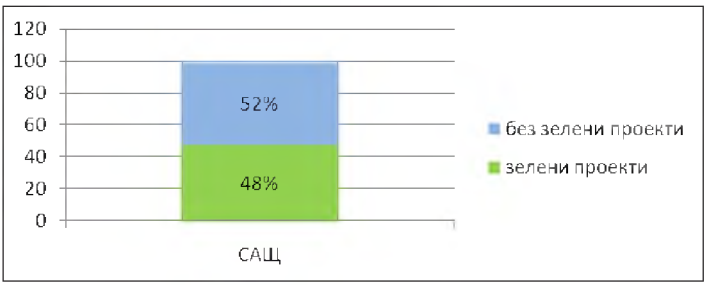
Очаквани бизнес ползи от зеленото строителство

	Ново зелено строителство		Реконструкция и ремонт на съществуващи сгради	
	Сингапур	Респонденти от девет азиатски страни	Сингапур	Респонденти от девет азиатски страни
Намаляване на оперативните разходи за 1 г. (%)	9	10	9	7
Намаляване на оперативните разходи за 5 г. (%)	16	21	14	12
Възвръщаемост на зелените инвестиции в години	7	7	6	5

Източник: World Green Building Trends – Business Benefits Driving New and Retrofit Market Opportunities in Over 60 Countries, Smart Market Report, www.construction.com/market_research, 2012.

В САЩ активност по отношение на зеленото строителство настъпва в периода между 2008 г. и 2011 г., период на криза в американската икономика, управлението и строителния пазар[5].Относителният дял на фирмите, които включват зелени дейности в своите проекти през 2012г. е представен на фигура 3.

[5] Проучване на McGraw-Hill Construction studies - започнало през 2005 с доклада Green Building Smart Market Report (SMR), продължило в повече от 20 последващи доклада SMR и три доклада Dodge Green Construction Outlook (2008 г., 2010 г. и 2012 г.).



Фигура 3. Относителен дял на активността при реализиране а зелени проекти в строителството в САЩ

Източник: World Green Building Trends – Business Benefits Driving New and Retrofit Market Opportunities in Over 60 Countries, Smart Market Report, www.construction.com/market_research, 2012.

В САЩ реализирането на зелени проекти е насочено към строителството на нови търговски сгради (57% от фирмите планират дейности в този сегмент), реконструкция на съществуващи сгради (56%) и изграждане на нови обществени сгради (52%).

В изследване на Siemens/McGraw-Hill Construction в доклада „*Greening of Corporate America Report*" от 2012 г. 83% от ръководителите в най-големите американски компании виждат рационалното използване на природните ресурси като нещо изключително важно за тяхната печалба. Според изследваните фирми, бизнес ползите, които може да донесе инвестирането в зелено строителство са представени в таблица 3.

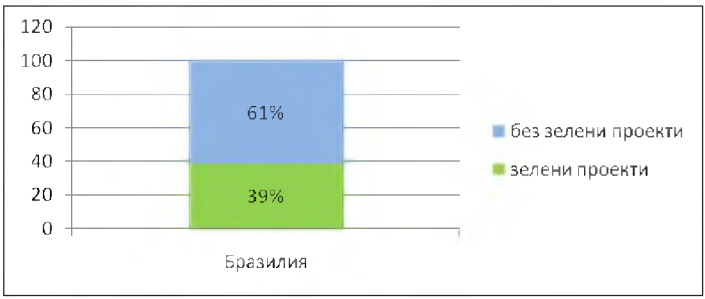
Таблица 3

Очаквани бизнес ползи от зеленото строителство

	Ново зелено строителство	Реконструкция и ремонт на съществуващи сгради
Намаляване на оперативните разходи за 1 година (%)	11	11
Намаляване на оперативните разходи за 5 години (%)	28	14
Възвръщаемост на зелените инвестиции в години	7	4

Източник: World Green Building Trends – Business Benefits Driving New and Retrofit Market Opportunities in Over 60 Countries, Smart Market Report, www.construction.com/market_research, 2012.

Фирмите в Бразилия също са ангажирани със зелени дейности, като относителният дял на зелените проекти е около 39%. (вж. фиг. 4). Въпреки, че само 10% от фирмите посочват, че са ангажирани със зелено строителство на високи нива (над 60% зелени дейности) през 2009 г, този брой се е увеличил повече от два пъти до 24% през 2012 г.



Фигура 4. Относителен дял на активността при реализиране на зелени проекти в строителството в Бразилия

Източник: World Green Building Trends – Business Benefits Driving New and Retrofit Market Opportunities in Over 60 Countries, Smart Market Report, www.construction.com/market_research, 2012.

Според проучването Бразилия се очертава като една от най-бързо развиващите се по отношение на зеленото строителство, тъй като 83% от фирмите планират да включат зелени дейности в своите проекти. Интересно е, че бразилският пазар изглежда управляван повече от пазарното търсене, отколкото от правителствените нормативи, както е посочено, че само 35% фирми в Бразилия отчитат съществуването на правителствени политики за зелено строителство в своята държава. Най-голям е интересът за инвестиции в нови търговски сгради (83%), следван от модернизация и реконструкция на съществуващи сгради (52%) и нови обществени сгради (44%). Важни фактори, които оказват влияние върху устойчивото строителство в Бразилия са пазарното търсене, местната конкуренция, финансовите стимули за зелени дейности. Според направеното проучване 52% от фирмите в Бразилия се влияят в значителна степен от финансовите стимули, за сравнение този процент за фирми от други страни по света е 30%.

Предизвикателствата са: по-високите първоначални разходи (61 %), правителствени стимули (48%) и липса на обществена осведоменост (44% от изследваните фирми). Бизнес ползите, които може да

донесе инвестирането в зелено строителство са представени в таблица 4.

Таблица 4

Очаквани бизнес ползи от зеленото строителство

	Ново зелено строителство	Реконструкция и ремонт на съществуващи сгради
Намаляване на оперативните разходи за 1 година (%)	8	8
Намаляване на оперативните разходи за 5 години (%)	14	13
Възвръщаемост на зелените инвестиции в години	4	4

Източник: World Green Building Trends – Business Benefits Driving New and Retrofit Market Opportunities in Over 60 Countries, Smart Market Report, www.construction.com/market_research, 2012.

Аналогично на Бразилия и в Австралия 39% от изследваните фирми заявяват, че са изпълнявали зелени дейности в строителството през 2012г., но нагласите им са да включат в своята дейност над 90% зелени проекти. Австралийската сертифицираща система „Green Star" е една от най-известните в света системи за оценка на зелено строителство.

Фигура 5. Относителен дял на активността при реализиране на зелени проекти в строителството в Австралия

Източник: World Green Building Trends – Business Benefits Driving New and Retrofit Market Opportunities in Over 60 Countries, Smart Market Report, www.construction.com/market_research, 2012.

Най-голям процент от фирмите (64%) планират участие в зелени проекти, най-вече за нови търговски сгради. Инвестиции в нови зеле-

ни обществени сгради планират около 47% от фирмите, а инвестиции в реконструкция и ремонтни дейности на съществуващи сгради планират 42% от респондентите.

За предизвикателства пред устойчивото строителство изследваните от Австралия фирми посочват по-високите първоначални разходи (79%) и липса на обществена осведоменост (49%). Смята се, че възможността да притежаваш зелено жилище е малка, защото тези проекти са висококачествени, но скъпи. Това предполага, че по-голямата осведоменост и подкрепата от страна на държавата могат да стимулират фирмите да извършват зелено строителство, включително и по-достъпни за масовия потребител обекти. Бизнес ползите, които може да донесе инвестирането в зелено строителство са представени в таблица 5.

Таблица 5

Очаквани бизнес ползи от зеленото строителство

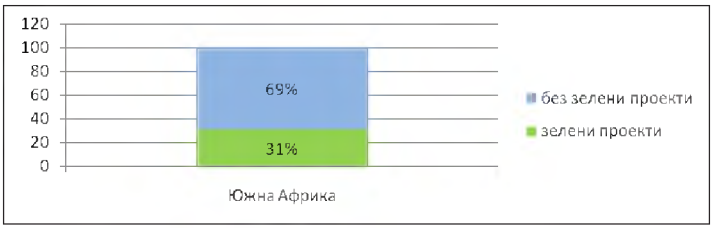
	Ново зелено строителство	Реконструкция и ремонт на съществуващи сгради
Намаляване на оперативните разходи за 1 година (%)	8	8
Намаляване на оперативните разходи за 5 години (%)	14	14
Възвръщаемост на зелените инвестиции в години	9	7

Източник: World Green Building Trends – Business Benefits Driving New and Retrofit Market Opportunities in Over 60 Countries, Smart Market Report, www.construction.com/market_research, 2012.

В Южна Африка пазарът на зелено строителство също е утвърден. Фирмите в Южна Африка отчитат, че 31% от техните дейности през 2012 г. са били „зелени“ (вж. фиг. 6).

Броят на фирмите напълно посветени на зелено строителство е относително нисък в сравнение с другите страни. Зелените проекти са съсредоточени най-вече върху нови търговски сгради (60%) и реконструкция и модернизация на съществуващи сгради (58%). Южна Африка е една от малкото в света с високо ниво на зелена активност в жилищния сегмент. Повече от една трета (36%) от фирмите планират инвестиции за строителство на ниско етажни жилищни сгради (1-3 етажа). Въпреки, че 66% от фирмите посочват, че има законодател-

ство, относно зеленото строителство, почти цялата политика е насочена към енергийната ефективност, отколкото зеленото строителство като цяло.



Фигура 6. Относителен дял на активността при реализиране на зелени проекти в строителството в Южна Африка

Източник: World Green Building Trends – Business Benefits Driving New and Retrofit Market Opportunities in Over 60 Countries, Smart Market Report, www.construction.com/market_research, 2012.

Предизвикателства пред зеленото строителство в Южна Африка са по-високите първоначални разходи (86%), липсата на политическа подкрепа и стимули (40%). Фирмите в Южна Африка осъзнават значимостта на правителството в реализацията на зелените проекти. Бизнес ползите, които може да донесе инвестирането в зелено строителство са представени в таблица 6.

Таблица 6

Очаквани бизнес ползи от зеленото строителство

	Ново зелено строителство	Реконструкция и ремонт на съществуващи сгради
Намаляване на оперативните разходи за 1 година (%)	7	12
Намаляване на оперативните разходи за 5 години (%)	33	37
Възвръщаемост на зелените инвестиции в години	7	5

Източник: World Green Building Trends – Business Benefits Driving New and Retrofit Market Opportunities in Over 60 Countries, Smart Market Report, www.construction.com/market_research, 2012.

Въз основа на данните, представени в настоящия доклад можем да направим следните изводи:

- Относителният дял на активността на изследваните фирми при реализиране на зелени проекти варира в диапазона 30-70%, като за Сингапур, Великобритания и Обединени арабски емирства е над 50%;

- За предизвикателства пред устойчивото строителство изследваните фирми посочват като най-важни по-високите първоначални разходи и липсата на обществена осведоменост, а като предизвикателства с по-малко значение според тях са ролята на държавата, липсата на стимули и данъчни облекчения, както и спад в пазарното търсене;

- Най-голям е интересът към инвестиции в зелени дейности в нови търговски обекти и реконструкция на съществуващи сгради.

За да се популяризира зеленото строителство е необходимо да се предприемат мерки в следните направления:

- осъзнаване важността на устойчивия подход на строителство;
- обучение на експертите в строителния сектор и разработване на програми за прилагане на устойчивото строителство;
- използване на възможностите за финансиране по проекти;
- предоставяне на възможности от страна на банките за по-ниски лихви на кредитите за закупуване на жилища в устойчиви сгради;
- по-ниски данъци и по-ниска такса смет за устойчиви сгради.

GOOD PRACTICES IN SUSTAINABLE CONSTRUCTION OF CERTAIN DEVELOPED COUNTRIES

Chief Assist. Prof Katya Antonova, Ph.D.
University of Economics – Varna

Abstract: This present report suggests best practices related to sustainable construction in some developed countries and makes recommendations for its promotion.

Keywords: sustainable constructions, green building.

ГРАНТОВО ФИНАНСИРАНЕ НА ОБЩИНСКИ ПРОЕКТИ ПО ЕВРОПЕЙСКИ ПРОГРАМИ ИЗВЪН ПОЛИТИКАТА ЗА СБЛИЖАВАНЕ

Гл. ас. д-р Севдалина Христова
Икономически университет – Варна

Ключови думи: Регионално развитие, Европейски програми за конкурентоспособност за растеж и заетост, Европейски програми за постигане на устойчив растеж.

Въведение

Подобряването на конкурентоспособността на ЕС чрез успешното изпълнение на стратегията „Европа 2020", основаваща се на трите тясно свързани и взаимно допълващи се приоритети за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж, би означавало постигането на съществени резултати до 2020 г. Стратегията намира отражение в регламентите за европейските фондове и програми за периода 2014 - 2020, както и в многогодишната финансова рамка (МФР) на ЕС.

Средствата от МФР 2014-2020[1] са насочени основно към научни изследвания и иновации, образование, развитие на малките и средни предприятия, развитие на информационните и комуникационни технологии и изграждане на необходимата инфраструктура, управление на околната среда и борба с изменението на климата.

В структурно отношение МФР включва шест категории разходи („функции")[2]. Това са:

1. *Интелигентен и приобщаващ растеж.*

1а. *Конкурентоспособност за растеж и заетост* обхваща научните изследвания и иновациите; образованието и обучението; трансевропейските мрежи в областта на енергетиката, транспорта и телекомуникациите; социалната политика; развитието на предприятията и др.

---

[1] Регламент (ЕС, EURATOM) № 1311/2013 на Съвета от 2 декември 2013 година за определяне на многогодишната финансова рамка за годините 2014 - 2020, Официален вестник на Европейския съюз L 347, 20.12.2013, стр. 884–891.

[2] http://ec.europa.eu/budget/mff/introduction/index_en.cfm.

1б. *Икономическо, социално и териториално сближаване* обхваща регионалната политика, укрепване на конкурентоспособността на всички региони и развитие на междурегионалното сътрудничество.

2. *Устойчив растеж*, в т.ч. природни ресурси включва общата селскостопанска политика, общата политика в областта на рибарството, развитието на селските райони и мерките за околната среда.

3. *Сигурност и гражданство* включва правосъдието и вътрешните работи, защитата на границите, политиката за имиграцията и убежището, общественото здраве, защитата на потребителите, културата, младежта, информацията и диалога с гражданите.

4. *Глобална Европа* обхваща всички външни действия на ЕС, като помощ за развитие и хуманитарна помощ.

5. *Администрация* включва административните разходи на всички европейски институции, пенсиите и европейските училища.

6. *Компенсации* - временен механизъм за парични потоци, който да гарантира, че Хърватия, която се присъедини към ЕС през юли 2013 г., не допринася в по-голяма степен за бюджета на ЕС, отколкото се възползва от него през първата година след присъединяването си.

В първите две категории (*Интелигентен и приобщаващ растеж* и *Устойчив растеж*) са съсредоточени около 85 % от бюджета на ЕС.

Програмите и фондовете, пряко подкрепящи област на общи политики *Икономическо, социално и териториално сближаване* са добре познати на българските общини. По наличните към 1.10.2015 г. данни от Информационна система за управление и мониторинг на структурните фондове на ЕС[3] в България може да се установи, че за програмния период 2007 - 2013 от всички 264 български общини само една община няма сключен договор за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ по оперативните програми. Към тази дата са сключени 2 815 договора за безвъзмездна финансова помощ, по които общините са бенефициенти, като реално изплатените суми са 4,61 млрд. лв. при сключени договори за 6,46 млрд. лв.

Доколкото българските общини имат натрупан опит по оперативните програми през периода 2007 - 2013, но по европейските фондове и програми извън Политиката за сближаване техният опит е относително малък, авторът на този доклад си поставя за цел да очертае онези Европейски програми и фондове от област на обща полити-

[3] http://umispublic.government.bg.

ка „Конкурентоспособност за растеж и заетост" и област „Устойчив растеж", по които общините могат да търсят финансова подкрепа за своите проекти.

Европейски програми от област на обща политика „Конкурентоспособност за растеж и заетост"

Бюджетът на включените Европейските програми в област на обща политика „Конкурентоспособност за растеж и заетост" възлиза на малко над 13% от МФР 2014 - 2020. Програмите попадащи в тази област са Механизъм за свързване на Европа; Програма Коперник; Програма за конкурентоспособност на предприятията и МСП (COSME); Митници, Данъчно облагане и Борба срещу измамите (Митници 2020; Фискалис 2020; Перикъл 2020; Херкулес III); Програма за заетост и социални иновации (EaSI); Еразъм+; Галилео; Хоризонт 2020; ITER и Програма за извеждане от експлоатация на ядрени мощности.

В рамките на област на обща политика „Конкурентоспособност за растеж и заетост" на МФР 2014 - 2020 общините могат да търсят финансова подкрепа за своите проекти по четири от програмите. Това са:

1. Програмата за конкурентоспособност на предприятията и малките и средни предприятия (COSME),
2. Еразъм+ (с изключение на Ключова дейност 1 Образователна мобилност за граждани),
3. Програмата на ЕС за заетост и социални иновации (EaSI) и
4. Хоризонт 2020.

Именно тези инструменти на ЕС от една страна допълват фондовете на Кохезионната политика, а от друга общините биха могли да реализират по-широк кръг от проекти, чрез които да покрият следните тематични цели[4]:

---

[4] Финансирането на Политиката на сближаване за периода 2014–2020 г. е концентрирано върху единадесет тематични цели. Въпреки, че българските общини имат достъп чрез оперативните програми до Европейския фонд за регионално развитие, до Европейския социален фонд и до Кохезионния фонд, няма да могат да планират и осъществяват по линия на оперативните програми проекти за засилване на научноизследователската дейност, технологичното развитие и иновациите (ТЦ 1), подобряване на качеството и на достъпа до информационни и комуникационни технологии (ТЦ 2) и повишаване на конкурентоспособността на малките и средни предприятия (ТЦ 3).

• Тематична цел 1 - засилване на научноизследователската дейност, технологичното развитие и иновациите;

• Тематична цел 2 - подобряване на достъпа до ИКТ и на тяхното използване и качество;

• Тематична цел 3 - повишаване на конкурентоспособността на МСП.

Във фокуса на програма COSME[5] са микропредприятията, предприятията, осъществяващи занаятчийска дейност, самостоятелно заетите лица, свободните професии и социалните предприятия. Също така се обръща внимание на потенциалните, новите и младите предприемачи и на жените предприемачи, както и на други особени целеви групи, например по-възрастни хора, мигранти и предприемачи, спадащи към социално уязвими групи или групи в неравностойно положение, като хора с увреждания, и на насърчаването на прехвърлянето, отделянето и разделянето на предприятия и даването на втори шанс на предприемачите.

Въпреки, че програмата е свързана с укрепване на конкурентоспособността на предприятията, насърчаване на предприемаческата култура и стимулиране създаването и растежа на малки и средни предприятия, кандидатите, които могат да получат подкрепа по програмата са всички юридически лица (частни или публични организации), в т.ч. общини. В зависимост от спецификата на конкретната покана може да се кандидатства самостоятелно или чрез партньорски консорциум. Подкрепят се дейности като повишаване на осведомеността, обучения, предоставяне на информация, създаване на капиталови и дългови инструменти, действия за подобряване на рамковите условия за предприятията, разработване на стратегии за конкурентоспособност и стопанско развитие и др. Всички инициативи и действия, обхванати от Програма COSME, допълват тясно действията, предприети в рамките на Политиката на сближаване, Програма „Хоризонт 2020“ и тези на национално или регионално равнище.

Финансовият ресурс за изпълнението на Програма COSME е определен на стойност малко над 2 млрд. евро, от които не повече от 40 % са предвидени за предоставяне на безвъзмездна помощ, а 60%

[5] Регламент (ЕС) № 1287/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 11 декември 2013 година за създаване на Програма за конкурентоспособност на предприятията и малките и средните предприятия (COSME) (2014 - 2020 г.) и за отмяна на Решение № 1639/2006/ЕО, Официален вестник на Европейския съюз L 347, 20.12.2013, стр. 33 - 49.

са за финансови инструменти.

В рамките на програма Еразъм+[6], общините могат да търсят финансова подкрепа за образователни проекти в рамките на Ключова дейност 2 Сътрудничество за иновации и обмен на добри практики и Ключова дейност 3 Подкрепа за реформиране на политиките. Чрез стратегическите партньорства се подкрепя разработването, обмена и прилагането на иновативни практики в образованието, обучението и младежките дейности, както и заетостта, творчеството и предприемачеството на институционално, местно, регионално, национално и европейско ниво. Ключова дейност 3 Подкрепа за реформиране на политиките улеснява модернизацията на системите за образование и обучение, чрез изграждане на политическо сътрудничество между държавите-членки. Институции от сферата на професионалното образование и обучение имат възможност да черпят сравнителна информация и добри практики от европейските мрежи и инструменти в областта като участват в различни национални и европейски форуми, аналитични и статистически образователни изследвания, пилотни обучения за прилагане на иновации.

Програма Еразъм+ е слабо използвана възможност от българските общини, които биха могли да получат подкрепа за реализиране на политиките в областта на основното и средно образование, младежта и спорта на местно равнище в тясно сътрудничество и партньорство с други институции, организации и предприятия от ЕС.

Програмата на ЕС за заетост и социални иновации[7] (EaSI) е финансов инструмент, управляван пряко от Европейската комисия, за насърчаване на качествената и устойчива заетост, гарантиране на адекватна социална закрила, борба срещу социалното изключване и бедността и подобряване на условията на труд. Общият бюджет на програмата е 919 млн. евро. По две от трите оси на програмата мест-

---

[6] Регламент (ЕС) № 1288/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 11 декември 2013 година за създаване на „Еразъм +“ - програма на Съюза в областта на образованието, обучението, младежта и спорта и за отмяна на решения № 1719/2006/ЕО, № 1720/2006/ЕО и № 1298/2008/ЕО, Официален вестник на Европейския съюз L 347, 20.12.2013, стр. 50 - 73.

[7] Регламент (ЕС) № 1296/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 11 декември 2013 година относно Програма на Европейския съюз за заетост и социални иновации („EaSI“) и за изменение на Решение № 283/2010/ЕС за създаване на Европейски механизъм за микрофинансиране за трудова заетост и социално приобщаване „Прогрес“, Официален вестник на Европейския съюз L 347, 20.12.2013, стр. 238–252.

ните органи могат да бъдат бенефициенти (без ос „Микрофинансиране и социално предприемачество“). На практика EaSI допълва Европейския социален фонд чрез тестване и оценяване на иновативни идеи за насърчаване на заетостта, социалната защита и социалното приобщаване, както и подобряване на условията за труд.

Близо 60% от МФР 2014-2020 по направление „Конкурентоспособност за растеж и заетост” са заделени за програма „Хоризонт 2020”[8]. Въпреки че, „Хоризонт 2020” е рамковата програма на ЕС за научни изследвания и иновации, програмата подкрепя не само научноизследователски организации. Най-голям дял от бюджета на програмата (около 39%) е предвиден за приоритет „Обществени предизвикателства”, който е насочен към важни въпроси, засягащи живота на европейките граждани. Подкрепят се проекти за търсене на иновативни решения в областта на здравеопазване, демографски промени и благосъстояние, продоволствена сигурност, устойчиво земеделие и горско стопанство, мореплавателски и морски въпроси и био-икономика, сигурна, чиста и ефективна енергия, интелигентен, екологосъобразен и интегриран транспорт, действия във връзка с климата, ресурсна ефективност и суровини, приобщаващи, новаторски и сигурни общества. Следователно, общините в тясно сътрудничество с научни организации могат да търсят подкрепа за научни изследвания и иновации в области като климат, околна среда, енергия и транспорт, които оказват въздействие върху гражданите и върху обществото като цяло.

Европейски програми от област на обща политика „Устойчив растеж”

Бюджетът на включените Европейските програми и фондове в област на обща политика „Устойчив растеж” е почти 39% от МФР 2014 - 2020. Програмите и фондовете попадащи тук са Европейски фонд за гарантиране на земеделието (Обща селскостопанска политика стълб I), Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони (ОСП стълб II), Европейски фонд за морско дело и рибарство

[8] Регламент (ЕС) № 1291/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 11 декември 2013 година за установяване на „Хоризонт 2020“ - рамкова програма за научни изследвания и иновации (2014 - 2020 г.) и за отмяна на Решение № 1982/2006/ЕО, Официален вестник на Европейския съюз L 347, 20.12.2013.

и Програма за околна среда и действия по климата (Life).

В рамките на област на обща политика „Устойчив растеж, в т.ч. природни ресурси" на МФР 2014 - 2020 общините могат да търсят финансова подкрепа за своите проекти по две национални (Програма за развитие на селските райони и Програма за морско дело и рибарство) и една общо европейска програма (LIFE).

Програмата за развитие на селските райони (ПРСР) и Програмата за морско дело и рибарство (ПМДР) са добре познати на българските общини, доколкото те са своеобразен наследник на аналогични програми от преходния програмен период.

Специфичната особеност при тях е териториалният обхват на програмите. Въпреки, че ПРСР се прилага на цялата територия на България, за да имат достъп до нея, общините трябва да са от типа „селски". Това са онези общини, на чиято територия най-голямото населено място е с население до 30 000 души. Такива общини са 231 от общо 265 или над 80%.

В съответствие с целите на политиката на ЕС за развитие на селските райони ПРСР 2014 – 2020 г. има три цели[9]:

1. Повишаване на конкурентоспособността и балансирано развитие на селското и горското стопанство и преработваща промишленост;

2. Опазване на екосистемите и устойчиво управление, използване на природните ресурси в земеделието, горското стопанство и хранителната промишленост, предотвратяване на климатичните промени и приспособяване към тях;

3. Социално-икономическо развитие на селските райони, осигуряващо нови работни места, намаляване на бедността, социално включване и по-добро качество на живот.

Тези три цели ще се постигнат чрез 19 мерки (без мярка 20 техническа помощ) и редица подмерки, като общините са допустим бенефициент по мярка 7 Основни услуги и обновяване на селата в селските райони и мярка 8 Инвестиции в развитие на горските райони и подобряване на жизнеспособността на горите.

ПМДР е насочена към преодоляване на проблемите в сектор рибарство, с акцент към устойчиво рибарство и аквакултури и преработване на продукцията. Кръгът на потенциалните бенефициенти е

[9] Програма за развитие на селските райони 2014 - 2020, официално одобрена от ЕК на 26.05.2015 г., http://prsr.government.bg/index.php/bg/sections/l2/101.

широк, като основно се подкрепят лица, регистрирани по Търговския закон или Закона за кооперациите, упражняващи дейност в сектор Рибарство и/или Аквакултури и техни асоциации. По отношение на общините програмата предоставя сравнително малко възможности - от една страна бюджетът на ПМДР е малък, само 88 млн. евро по линия на Европейския фонд за морско дело и рибарство, а от друга мерките, които финансират общински проекти, са ограничен брой.

Програма LIFE[10], която продължава и надгражда LIFE+ от периода 2007-2013, е един от най-важните инструменти на ЕС за осъществяване на политиката за околна среда. Програма LIFE е разделена на две под програми Околна среда и Климат, всяка от които с три приоритетни области. Подпрограмата за околната среда обхваща приоритетните области околна среда и ресурсна ефективност, природа и биологично разнообразие, както и управление и информация, свързани с околната среда. Дава възможност чрез партньорство между неправителствени организации, местната власт и бизнеса да се решават въпроси, свързани с опазването на околната среда и биологичното разнообразие с акцент върху „Натура 2000“. Подпрограмата за действия по климата включва смекчаване на климатичните промени, адаптация към измененията в климата и управление на климата и информираност.

По данни на Министерство на околната среда и водите, в качеството му на Национално звено за контакт, в България са финансирани 19 проекта, но при нито един от тях община не е бенефициент. Само в един проект българска община е привлечена като партньор.

Заключение

Местните власти са призвани да решават множество въпроси от местно значение свързани с устройството и развитието на територията на общината и на населените места в нея, образованието, здравеопазването, културата, благоустрояването и комуналните дейности, социалните услуги, опазването на околната среда и рационалното използване на природните ресурси, поддържането и опазването на

[10] Регламент (ЕС) № 1293/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 11 декември 2013 година за създаване на Програма за околната среда и действията по климата (LIFE) и за отмяна на Регламент (ЕО) № 614/2007, Официален вестник на Европейския съюз L 347, 20.12.2013, стр. 185–208.

културни, исторически и архитектурни паметници, развитието на спорта, отдиха и туризма. За всички тях е необходим значителен финансов ресурс. Безспорно безвъзмездното финансиране по линия на представените европейски фондове и програми е една от възможности общините да „допълват" своите бюджети при решаване на местните проблеми и разработване на местния потенциал.

Натрупаният опит показва, че общините търсят безвъзмездно финансиране главно по оперативните програми и пренебрегват другите европейски програми и фондове извън Кохезионната политика.

Общините следва да търсят финансиране на своите проекти по всички европейски програми и фондове, по които се явяват допустим бенефициент. Макар в настоящия доклад да са представени само европейките програми от област на обща политика „Конкурентоспособност за растеж и заетост" и „Устойчив растеж, в т.ч. природни ресурси", по които общините могат да бъдат бенефициенти, не трябва да се подценяват възможностите на програми от другите области на общи политики с по-скромни бюджети като Творческа Европа, Европа за гражданите и т.н.

Освен това търсенето и навременно откриване на отворени покани за набиране на проекти предложения по европейките програми следва да се допълва и с други национални и международни програми.

За успешното оползотворяване на всяка възможност за финансиране на общински проекти е необходимо от съответните специалисти на общинските администрации да се проучват и познават добре програмите, най-вече на техните цели и приоритети.

Комбинирането на средства от Европейските структурни и инвестиционни фондове и другите европейски инструменти чрез целенасоченото изпълнение на проекти, които се надграждат или паралелни проекти, които се допълват, гарантирано ще доведе до по-голямо въздействие, ефективност и устойчивост в развитието на общините.

GRANT FUNDING OF MUNICIPAL PROJECTS UNDER EUROPEAN PROGRAMMES OUTSIDE THE COHESION POLICY

Chief Assist. Prof Sevdalina Hristova, Ph.D.
University of Economics – Varna

Abstract: During the programming period 2007 - 2013 Bulgarian municipalities accumulate significant experience in implementation of projects funded under operational programs. Furthermore, their experience is relatively small of EU funds and programmes outside the Cohesion policy. In the paper is provided information on European programmes and funds for general policies area „Competitiveness for Growth and Employment" and general policies area „Sustainable Growth, including Natural Resources", of which municipalities could search financial support for their projects.

Keywords: Regional development, European competitiveness programmes for growth and employment, European programmes for sustainable growth.

НЯКОИ ТЕОРЕТИЧНИ АСПЕКТИ НА ПРОЦЕСНИЯ ПОДХОД ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА СТРОИТЕЛНАТА ОРГАНИЗАЦИЯ

Гл. ас. д-р Велина Йорданова
Икономически университет – Варна

Ключови думи: процесен подход, бизнес процес, строителна организация.

За всяка една организация, функционираща в условията на постоянно променяща се и динамична външна среда, е от съществено значение да се осигури устойчивост както в краткосрочен, така и в дългосрочен план. В тази връзка съвременното строително предприятие е изправено пред предизвикателството да търси и прилага надеждни механизми на управление, устойчиви на факторите на средата. В днешно време все по-интензивно се говори за процесния подход, като една от основните причини за това се свързва с въвеждането на съвременните компютърно-информационни системи в управлението на икономическите субекти, прилагащи процесната организация и управление на дейността. Положителните ефекти от приложението на този подход за повишаване на ефективността от производствено-стопанската дейност на организацията е неоспорим факт, който се е утвърдил не само в теорията, но и в практиката.

Целта, заложена в настоящото изследване, е да се разгледат някои основни теоретични аспекти на процесния подход, използван при управлението на строителната организация. За постигането на тази цел си поставяме и правим опит да решим следните задачи:

• разкриване на същността на процесния подход и предимствата от прилагането му при управлението на строителната организация;

• изясняване на същността на бизнес процеса, който се явява основно понятие при процесния подход за управление.

Първоначално процесният подход е предложен от представителите на школата за административно управление, които са се опитали да опишат функциите на управленския апарат, като независими едни от други. Тази концепция за процесния подход се използва и понастоящем, като функциите на управление се разглеждат взаимосвързани. Управлението се разглежда като процес, при който дейността

за достигане на целта е последователност от серия взаимосвързани действия, изразяващи управленските функции.

Появата на процесния подход променя представите за управление на организацията. Този подход за управление разглежда дейността на организацията, в това число и на строителната, като отворена система от взаимосвързани помежду си бизнес процеси. Това означава, че мениджмънта на организацията се разглежда като управление на бизнес процеси. Съгласно ИСО 9001:2000 процесният подход е „всяка дейност или комплекс от дейности, използваща ресурси за преобразуване на входовете в изходи“[1]. Често изходът на един бизнес процес образува непосредствено вход на следващия. Използването в организацията на системи от бизнес процеси наред с тяхната идентификация и взаимодействие, както и управлението на процесите, може да се счита за процесен подход.

Процесният подход се разработва и използва с цел създаване на хоризонтални връзки в организацията. Отделите и персонала, участващи в един бизнес процес могат самостоятелно да координират своята работа в рамките на бизнес процеса и да решават възникващите проблеми без участието на висшето ръководство. По този начин се дава възможност за по-бързо разрешаване на възникващите проблеми и въздействие върху резултата.

Самото приложение на процесния подход не е никак лесна задача и включва комплекс от дейности, свързани с неговата реализация:

• определяне на ключовите видове дейности в строителната организация, необходими за постигане на желаните резултати;

• установяване на ясна отговорност и отчетност за ръководене на ключовите видове дейности в строителната организация;

• разбиране и осигуряване на показатели за измерване на ключовите видове дейности;

• определяне на вътрешните и външните взаимовръзки между функциите на строителната организация;

• съсредоточаване на вниманието върху факторите, които подобряват основните дейности - ресурси, материали и т.н.;

• оценяване на рисковете, последствията и въздействията за собствениците, наемните работници, потребителите, доставчиците и други заинтересовани страни.

---

[1] ISO 9001:2008 «Quality management systems – Requirement». Електронен източник: http://www.iso.org/iso/catalogue_detail?csnumber=21823.

Приложението на процесния подход за управлението на строителната организация поставя на дневен ред въпроса какви са ключовите преимущества, които той предоставя. В случая бихме могли да посочим следните положителни ефекти от неговото използване:

• възможност за намаляване на разходите и за съкращаване на жизнения цикъл на строителната продукция за сметка на по-ефективно използване на ресурсите;

• подобрени, съгласувани и прогнозируеми резултати;

• концентриране върху възможностите за подобрения и избор на приоритети;

• възможност за проста и нагледна интерпретация на дейностите, което съществено облекчава прозрачността на информационните потоци и възможността за проследяване;

• определяне на зони на отговорност и работни зони, което съществено опростява формулирането на изискванията към сътрудниците, претендиращи за изпълнението на дадена работа;

• бърз, лесен и надежден начин за определяне на контролните и критичните точки в бизнес процеса.

Важен елемент от концепцията за процесното управление на строителната организация се явява бизнес процесът, който е сложно понятие, включващо в себе си два елемента: бизнес и процес. Именно поради тази причина в специализираната литература има различни виждания за неговата същност, някои от които са представени в табл. 1.

Таблица 1

Учени	Интерпретация на понятието „бизнес процес“
Т. Дейвънпорт	Специфично наредена съвкупност от дейности, задачи във времето и пространството, която има указани начало и край и точно определени входове и изходи, или – структуриран, измерим набор от действия, създаден за произвеждането на определен продукт за конкретния потребител или пазар.[2]
Е. Зиндер	Логическа поредица от взаимосвързани и взаимозаменяеми действия, които използват ресурсите на предприятието за създаването или получаването в обозримо бъдеще на полезност на „изхода“ под формата на продукт или услуга.[3]

[2] Davenport T. Process innovation: reengineering work through information technology. - Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1993, p. 337.

[3] Зиндер Е.З. Новое системное проектирование: информационные технологии и бизнес-реинжиниринг // Системы управления базами данных. 1996. №1. С. 55–67.

Е. Ойхман Е. Попов	Множество от вътрешни последователни операции, започващи от един или няколко „входа“ и завършващи със създаването на продукти, които се изискват от клиентите и ги удовлетворяват по стойност, трайност и качество.[4]
Б. Андерсън	Верига от логически свързани, повтарящи се действия, в резултат от които ресурсите на предприятието се използват за преработка на обекта (физически или виртуално) с цел постигане на определени измерими резултати или продукция за удовлетворяване вътрешни или външни потребности.[5]
П. Липунцов	Една или няколко свързани работи или процедури, които реализират някаква производствена цел в рамките на определена организационна структура.[6]
М. Хамър Д. Чампи	Съвкупност от различни дейности, които използват на входа един или повече видове ресурси, в резултат на което на изхода се създава продукт, представляващ ценност за потребителя.[7]
П. Филева Х. Тужаров	Една или няколко свързани помежду си процедури или операции, които съвместно реализират определена бизнес задача и реализирането им води до конкретни бизнес резултати.[8]

Разгледаните в табл. 1 дефиниции позволяват да се направи извода, че понятието „бизнес процес“ е многозначно и въз основа на тях бихме могли да посочим някои съществени аспекти на бизнес процеса, а именно:

• бизнес процесът е съвкупност от последователно повтарящи се, взаимосвързани дейности;

• бизнес процесът притежава собствена структура (елементи);

• бизнес процесът може да се разглежда като система с точно определени граници (има начало и край);

---

4 Ойхман Е.Г., Попов Э.М. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии. М. : Финансы и статистика, 1997.

5 Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Пер. с англ. М. : РИА „Стандарты и качество”, 2003, с. 10.

6 Липунцов, П. Управление процессами Методы управления предприятием с использованием информационных технологий. М.: ДМК пресс, Компания АйТи, 2003, с. 224.

7 Хаммер, М., Дж. Чампи. Реинженириング корпорации: Манифест революции в бизнесе. М.: Манн, Иванов и Фебер 2006. с. 63.

8 Филева, П. Х. Туджаров. Тотално управление на качеството или новата философия на бизнеса. София, 2007.

• бизнес процесът е целенасочен – той трансформира входящите ресурси в крайни продукти или услуги с оптимални стойност, трайност и качество, носещи определена ценност за потребителите.

Важно значение при използването на процесния подход за управление на строителната организация има класификацията на бизнес процесите, която може да бъде по различни признаци[9]. Съобразно целта на настоящото изследване и от гледна точка на сложността на структурата на строителната организация ще се спрем по-подробно на класификацията спрямо критерия получаване на добавена стойност, при която се обособяват три основни групи бизнес процеси[10]:

• Първични бизнес процеси - това са основни процеси, създаващи ценност. Те са в основата на създаването на готовите продукти и засягат цялата организация, започвайки от потребителя и завършвайки с доставчиците. В строителната организация към бизнес процесите от тази група бихме могли да отнесем: осигуряване на производството с необходимите ресурси (материали, суровини и др.); производство на строителни продукти и услуги; задоволяване възможно най-добре потребностите на клиентите със създадените строителни продукти и услуги; получаване на максимална печалба и др.

• Поддържащи бизнес процеси - не създават непосредствено добавена ценност, но увеличават себестойността на произвеждания продукт. Протичането на тези бизнес процеси не засяга основния продукт, но по този начин се създават ресурси за първичните бизнес процеси, поради което те са необходими за изпълнението на последните. В тази група се включват следните бизнес процеси: материално-техническо осигуряване, поддръжка на инфраструктурата, техническа поддръжка, информационно осигуряване, управлението на персонала, документооборот и др.

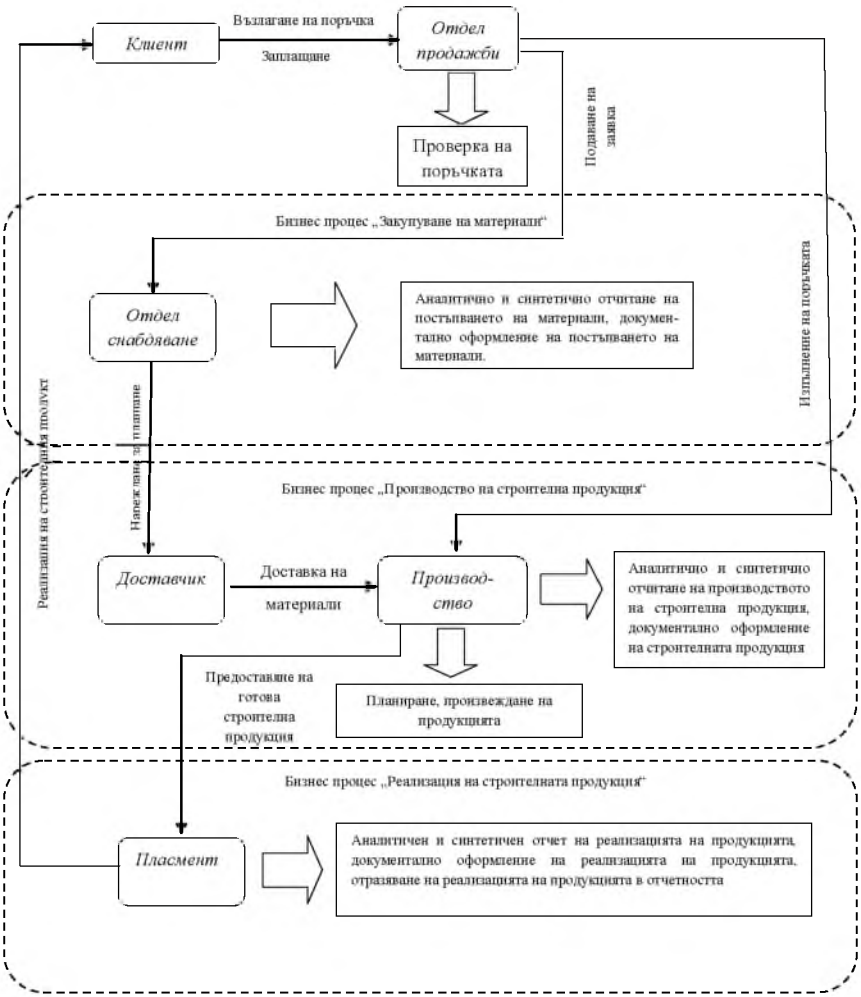
• Развиващи се бизнес процеси - представляват бизнес процеси, които позволяват да се създаде верига на ценността в първичните и в поддържащите бизнес процеси на ново ниво на показателите. Тази група включва следните бизнес процеси: извличане на печалба в дългосрочен план; рационализация и развитие на дейността на строителната организация и др.

---

[9] Признаци на класификация: получаване на добавена стойност, клиенти на процеса, степен на детайлизация, управляемост, повторяемост и т.н.

[10] Андерсен, Б. Бизнес-процессы: инструменты совершенствования, М.: РИА «Стандарты и качество», 2003, с. 30.

От гледна точка на процесния подход за управление бихме могли да представим следния опростен модел на строителната организация:



Фиг. 1. Модел на строителната организация

Източник: Адаптирано по Вандина, О. Отраслевые особенности формирования бизнес-процессов строительных организаций. Известия ВГ ПУ, 2014, с. 129.

Въз основа на дадената по-горе класификация следва да отбележим, че в предложения модел са посочени само някои от бизнес

процесите на строителната организация, които оказват пряко въздействие върху крайните резултати от нейната производствено-стопанската дейност. В тази връзка следва да уточним, че по принцип не съществува универсален списък на бизнес процесите и всяка една организация е длъжна да разработи собствен такъв и своевременно да го подобрява. Би могло все пак да се следва следната методология за определяне и управление на бизнес процесите, която включва шест основни стъпки[11]:

- идентифициране на бизнес процесите и техните собственици;
- определяне на границите на бизнес процесите;
- описване на бизнес процесите с помощта на програмни инструменти;
- установяване на контролните точки на бизнес процесите;
- измерване на показателите на бизнес процесите от гледна точка на контрола;
- анализ на получената информация и разработването на предложения за подобрение на бизнес процесите.

Въз основа на направеното изложение бихме могли да направим извода, че процесният подход е ефективен инструмент за управление, при който съвременната организация следва да се разглежда не само като съвкупност от специализирани отдели, а като множество от дейности по реализацията на различни бизнес процеси. Процесният подход за управление дава възможност на строителната организация да постигне дългосрочни конкурентни предимства на динамично развиващия се пазар. Този подход повишава качеството на управление на организацията и подобрява крайните резултати от дейността.

[11] Козлова, А. Особенности процессного подхода в управлении бизнесом. 2011, *Вестник ОГУ №13, с. 230.*

SOME THEORETICAL ASPECTS OF THE PROCESS APPROACH TO MANAGING CONSTRUCTION ORGANIZATIONS

Chief Assist. Prof. Velina Yordanova, Ph.D.
University of Economics – Varna

Abstract: This report considered some theoretical aspects of the process approach for management of the construction organization. For the purpose the author clarifies the nature of the process approach, the benefits of its application and last but not least clarifies the concept of business process.

Keywords: process approach, business process, construction organization.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО - СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УПРАВЛЯЮЩЕЙ ПОДСИСТЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

К. э. н. Александр Салов
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Россия

Ключевые слова: интенсификация, управляющая подсистема, рационализация, оценка эффективности, организационно - управленческая структура.

Проблема стимулирования интенсификации инвестиционно - строительной деятельности (ИСД) особенно значима в периоды ухудшения экономического положения. Во времена прохождения экономических, социальных кризисов особенно важно получение максимального эффекта от имеющихся в распоряжение хозяйствующих субъектов ресурсов за счет повышения качественных характеристик их использования.

Основным мероприятием интенсификации деятельности управляющей подсистемы в структуре строительного предприятия является оптимизация ее организационно-управленческой структуры.

В [4] Русецкая О. В., Трофимова Л. А., Песоцкая Е. В. определяют структуру управления организацией как упорядоченную совокупность взаимосвязанных элементов, деятельность которых направлена на обеспечение функционирования и развития предприятия как единого целого.

Традиционно организационно - управленческие структуры относят к двум типам: бюрократическому (или иерархическому) и органическому.

В исторической перспективе сначала сформировались организационно – управленческие структуры иерархического (бюрократического) типа. Одним из первых их описал немецкий ученый М. Вебер. Структура, предложенная Вебером кардинально меняла существовавшую до этого систему управления коммуникациями, составление

отчетности, трудовые отношения и оплату труда, и структуру производства. [1].

Основные положения, на которых базируется нормативная модель предложенной М. Вебером рациональной бюрократии, включают иерархию управления, четкое разграничение управленческих полномочий и ответственности, формальные нормы и правила, атмосферу формальной обезличенности, а также прием, перемещение и увольнение сотрудников не на основе субъективной оценки, а по квалификационным требованиям.

Структуры управления бюрократического типа обладают как достоинствами, так и недостатками. В крупных и особенно крупных предприятиях, для обеспечения четкой и слаженной работы большого количества работников эти структуры дают возможность мобилизовать и кооперировать энергию и труд для решения сложных задач.

Но бюрократический тип организационно-управленческий структур, ставя работника в жесткие рамки правил, норм и требований, помещая его в иерархическую ячейку управленческий уровней, ограничивает рост его потенциала, раскрывает лишь те способности, которые необходимы для непосредственного выполнения должностных обязанностей.

Большим недостатком является то, что иерархические структуры не предоставляют возможности вводить и управлять изменениями по совершенствованию деятельности предприятия. Развитие отдельных элементов таких структур неравномерно, разнонаправлено и протекает с разной скоростью, что приводит к несогласованности их действий и противоречиям между ними и в целом тормозит прогресс организации.

Структуры органического типа появились в последней трети 20 века в противовес бюрократическим организационно - управленческим структурам, которые перестали удовлетворять потребности большого числа предприятий в гибких, адаптивных механизмах реагирования на изменяющиеся требования экономической действительности.

Организационно – управленческие структуры органического типа функционируют на основе коллективного обсуждения принимаемых решений. Во главу угла ставится работа по достижению цели, а не исполнению должностных инструкций. Интегрирующими факторами управленческой структуры органического типа являются стратегиче-

ские ориентиры предприятия – его миссия и философия. Распределение работы между работниками осуществляется по характеру поставленных задач, а не их должностными обязанностями. Организация находится в постоянной готовности к прогрессивным изменениям.

В структурах управления органического типа существенно снижается, вплоть до ликвидации, функциональное разделение управленческого труда. Фактически каждый руководитель в тот или иной момент времени является линейным руководителем на своем участке выполнения работ, то есть обладает всеми властными полномочиями и ответственностью по всем функциям управления: планированию, организации, мотивации, учету и контролю и анализу.

Помимо линейно-функциональной к структурам бюрократического (иерархического) типа относят линейно - штабную и дивизионную структуры.

На ряду с достоинствами, благодаря которым такие организационно-управленческие структуры получили широкое распространение в строительной отрасли, линейно-функциональная структура, также как и призванные решить, и решающие ряд нерешенных ее проблем, линейно-штабная и дивизионные структуры, имеют существенные недостатки:

• низкая адаптивность к изменениям хозяйственно-экономической ситуации,

• высокое число уровней между лицом, принимающим управленческие решения и непосредственными производителями работ,

• несовпадение показателей эффективности работы отдельных подразделений и всего предприятия в целом,

• волокита и жонглирование ответственностью при совместном участии нескольких подразделений в решении одной задачи,

• повышенная нагрузка на руководителей и управленцев верхнего уровня управления и как следствие завышенная зависимость общего результата работы предприятия от личных и деловых характеристик и квалификации этих руководителей. [1]

Изменение структуры управления предприятия, ее реструктуризация возможна путем ее рационализации. Для рационализации используются как традиционные методы (эволюционный тип рационализации), так и революционные технологии. И в том и в другом случае происходит интенсификация использования такого человеческого ресурса как предпринимательская способность, что ведет к

интенсификации деятельности как управляющей подсистемы строительного предприятия, так всей организации в целом.

Эволюционный тип рационализации управленческой структуры подразумевает постепенное изменение существующего набора элементов структуры, перераспределение прав, обязанностей и ответственности между ними, удаление излишних и добавление недостающих связей между элементами и с внешней средой, а также упорядочивания элементов по уровням управления, ликвидацию излишних уровней и образование недостающих. Революционный тип рационализации, как следует из названия, предполагает почти полный отказ от всей сложившейся организационно-управленческой структуры, либо ее частей, и выстраивание практически с чистого листа новой.

Вне зависимости от конкретного метода используемой рационализации ее проведение должно соответствовать принципу, сформулированному С. Закс в [1064] о множественности уровней, на которых эволюционирует предприятия, как внутренних, так и внешних. К таким уровням ею отнесены:

- базовые элементы системы (сотрудники предприятия низшего звена – рабочие, специалисты, служащие);
- средний менеджмент (зам. начальники отделов, мастера, прорабы) – данный уровень классифицируется как уровень товарно-рыночных инициатив;
- высший менеджмент (руководитель, заместители руководителя, руководители отделов и подразделений) – уровень предприятия в целом;
- отраслевой уровень – эволюция на уровне отношений хозяйственных субъектов показывает, что в определенных ситуациях предприятиям экономически выгоднее кооперироваться друг с другом, вступая в союзы, альянсы и конгломераты, чем конкурировать;
- последний уровень – уровень общества, на котором реализуется парадигма «поиска ареала обитания» предприятия, когда предприятие предпочтет сменить свою юрисдикцию, как формально, так и объективно, нежели подстраиваться под изменения внешней среды и наоборот.

К революционному типу рационализации относятся:

- реинжиниринг бизнес-процессов от английского «Business process reengineering», сокращенно BPR. Как указывают в [6] идеологи этого метода М. Хаммер, Дж. Чампи его суть в фундаментальном

переосмыслении и радикальном перепроектировании бизнес-процессов на предприятии с целью максимизации эффективности деятельности, под которыми по мнению Эриксона в [9] нужно понимать последовательность связанных логически, повторяющихся действий по использованию ресурсов предприятия в переработке для достижения заданных результатов или продуктов с целью удовлетворить внутренние либо внешние потребности.

- методология IDEF моделирования (Integrated Computer - Aided Manufacturing DEFinition – система определений интегрированной компьютерной поддержки производства) изначально разработанная для военно-воздушных сил Соединенных Штатов Америки, по программе компьютеризации военной промышленности, состоящая из 14 стандартов для решения задач направленных на создание моделей сложных систем и собственно давшей толчок BRP;

- методология ARIS (Architecture of Integrated Information Systems), разработанная Шером А.В., который в [7] и [8] для исследования бизнес-процессов использует более восьмидесяти различных моделей.

Для этих целей независимо от выбора тех или иных методов совершенствования управленческих структур предприятия необходимо произвести анализ управленческой структуры с целью выявления ее неэффективных элементов, излишних, либо недостающих уровней и связей, несоответствия полномочий элементов структуры: прав, обязанностей и ответственности выполняемым ими функциям, общему распределению функций между элементами системы управления предприятием.

Роберт М. Фалмер в [5] относит к основным функциям управления планирование, организацию, реализацию и контроль. Крис Киллен в [2] называет планирование, организацию, мотивацию, руководство и контроль. По мнению Кунца и О'Доннела в [3] это планирование, организация, укомплектование персонала и лидерство. Обобщая мнения разных авторов к функциям планирования можно отнести: планирование, прогнозирование, организацию, мотивацию, регулирование, координирование, контроль (или учет и контроль) и анализ.

В зависимости от этапа в жизненном цикле деятельности предприятия, от специфики текущих факторов его внешней и внутренней среды, для достижения оптимального управления необходимо уделять повышенное внимание тем или иным функциям управления, что долж-

но находить отражение в организационно структуре управления предприятия, через применение функционального подхода в ее построении.

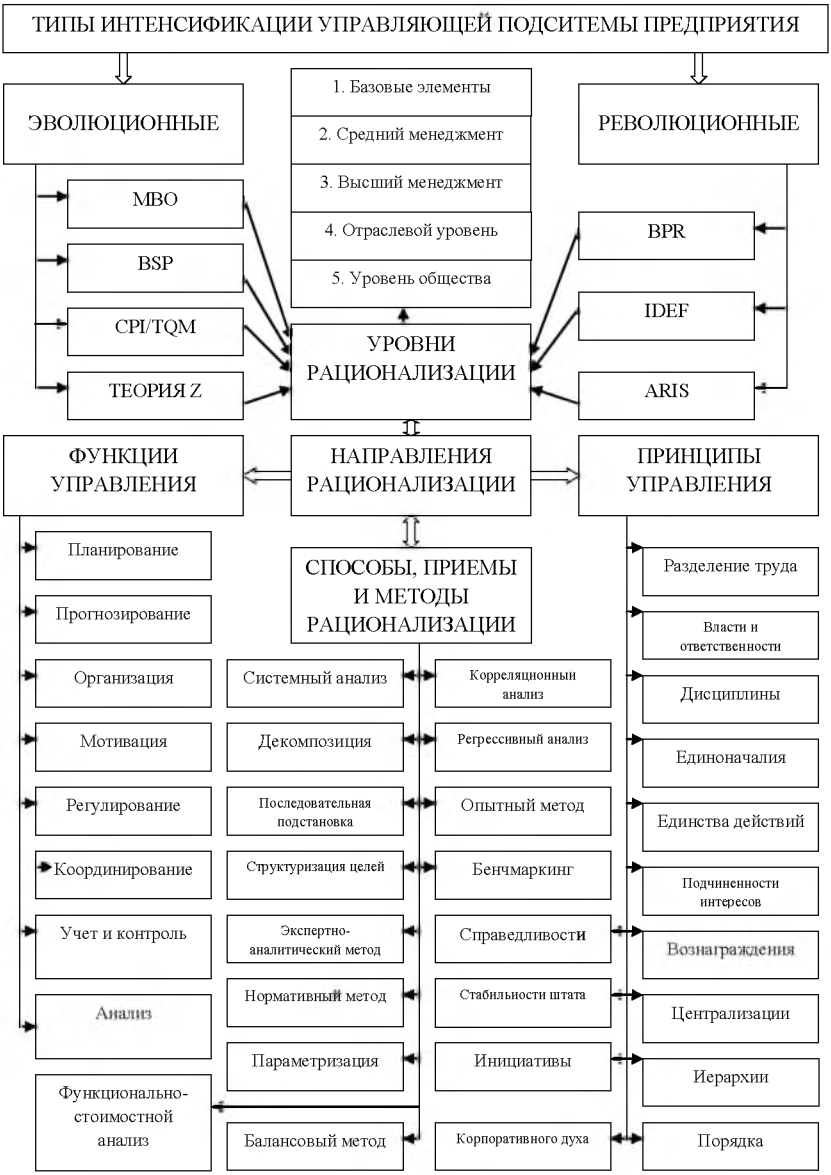


Рисунок. 1. Методический аппарат рационализации управленческой структуры предприятия.

Анри Файоль, основатель классической школы управления, обобщил и сформулировал в [10] четырнадцать основных принципов управления от разделения труда, позволяющего работнику сосредоточить свое внимание на ограниченном круге производственных операций, тем самым путем интенсификации использования рабочего времени повысить производительность труда до корпоративного духа, сплачивающего работников и придающего им единств о силы.

В своих принципах управления, то есть правилах, которых нужно придерживаться для достижения эффективных результатов оптимальным путем, Файоль дал ответы на еще не поставленные к тому времени вопросы теории больших систем, которые сформулированы в виде свойств таких систем: эмерджентности, мультипликативности, неаддитивности, централизованости, целеустремленности и т.д.

В настоящее время помимо прикладных принципов классической школы большое значение имеют общие принципы управления, связывающие управленческую практику с основами теории управления: научности, системности, комплексности, коллегиальности при разработке и единоначалия при реализации решений, баланса централизации и децентрализации, экономии времени, делегирования полномочий, экономичности и эффективности, обратной связи.

На рисунке 1 типы, направления, приемы и методы реструктуризации представлены в виде общей схемы методического аппарата интенсификации управляемой подсистемы предприятия на основе рационализации его организационно-управленческой структуры. На основе использования этого методического аппарата необходимо проводить оптимизация организационно - управленческую структуру управляющей подсистемы предприятия, алгоритм которой представлен на рисунке 2.

Временные затраты на проведение такой оптимизации составляют от нескольких месяцев до 1 года – 2 лет, в зависимости от размера организационной структуры предприятия, масштаба его деятельности, детальности проработки подготовительных процедур. Полноты сбора информации о внутренней и внешней средах предприятия.

Наряду с временными затратами, ограничением для проведения оптимизации организационно-управленческой структуры управляющей подсистемы предприятия является стоимость этого мероприятия.

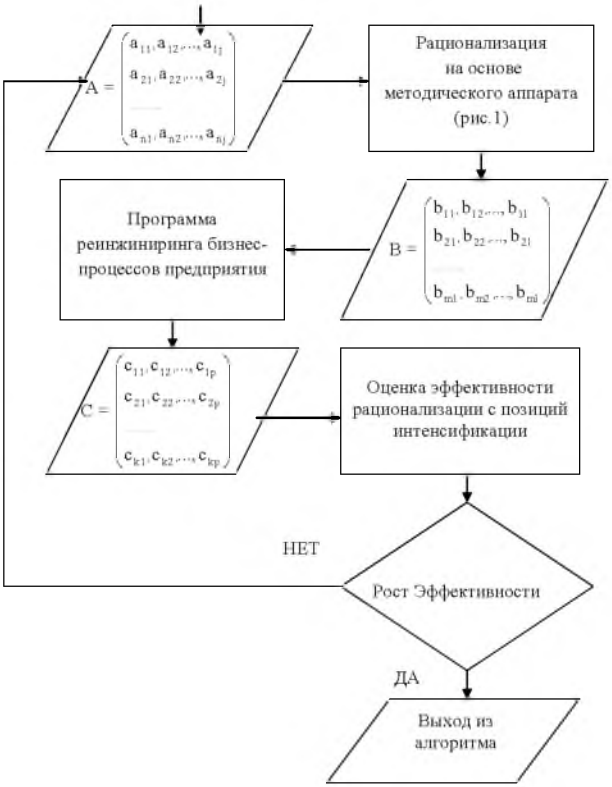


Рисунок 2. Алгоритм оптимизации организационно-управленческой структуры управляющей подсистемы предприятия.

Обозначения на рисунке 2:

А – матрица состояния управляющей подсистемы «как есть» (действующая организационно-управленческая структура предприятия), где

a_{ij} - элементы этой структуры i – го уровня управления, (где i - количество уровней управления на предприятии от нулевого до n-ого), j –ой функции управления, (где j – количество существенных функций управления для действующей структуры – планирование, организация, контроль и т.д.),

В – матрица состояния управляющей подсистемы «как надо» (планируемая организационно-управленческая структура предприятия), где

b_{il}, - элементы такой структуры i – го уровня управления, (где

i - количество уровней управления на предприятии от нулевого до m-ого), l –ой функции управления, (где l – количество существенных функций управления для планируемой структуры – планирование, организация, контроль и т.д.),

С – матрица состояния управляющей подсистемы, полученная после реализации программы реинжиниринга организационно – управленческой структуры предприятия, где

c_{ip}, - элементы такой структуры i – го уровня управления, (где i - количество уровней управления на предприятии от нулевого до k-ого), p –ой функции управления, (где p – количество существенных функций управления для полученной организационно - управленческой структуры – планирование, организация, контроль и т.д.).

Библиографический список.

1. Бузырев В. В.,. Федосеев И. В, Менеджмент в строительстве. Санкт-Петербург: Изд-во: СПбГИЭУ, 2012.
2. Киллен, К. Вопросы управления / К. Киллен. – М.: Экономика, 1994-269с.
3. Кунц Г., О'Доннел С., Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций. - М.: Прогресс, 1981. - 494с
4. Русецкая О. В., Трофимова Л. А., Песоцкая Е. В. Теория организации /. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 391с. с.230
5. Фалмер, М. Роберт. Энциклопедия современного управления. В пяти томах/ М. Роберт Фалмер. Т.4. - М.: ВИПКэнерго, 2002. 288с.
6. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе М. Манн, Иванов и Фербер 2006 — 287
7. Шеер Август-Вильгельм. Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы. – М. Весть-Метатехнология, 1999, 144с.
8. Шеер Август-Вильгельм. ARIS - моделирование бизнес-процессов. — М, Вильямс, 2000. — 175 с.
9. Ericsson Quality Institute. Business Process Management. Ericsson, Gothenburg Sweden, 1993.
10. Fayol Henri. Administration Industrielle et Générale, 1916. Анри Файоль. Общее и промышленное управление. Перевод на русский язык: Б. В. Бабина-Кореня. — М.: 1923. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5783.

THE EVALUATION METHODOLOGY OF INTENSIFICATION OF INVESTMENT AND CONSTRUCTION ACTIVITY MANAGEMENT SUBSYSTEM OF THE BUILDING ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF CRISIS

Alexander Salov, Ph.D.
Saint-Petersburg State University of Economics
Saint-Petersburg State University of Architecture and Construction, Russia

Abstract: In article the approach to an intensification of the management of posisteme construction enterprises in the crisis conditions based on the rationalization of its organizational and management structure. An algorithm for its optimization, including streamlining, reengineering and evaluation of the effectiveness.

Keywords: Intensification, the management subsystem, rationalization, performance evaluation, organizational structure.

ФИНАНСОВИ АСПЕКТИ НА ОЦЕНКАТА НА ПРОЕКТИ ПРИ СТРОИТЕЛНОТО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО

Д-р Маню Моравенов
Висше училище по застраховане и финанси – София

Ключови думи: финансови оценки, остатъчна стойност, строително предприемачество, дисконтирани парични потоци, финанси на недвижими имоти.

В теорията и практиката има различни описания и обяснения на „развитието на недвижими имоти" (Property Development). Важно е да се отбележи, че това е производствен процес, който би могъл да се свърже с всеки друг индустриален производствен такъв и включва комбинация от входящи елементи, действия и суровини, с цел на изхода да се получи продукт. Този процес е много детайлно разгледан от Уилкинсон, Риид и Кадман в книгата „Property Development"[1]. В стандартния си вид развитието на недвижимите имоти представлява процес, който от парче земя (парцел) създава сграда посредством комбинация от земя, труд, материали и финансиране.

Развитието на недвижими имоти е познато още и като **строително-предприемаческа дейност**, а инвеститорите, които купуват земя и поемат риска да изградят върху нея сграда или други подобрения, се наричат **строителни предприемачи**. Строителните предприемачи могат да се дефинират и като строителни предприятия, както това е направено от П. Илиев и И. Йовчев в учебника им „Финанси на строителните предприятия"[2]. В същия учебник е представена детайлно управленската структура на строителните предприятия и тяхната производствена система. Съгласно авторите му в строителното производство (развитието на недвижими имоти) участват два вида финанси: финанси на инвеститора и финансите на строителното предприятие изпълнител. Предмет на настоящия доклад са първият вид финанси, а именно на инвеститора в създаването на недвижими имоти, който може да е строител, но може и да използва външна компания за строителните дейности. Следователно изложението по-долу

---

[1] Wilkinson, S, Reed, R, Cadman, D, Property Development, 5th edition, Routledge, 2008.
[2] Илиев, П, Йовчев, И, Финанси на строителните предприятия, Наука и икономика, 2011.

изследва финансовите аспекти на инвестиционната дейност в строителното производство, наречена още строително-предприемаческа дейност. Съответно за инвеститорите в тази дейност се използва термина „строителни предприемачи“. Авторът счита, че английският термин „property developer“ е най-подходящо да бъде превеждан като „строителен предприемач“ или като „предприемач в недвижими имоти“, тъй като този тип инвеститори използват така наречената „предприемаческа перспектива“ при вземане на решения и предприемането на конкретни действия. Съгласно професор Кинг Ниенке в „Настоящи трендове в строителството и управлението на имоти: една предприемаческа перспектива“[3] предприемаческата перспектива позволява на строителните предприемачи и на проектните мениджъри да действат технически, пазарно и търговски по най-ефикасния начин така, че да получат изискваните нива на доход и да постигнат заложените цели като резултат от бизнеса им при оптимално съотношение на Качество, Себестойност, Време и Ресурси (Quality, Cost, Time and Resourses - QCTR).

Строително-предприемаческата дейност е отговорна и високо рискова, поради дългия цикъл на **предприемаческия период** (от закупуването на земя до въвеждане на сградата в експлоатация и нейното последващо управление, или продажба). За разлика от други производства, строителното предприемачество всеки път създава уникален продукт, както по отношение на физическите си характеристики, така и по отношение на локация.

От изключителна важност е всеки строителен предприемач или финансов консултант, който анализира проекти и консултира предприемачи, да познава пазара на недвижими имоти и неговите специфики, както според конкретния сектор от този пазар, така и участниците в предприемаческия процес във всяка от фазите на предприемаческия период.

1. Финансова оценка на развитието на проекти и анализ на риска

Развитието на недвижими имоти е продължителен процес, поради което финансовото му оценяване не следва да се извърши ед-

[3] Nyenke, K, Current Trends in Construction and Project Management: An Entrepreneurial Perspective, Строително предприемачество и недвижима собственост, 2013.

нократно само във фазата на проучване и оценка, а е необходимо периодичното преоценяване на проекта във времето на неговата реализация. Рискът е съпътстваща част от всеки инвестиционен и производствен процес, поради което той трябва да бъде ясно дефиниран и оценяван. Всъщност развитието на недвижими имоти е процес, с който са свързани множество рискове като анализатора или оценителя, заедно с строителния предприемач имат за задача да оценят степента на отражение на всеки един от тези рискове върху конкретния проект.

Финансовото оценяване на проекти за развитие на недвижими имоти по същността си е финансов анализ, който по-скоро се причислява към вътрешно фирмения анализ, чийто обект са различи финансови модели, съгласно класификацията на видовете икономически анализ на Виолета Касърова в книгата й „Финансов анализ"[4]. Финансовото оценяване на проекти за развитие на недвижими имоти използва няколко основни техники или метода, а именно:

- Метод на остатъчната стойност (residual valuation);
- Метод на паричните потоци заедно с метода на дисконтираните парични потоци (DCF);
- Анализ на несигурността и оценка на риска - анализ на чувствителността.

1.1. Метод на остатъчната стойност - Residual valuation

Този метод се основава на финансов анализ чрез неформални методи и най-вече чрез методите на сравненията[5]. Основната цел на този метод е да отдели променливите, чиято стойност ни е неизвестна от останалите, чиято стойност ни е известна или можем да определим с достатъчна сигурност. При положение, че ни е известна очакваната крайна себестойност на проекта, приспадайки от нея стойността на известните ни променливи ще получим остатък, който ще представлява стойността на търсените променливи. Неизвестните променливи обикновено са:

- Съотношението **риск/доходност**; или
- **Стойност на земята**.

Търсенето на тези променливи разделя оценката по остатъчна

---

[4] Касърова, В, Финансов анализ, НБУ, София, 2013.

[5] Характеристиката на тези методи е представена в Касърова, В, Финансов анализ, Таблица 4.1., НБУ, 2013.

стойност на два основни типа:

• **Оценка на риска и доходността от инвестицията** – всички разходи по развитието на имота като цена на земя, строителни разходи и т.н. се приспадат от очакваната крайна продажна цена на завършения имот или от капитализацията на доходите на имота за период от време. По този начин строителният предприемач или финансовата институция оценяват доколко е адекватна нормата на доход от инвестицията според техните очаквания.

• **Оценка на пределната цена на земята** - всички разходи по развитието на имота без земята се приспадат от очакваната крайна цена на завършената сграда. Получената стойност е очакваната пределна цена на земята, която би следвало да плати строителният предприемач.

Основните променливи, които се използват в модела на остатъчната стойност са: Цена на земята; Строителни и съпътстващи строителството разходи; Най-вероятни доходи от наем/продажни цени; Лихви; Инвестиционни доходи; Време.

При оценяване по метода на остатъчната стойност се изчислява т.нар. **Нетна предприемаческа стойност (Net Development Value)**. Като за улеснение в примерите е използвано съкращението **NDV**. При определянето на стойността на проекта се използват променливите **наем** и **доход от инвестицията**. И двете променливи могат да укажат съществено влияние върху крайната оценка, поради което е изключително важно да им се обърне особено внимание с цел правилното им определяне.

За определяне на **наема** най-често се използват исторически анализа на изменението в наемните нива през последните години, както и анализ на текущото състояние на пазара. Целта е да се определи тренда за бъдещото изменение на наема и да се прогнозират неговите нива при завършване на проекта. Обикновено за този анализ се наемат оценители или агенти. Определянето на пазарния наем се нарича „**справедлив пазарен наем**" в терминологията на Международните оценителски стандарти[6]. Съгласно тях това е: „очакваната стойност, по която даден имот или част от него следва да се отдаде под наем от доброволно желаещ наемодател на доброволно желаещ наемател в справедлива сделка, и след като и двете страни са извършили подхо-

[6] Международни оценителски стандарти, 2014г. (International Valuation Standards, IVS).

дящ анализ на пазара, както и след като двете страни действат информирано, със свободна воля и без принуда".

Наемите обикновено се изчисляват на квадратен метър площ. Например **12.50** €/кв.м. При офис сградите се определя реалната отдаваема площ, която представлява вътрешното пространство в сградата, което реално може да бъде отдавано под наем, изключващо прилежащите му общи части от сградата, в т.ч. стълбища, асансьори и тоалетни. Тази площ се нарича **Нетна отдаваема площ**, **Net Lettable Area (NLA)**.

Доходът от инвестицията представлява нормата на възвращаемост на инвестирания капитал в съответния проект и се използва за да се дисконтират паричните потоци от наемите с цел да се изчисли настоящата стойност на проекта. От калкулацията за настояща стойност се отделя множител, който представлява реципрочната стойност на **дохода от инвестицията** и се нарича **годишна норма на изкупуване или годишно изкупуване, year's purchase (YP)**. Годишната норма на изкупуване показва за колко години чрез доходността ще се изкупи обратно инвестицията, т.е. ще се възстанови капитала, вложен в проекта. При изчислението се използва метода на вечната рента. При този подход се прави моментна снимка на пазарните наеми, като се прави допускането, че те ще останат вечно на текущите нива.

Доходът от инвестицията или нормата на възвращаемост на инвестирания капитал се определя чрез **метода на сравнението с пазарни аналози**. Изследват се сключени сделки за продажба на вече завършени максимално подобни проекти както като предназначение, така и като разпределение, квадратура, качество и материали. Конкретният доход е функция на преценката на инвеститора за бъдещите наеми и риска от тяхната несигурност.

С цел формирането на себестойността на проекта, обикновено се фокусира върху двете основни променливи, а именно: **цената на земята и стойността на строителството**.

Методът на оценка по остатъчна стойност си има своите плюсове и минуси. От една страна този метод е сравнително лесен за изчисление, при условие че с достатъчна степен на сигурност могат да бъдат изчислени разходите на строителния предприемач, както и очакваната годишна доходност на бъдещия проект. От друга страна този метод представлява моментна снимка на очакванията на строителния предприемач и неговия икономически екип. Той не отразява

несигурността от промени както в сроковете, така и в стойностите във времето, както и не отразява факта, че предприемаческите разходи не възникват едновременно. Поради тези причини разходите за лихва, заложени на „правилото на палеца" могат да бъдат доста неточни. Последния проблем може да бъде решен чрез използването на оценка по **метода на паричните потоци**. Този извод се доказва и от Роджър Браун в книгата му „Частни инвестиции в недвижими имоти"[7], в която също така са представени детайлно разработени моделите и методите за финансов анализ на предприемачески проекти, необходими за вземане на инвестиционно решение.

1.2. Метод на дисконтираните паричните потоци

При метода на паричните потоци разходите и приходите се разпределят във времето на тяхното възникване за предприемаческия период. По този начин изчислението на стойността на лихвата за финансиране във времето, която често се дължи дори в по-дълъг период от предприемаческия, както и на останалите разходи и приходи е много по-точно, отколкото при метода по остатъчна стойност.

Разходите по строителство (РС) възникват съгласно договореното със строителя като обикновено се спазва следния принцип: има малък процент авансово плащане при подписване на договора и веднага след това заплащане на определен етап от строителството. Останалите РС се заплащат в хода на строителството на принципа на актуване (предаване) на завършената работа. Разбира се възможно е и точно разпределение на сумите във времето на строителство, но при всички положения е добре строителният предприемач да може

[7] Brown, R, Private Real Estate Investment, Elsevier, 2005.

да контролира изпълнението на строителните работи (наричани на професионален език „строително монтажни работи" или СМР) както и на договорените срокове със строителя преди да извърши поредното плащане. Строителните разходи възникват според спецификата на съответната сграда, но най-често те образуват във времето крива, близка до синусоида (Фиг. 1).

Методът на паричните потоци позволява на строителния предприемач да добие по-реална представа за тежестта на разходите за проекта разпределени във времето. Това е изключително важно при развитие на проекти от недвижими имоти, тъй като паричните потоци при тях са неравномерно разпределени. Както при метода по остатъчната стойност, така и при метода на паричните потоци е особено важно да се оценят правилно стойностите на очакваните разходи. При метода на паричните потоци обаче се намесва и друг важен фактор, а именно правилното разпределяне във времето на тези разходи.

Прогнозирането на парични потоци всъщност е задължително изискване от финансиращите институции преди да се съгласят да предоставят кредит или друга форма на заем на строителния предприемач. Защитата на възможността за възвръщане на инвестираните средства е основната предпоставка пред всеки един финансов инвеститор преди да вземе решение да инвестира в конкретен проект, независимо дали ще инвестира в капитал, или в дълг.

Методът на оценка по CF има и предимството да отразява реалните изменения в лихвата, в случай че в хода на предприемаческия период са налице такива. Последното е почти сигурно предвид дължината на периода – много рядко под 2 години, а в конкретния пример – 3 години.

Веднъж прогнозирани, паричните потоци се дисконтират с цел определянето на тяхната настояща стойност. Настоящата стойност изчислена по метода на **дисконтираните парични потоци (Discounted Cash Flow или DCF)** е много важна при оценката на финансовата жизненоспособност на проектите от недвижими имоти. Тази стойност представлява друг, по-точен от NDV метод за определяне на потенциалната продажна цена и печалбата на проекта след завършването му.

При оценката по остатъчна стойност или т.нар. конвенционален подход лихвата се изчислява месец за месец с натрупване в хода на

предприемаческия период. По този начин реално се извършва олихвяване на принципа на сложна лихва на натрупаните разходи напред във времето до края на цикъла.

При оценката по дисконтираните парични потоци се използват механизми за дисконтиране на нарастващите във времето разходи, така че да получим настоящата им стойност в момента на оценката. Използват се два подхода, а имено:

• **нетната терминална стойност (Net Terminal Approach или NTA)**; и

• **дисконтирани парични потоци (Discounted Cash Flow или DCF)**.

Разликата между DCF и NTA е, че при определяне на терминалната стойност се подхожда от момент във времето, когато проектът е вече реализиран, изцяло отдаден под наем и продаден, респективно с върнат дълг.

Трябва да се има предвид, че при изчисляване на оценки на проекти, базирани на парични потоци във времето е много важно да се съобрази влиянието на ДДС (данък добавена стойност) върху стойността на проекта.

2. Анализ и оценка на риска

Предприемачите често са обвинявани, че не отделят достатъчно внимание за анализ на рисковете, свързани с развитието на недвижими имоти. Една от най-трудните задачи за тях е как да определят достатъчното изискуемо ниво на печалба от проекта, която да балансира несигурността по време на предприемаческия период.

Независимо от множеството споменати рискове, има определени променливи, чиито изменение може да окаже много по-голямо отражение върху печалбата на инвеститора, отколкото при изменението на други. От представените модели на финансова оценка на развитието на проекти от недвижими имоти може да се заключи, че основните променливи, които имат съществено влияние върху печалбата от един проект са: **нивото на лихвата, строителните разходи, стойността на наемите и дохода от инвестицията**. Все пак за инвеститора е от значение да изследва в каква степен единица изменение на всяка една от тези променливи се отразява на печалбата от проекта. Това изследване се нарича **Анализ на чувствителността**.

Тъй като предприемаческият период е доста дълъг, вероятността от изменение на някои от ключовите променливи при финансовата оценка на проекта е съществена. Всяко едно изменение следва да се отразява и съответно да се преизчислява оценката на проекта. По този начин и чрез **анализа на чувствителността** оценителите съвместно със строителния предприемач следва да създадат капацитет за настройка на проекта при изменение на някоя от ключовите променливи, който да компенсира евентуални загуби. От гледна точка на общата теория на Финансовия анализ, поради изследването на строгата функционална и математическа зависимост на резултата от променливите Анализът на чувствителността представлява **факторен анализ**, а именно: извеждане на връзките и зависимостите между променливите, които влияят на финансовото състояние на предприятието, и факторите, водещи до тези промени. Изследването може да се доразвие чрез специфичните техники на факторния анализ като: верижни замествания, абсолютни разлики, регресионно-корелационнен анализ, индексно-факторен анализ и др[8]. Анализът на чувствителността се нарича още и „Метод на чувствителността" при оценката на бизнес риска на инвестиционни проекти или на цели компании от всякакъв характер. Поради функционалната зависимост на печалбата от променливите, предмет на анализа, то освен в табличен вид тази зависимост може да бъде изведена и като формула. Формулата съгласно Любомир Тодоров в книгата му „Съвременни модели за оценка на бизнеса"[9] представя оперативната печалба, т.е. печалбата преди данъци (EBIT), като функция на продажните цени (p), натрупания обем продажби (q), единичните променливи разходи (b) и постоянните разходи (FC):

$$EBIT = \sum_{i=1}^{m} q_i . p_i - \left(\sum_{i=1}^{m} q_i . b_i - FC \right)$$

където: **m** е броя на видовете продукти или услуги.

Анализът на чувствителността дава възможност на строителния предприемач да прецени доколко печалбата от неговия проект е зависима от изменението на основните променливи при неговото развитие. При условие, че инвеститора не може да влияе на измене-

---

[8] За детайлно представяне на инструментариума на финансовия анализ, в т.ч. и на факторния виж Касърова, В, Финансов анализ, Глава 4., НБУ, 2013.

[9] Тодоров, Л, Съвременни модели за оценка на бизнеса, Нова Звезда, 2014.

нието на лихвените равнища, то основните променливи към чието правилно прогнозиране следва да се насочат усилия са строителните разходи и нивата на наемите. Тяхното точно прогнозиране, в максимално тесен диапазон на възможни изменения, е съществено за правилната финансова оценка на проекта.

В случай, че финансовата оценка и анализа на риска на проекти за развитие на недвижими имоти се използват за определяне на инвестиционната привлекателност на конкретен проект или група алтернативни проекти, то преди окончателния избор на конкретен проект и неговото развитие е добре да се приложи и метода на „**Алгоритъма за избор на най-устойчив инвестиционен проект**“, илюстриран от проф. Ивашенцева във „Формиране на механизъм за подбор на най-привлекателните за инвестиции проекти от доходоносни имоти“[10].

За изчисляване на коефициента на инвестиционна привлекателност (**Q**) се използва подхода на векторната оптимизация. Определят се група фактори, свързани с привлекателността на проектите от недвижими имоти. Обикновено факторите се делят на три групи според възможността за въздействие върху тях. Първото ниво (първата група) фактори са тези, които се отнасят до *привлекателността на обекта на строителство и на прилежащите му територии*. Тези фактори се определят в процеса на разработката на инвестиционния проект, т.е. върху тях инвеститора има възможност значително да въздейства. Второто ниво фактори са тези отнасящи се до *привлекателността на съседното обкръжение на инвестиционния проект*. Те трябва да бъдат детайлно изучени при избора на конкретен проект. Третото ниво фактори се отнасят до *привлекателността на външното за проекта обкръжение*. Те се приемат за даденост, върху която не може да се въздейства. Все пак по подобие на анализа на чувствителността може да се разработи модел за защитни мерки от тяхното въздействие. Отделното въздействие на всеки фактор върху проекта се определя на база експертна оценка.

Формулата за изчисление на инвестиционната привлекателност на даден проект е следната:

$$Q_{(q;w)} = q_1 * w_1 + q_2 * w_2 + q_3 * w_3 + \cdots + q_{25} * w_{25}$$

където:

[10] Ивашенцева, Т, Формирование механизма отбора наиболее привлекательных для инвестиций проектов доходных домов, Строително предприемачество и недвижима собственост, 2013.

• q_i е стойността на i-тня фактор. Факторите обикновено са 25 и могат да приемат някоя от следните стойности: 0, 1, 2, 3. Стойност 0 съответства на незначителна степен па проявление на съответния фактор. Респективно стойност 3 съответства на фактор с максимална степен на проявление.

• w_i е теглови коефициент на всеки фактор. Той характеризира относителната значимост на всеки отделен фактор за привлекателността на проекта. Тези коефициенти се определят като теглото на значимост на всеки от 25те фактора за привлекателността на проекта (% от 100, представени като коефициенти). Поради тази причина сумата на тегловите коефициенти е равна на единица (1).

FINANCIAL ASPECTS OF ASSESSMENT OF PROJECTS IN PROPERTY DEVELOPMENT

Manu Moravenov, Ph.D.
Higher School of Insurance and Finance – Sofia

Abstract: Property development is a constant process, and therefore the developer must not just conduct a one-off appraisal in the research and evaluation phase, but rather needs to constantly reappraise the profitability of the scheme throughout the development process. Financial evaluation of property development projects uses several conventional techniques or methods, namely: Residual valuation; Cash flow method together with the discounted cash flow method (DCF); Uncertainty analysis and risk assessment; Sensitivity analysis.

Keywords: Financial evaluation, Residual Valuation, RV, Property development, Property finance.

АНАЛИЗ НА ПЛАТФОРМИ ЗА ИГРОВИЗАЦИЯ И ТЯХНОТО ПРИЛОЖЕНИЕ В ОБЛАСТТА НА СТРОИТЕЛСТВОТО

Ас. Миглена Стоянова
Икономически университет – Варна

Ключови думи: платформи за игровизация, анализ на платформи за игровизация, класификация на платформи за игровизация, игровизация в строителството.

Въведение

Игровизацията е нова тенденция, при която се интегрират дейности, свързани с въвеждането на игрова механика в неигрови приложения с цел повишаване ангажираността, мотивацията и участието на потребителите. Този подход е особено обещаващ в областта на корпоративните информационни системи, използвани в предприятия от различни сфери. Приложението на игровизацията в областта на строителството е обект на сравнително малък брой изследвания. Тя може да осигури ценен принос за насърчаване на по-нататъшното развитие на строителната индустрия.

Въвеждането на игровизация в съществуващи или нови софтуерни системи (например в строителни предприятия) е скъпо струваща задача по отношение на усилията за разработка. За да се намалят тези усилия, както и разходите за поддръжка в дългосрочен план, на пазара се появяват платформи за игровизация, осигуряващи някои функции като услуга.

Целта на настоящия доклад е да се анализират съществуващите платформи за игровизация, въз основа на функционалните и нефункционални изисквания за информационни системи и да се представи тяхното приложение в областта на строителството. Това би подпомогнало ИТ специалистите в процеса на вземане на решение за определена технология или подход, който отговаря най-добре на концептуалните изисквания на дизайнерите на игровизация и на нуждите на предприятията от сектор строителство.

Анализираните платформи за игровизация могат да бъдат класифицирани в четири основни категории, а именно *Интегрирани реше-*

ния за игровизация, *Системи за постижения*, *Общи платформи за игровизация* и *Други услуги за игровизация*. За всяка от тях е описана нейната обща функционалност, представени са изводи и примери.

Системи за постижения

Системите за постижения (СП) се дефинират като вторични системи за възнаграждения, разработени за цифрови игри. Те интегрират функционалност, която добавя подцели към действителното игрово преживяване[1]. Съгласно дефиницията на Juul[2], тези СП обикновено добавят допълнително измерение за прогрес върху истинската игра. Първата теоретична разработка на СП е представена в труда на Montola, Nummenmaa, Lucerano, Boberg и Korhonen. Авторите се фокусират основно върху оценка на постиженията, а не върху описание на структурата на системата. Hamari и Eranti[3] разширяват тази концепция чрез точно дефиниране на аспектите на постиженията и концептуализиране на структурата. Техническо решение обаче не е предложено.

Схематично, СП е външна за конкретната софтуерна система и свързва обектите от игровизацията чрез стандартизирани интерфейси към информационната система (ИС) на строителното предприятие (вж. фиг. 1). Обектите като точки или значки се дефинират при проектирането. По време на работа, когато ИС трябва да актуализира състоянието на играча (например служител или клиент на строителното предприятие), е необходимо СП да съхранява тези данни. Обратно, ИС може да извлича текущото състояние на играча от СП, т.е. да покаже данните в интерфейса на приложението. Освен това, СП може да предложи друг отделен клиент, който да визуализира данните на играча от игровизацията в профили или класации, за всяка игра поотделно.

Основният недостатък на СП е, че не поддържат правила и ло-

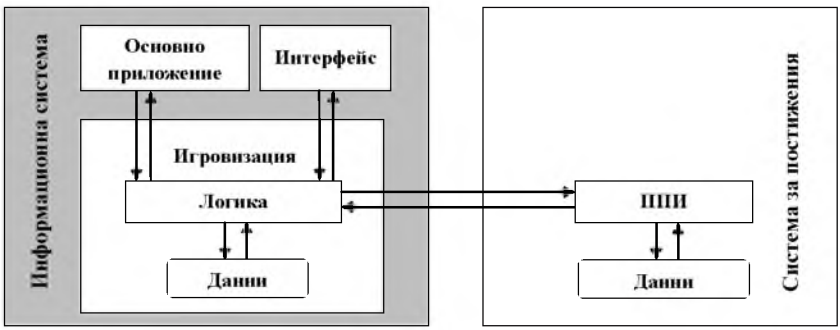
---

[1] Montola, M., Nummenmaa, T., Lucerano, A., Boberg, M. and Korhonen, H. Applying Game Achievements Systems to Enhance User Experience in a PhotoSharing Service. Proceedings of the 13th International MindTrek Conference: Everyday Life in the Ubiquitous Era, 2009.

[2] Juul, J. The Open and the Closed: Games of Emergence and Games of Progression. Proceedings of Computer Games and Digital Cultures Conference. Tampere University Press, 2002, http://www.jesperjuul.net/text/ openandtheclosed.html.

[3] Hamari, J. and Eranti, V. Framework for Designing and Evaluating Game Achievements. In Proceedings of DiGRA 2011 Conference, 2011.

гиката на игровизацията трябва да се разположи в ИС на строителното предприятие. Следователно, част от данните на игровизацията, например междинни резултати, също се намира в ИС. Това ограничава гъвкавостта на СП ио отношение на иромени в дизайна, както и възможността за повторна употреба в произволен контекст. Нещо повече, ИС трябва да бъде модифицирана, за да се интегрира със СП, което нротиворечи па изискването за инвазивност. Във всички анализирани случаи, ннтеграцията трябва да бъде направена програмно, без допълнителна поддръжка (среден интегритет). Тъй като само части от данните на игровизацията са достъпни за СП, техният анализ е възможен само до известна степен. Нито една от анализираните системи не ноддържа управляемост на данните.



Фиг. 1. Архитектура на система за постижения

Анализираните платформи за игровизация, които са идентифицирани като СП, са предствени в таблица 1. Реализации на СП за игри са Xbox Live, Playstation Network, Steam, iOS Game Center и Beintoo. Специално предназначени за игровизация са системите GamInside, BigDoor, Mplifyr, Leaderboarded, UserInfuser и OpenBadges. Нито една от тях не позволява дефинирането на всички понятия, които са необходими за игровизацията. Почти всички системи обаче позволяват дефинирането на постижения и точки. Посочените платформи могат да се приложат успешно за реализиране на игровизация в строителни предприятия (например доставчици на строителни материали).

Във всички други аспекти, поддържаните функции са силно зависими от областта, в която обикновено се прилага системата. Например, системи, които са специално предназначени за областта на

строителството, обикновено се отличават със стоки за ползване и някаква виртуална валута, което не е така при останалите СП.

Интересно е да се отбележи, че по-голямата част от анализираните СП имат система с предварително дефинирани стойности, която не може да се персонализира. Валутите или категориите точки са статично дефинирани, за да се установи единна виртуална валута за няколко игри, свързани към една и съща СП. Като контраст, UserInfuser и BigDoor са много адаптивни СП. Някои системи предоставят само ограничен брой понятия от игровизацията, като точки, класации (Leaderboarded) или значки (Open Badges).

Таблица 1

Анализирани системи за постижения

Платформа	Цел	Източник
Xbox Live	Игри	http://www.xbox.com/en-GB/
Playstation Network	Игри	https://www.playstation.com/en-nz/
Steam	Игри	https://steamcommunity.com/dev
iOS Game Center	Игри	https://developer.apple.com/game-center/
GamInside	Игровизация	http://www.gaminside.com/en/customer-loyalty-made-easy-and-fun
Beintoo	Игровизация	http://www.beintoo.com/us/en/index.html
Mplifyr	Игровизация	https://www.mplifyr.com/
BigDoor	Игровизация	http://bigdoor.com/
Leaderboarded	Игровизация	http://leaderboarded.com/
UserInfuser	Игровизация	https://code.google.com/p/userinfuser/
Open Badges	Игровизация	http://openbadges.org/

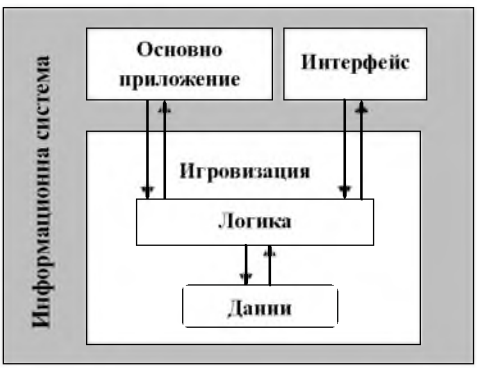
Интегрирани решения за игровизация

Интегрираните решения за игровизация (ИРИ) се разработват директно за и в ИС на предприятията (вж. фиг. 2). По тази причина, те са свързани със структурата, интерфейсите и семантиката на ИС. Реализацията им е много бърза в ранните етапи на разработка, тъй като трябва да се реализират само функции, изисквани от целевото приложение (например софтуерна система в строителна фирма).

Смята се, че цялостната производителност на този подход е висока, тъй като всички изчисления могат да се обработват директно в

системата. По същата причина и анализируемостта може да се счита за висока, тъй като всички данни са достъпни за анализ в хост приложението. Поради тясната интеграция, интегритетът няма нужда да се разглежда допълнително.

Въпреки това се приема, че този подход е трудно мащабируем хоризонтално. Повторната употреба е невъзможна и по тази причина решението за игровизация трябва да бъде реализирано многократно и отделно за всяка софтуерна система. При всички изследвани случаи, тези системи също са специфични за конкретни области (например областта на строителството). Те имат набор от параметризирани елементи от игровия дизайн и правила, обвързани с определена област. Поради това, тяхната гъвкавост е ограничена до голяма степен. Заради тясното интегриране на ИС и игровизацията, инвазивността е висока. В допълнение, в нито един случай не се наблюдава управляемост на данните от игровизацията. Подходът води до натрупване на големи количества данни, т.е. потребителите трудно могат да споделят своите игровизирани данни между различни приложения без допълнителни усилия, тъй като липсва обобщаване, стандартизиране или оперативна съвместимост. Таблица 2 представя списък с примери за ИРИ от различни области.



Фиг. 2. Архитектура на интегрирано решение за игровизация

Разгледаните системи, които са класифицирани като ИРИ, са Gigya, PlayVox, WeSpire, Zurmo, CellCast, Results.com и PunchTab. Поради своята тясна интеграция с хост приложението, всяка система е много специфична по отношение на игровата механика. Това означава, че степента на персонализация е сравнително ниска. Например,

PlayVox се фокусира върху специфична игрова механика за кол центрове, Gigya върху социални общности, Zurmo върху CRM приложения, а CellCast върху решения за управление на обучението.

За разлика от СП, някои от ИРИ позволяват дефинирането на много прости правила за персонализиране на концепцията за игровизация. Например, системата Gigya позволява персонализиране на потребителските действия, а също и някои специфични механики за предотвратяване на злоупотреби.

Други подходи (Zurmo, WeSpire, PlayVox) имат предефинирана концепция за игровизация, която включва предварително зададени цели или стойности на точки за предварително определени действия. Тези концепции за игровизация трудно могат да се настроят към специфичните нужди на организацията, в която се внедряват. Това противоречи на изискванията за гъвкавост и възможност за повторна употреба.

Таблица 2

Анализирани интегрирани платформи за игровизация

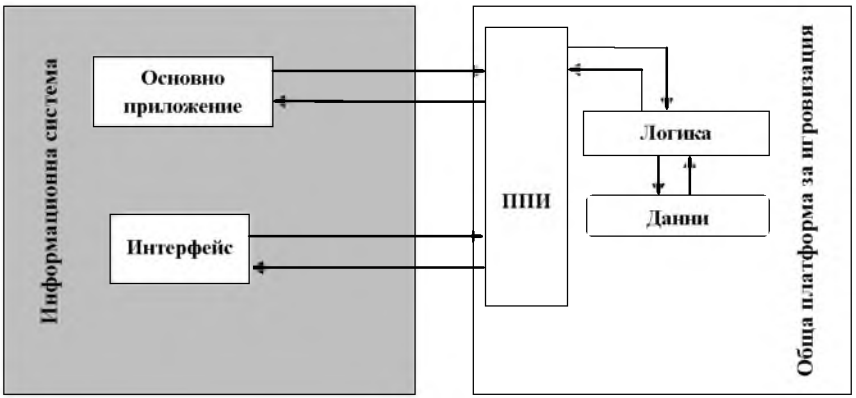
Платформа	Област	Източник
Gigya	Социални/уеб 2.0	http://www.gigya.com/
PlayVox	Човешки ресурси	http://www.playvox.com/
WeSpire	Устойчивост	http://www.wespire.com/
Zurmo	CRM	http://zurmo.org/
CellCast	Решение за обучение	http://www.onpointdigital.com/technologies/mobile.php
Results.com	Продажби	http://www.results.com/
PunchTab	Уебсайтове	https://www.punchtab.com/

Общи платформи за игровизация

Една обща платформа за игровизация (ОПИ) е напълно отделена от ИС на предприятието, т.е. състоянието и логиката на игровизацията се съхраняват отделно (вж. фиг. 3). Това позволява почти неинвазивно въвеждане на игровизацията в ИС. Общите платформи предлагат на дизайнерите голям набор от елементи от игровия дизайн. В ОПИ дизайнерите конфигурират игровизацията в платформата. Те определят правилата и метаданните по декларативен начин. Във всички

анализирани случаи, този процес се поддържа от инструменти и осигурява висока степен на гъвкавост на ироцеса за игровизация.

По време на работа, илатформата събира произволнн потребителски действия от приложението и използва правилата, за да определи събитията за потребителите, отчитайки техни предишни контекстни данни.



Фиг. 3. Архитектура на обща платформа за игровизация

От нефункционална гледна точка, платформата може да се използва повторно в множество системи в рамките на едно предприятие или дори между различни организации. Това дава възможност за определяне на стандартизирани интерфейси и прави оперативната съвместимост между ИС по-лесна. Освен това, интегритетът е добре поддържан чрез игровизирани компоненти и уиджети, предлагани от всички анализирани реализации на ОПИ. Пример за приложение на ОПИ могат да бъдат фирма - доставчик и фирма - клиент на строителни материали.

Въпреки това, този подход за предоставяне на обща услуга е най-сложен от концептуална и техническа гледна точка, тъй като трябва да се поддържат много различни методологии за проектиране. В допълнение, заради пълното отделяне на ИС от игровизацията, осигуряването на висока производителност е сложно. Например, действията на потребителите могат да се изгубят или забавят при предаването им между ИС и ОПИ.

От тази категория са анализирани системите Bunchball[4] и Badgeville[5]. Тъй като и двете платформи са приети за напълно развити и поддържат различни методологии за проектиране, е необходимо да разгледаме всяка една по-подробно.

Bunchball поддържа разнообразни игрови механики като различни категории точки, значки, потребителски действия, виртуални предмети, реални стоки и т.н. Въпреки това, роли, умения и разказвателен контекст не се поддържат. Цялостната концепция за игровизация е структурирана с т. нар. предизвикателства (мисии), които определят линеен път за прогрес, разделен на няколко игрови нива. Други структури на мисии не се поддържат.

От положителна гледна точка, условията могат да бъдат представени с булеви оператори. Освен това, някои елементи се поддържат частично. Платформата осигурява и дефинирането на отбори. Играч и принадлежност към отбор са също частично поддържани.

След приключване на определена мисия, потребителят може да получи значки, точки, съобщения или виртуални предмети. Важно е да се отбележи, че виртуалните предмети в Bunchball се определят по различен начин. Например, такива предмети не могат да се използват като предимство при прогреса на играча, но могат да бъдат събирани и показвани във виртуална стая или давани като подарък на други. Други видове обратна връзка не се поддържат.

Самата платформа и нейната документация не са публично достъпни. Поради това, тя не може да бъде оценена по отношение на техническите понятия и техните следствия.

Badgeville е пример за друга ОПИ. Използваните игрови механики в Badgeville са малко по-различни от тези на Bunchball. В действителност, тази платформа поддържа верига от причинно-следствени връзки, която включва 3 стъпки. На първата стъпка потребителите могат да получат точки за предварително дефинирани потребителски действия. На втора стъпка могат да се спечелят значки, след достигане на определен брой точки. На третата стъпка потребителите могат да завършат мисии след събирането на предварително определени значки. Тъй като платформата поддържа само този метод, се смята, че с нея могат да се реализират много малко игрови механики и концепции за игровизация.

---

[4] http://www.bunchball.com/.

[5] https://badgeville.com/.

В допълнение към обикновените потребителски действия, Badgeville позволява да се определят граници за това колко често едно потребителско действие или събитие може да се случи в определен период от време. Въпреки това, тези механики не са приспособими да откриват произволни, базирани на събития ситуации, които могат да възникнат в реални игровизирани сценарии.

Подобно на Bunchball, техническата концепция на платформата и нейната документация не са обществено достъпни. Поради това, този подход не е оценен на техническо концептуално ниво.

И двете платформи Bunchball и Badgeville са подходящи за въвеждане на игровизация в областта на строителството. Игровите механики, които предоставят, могат да подпомогнат повишаването на квалификацията на служителите в строителни предприятия и изграждането на ефективни и новаторски екипи.

Други услуги за игровизация

В тази категория се включват всички други видове услуги за игровизация. Например, Gameboxed и Snowfly предлагат плъгини за залози за Facebook или CRM съответно, които фирмите (в частност строителните) могат да включат в страниците си в социалните мрежи. Когато потребителите играят тези хазартни игри, те могат да печелят жетони, които могат да бъдат изкупени срещу предмети на ниска цена.

Някои доставчици (например PlayGen) предлагат внедряване на игровизация в проекти по поръчка. В повечето случаи, това включва приложението на сериозни игри за образование или електронно обучение в някои области, например в строителния бизнес. Въпреки това, тези подходи не намаляват разходите за разработка или поддръжка и не отговарят на нефункционалните изисквания. Независимо от това, такива реализации могат да се възползват в голяма степен от решенията, описани в предходните параграфи.

Въз основа на представените индивидуални характеристики, е направено обобщение на всички функционални и нефункционални характеристики на различните подходи, представено в таблица 3. По отношение на функционалните изисквания, този обзор представя само обща тенденция, тъй като функциите са специфични за всяка реализация.

Всички анализирани решения поддържат поне частично дефи-

нирането и управлението на обекти, потребители и техните състояния. Въпреки това, всяко от тях дефинира свой собствен модел на данни и интерфейси. Това обуславя необходимостта от стандартизация на идентифицираните понятия от игровизацията.

Само ОПИ и някои ИСИ позволяват управлението на правила за игровизация, но техните възможности и изразност са ограничени в настоящите реализации. Поради това, техническата реализация на произволна и гъвкава концепция за игровизация е ограничена до голяма степен.

По отношение на нефункционалните изисквания, ОПИ предоставят в най-голяма степен гъвкавост, неинвазивност, повторна употреба, интегритет, анализируемост и управляемост. От друга страна, техническата сложност и производителност могат да се приемат за критични.

Таблица 3

Сравнение на класовете системи за игровизация[6]

Изисквания	СП	ИСИ	ОПИ	Други услуги
Поддръжка на обекти	(+)	(+)	+	(+)
Управление на обекти	+	+	+	+
Управление на потребители	(+)	+	+	(+)
Възстановяване на състояние	+	+	+	(+)
Управление на правила	-	(+)	+	-
Модул за анализ	+	+	+	-
Степен на гъвкавост	→	↓	↑	•
Степен на инвазивност	→	↑	↓	•
Степен на повторно използване	→	↓	↑	•
Степен на интегритет	↓	•	→	•
Производителност	→	↑	↓	•
Степен на анализируемост	→	↑	↑	•
Степен на управляемост	→	↓	↑	•
Степен на сложност	↓	↓	↑	•

[6] Легенда: + поддържа се; (+) поддържа се частично; - не се поддържа; ↑ висока; → средна; ↓ ниска; • не е отчетена.

ИСИ осигуряват висока производителност и ниска сложност, но могат да се разглеждат като критични във всички други нефункционални измерения.

СП са компромис между тези два подхода, които предлагат нефункционални характеристики в средна степен. Те обаче не осигуряват дефинирането на правила за игровизация. По тази причина, те могат да се приложат само ако по-голямата част от логиката на игровизацията може да бъде реализирана в информационната система.

Характеристиките за качество на другите услуги за игровизация не са отчетени, тъй като те не са пряко сравними с изискванията.

Заключение

В настоящия доклад са анализирани решения за игровизация, класифицирани в четири групи, поддържащи въвеждането на игровизация в ИС. За всеки клас са посочени неговата абстрактна функционалност, предимства и недостатъци, както и съответни примери. ИТ експертите могат да използват тази класификация при избор на правилен технологичен подход за игровизация. Представено е и приложението на платформите за игровизация в областта на строителството. Представеният новаторски подход може да подпомогне идентифицирането и оценката на рисковете на един строителен проект, оперативните процедури на различни функционални нива и да подобри процесите по вземане на решения.

Въз основа на направения анализ можем да заключим, че ОПИ са най-подходящи за дългосрочни проекти за игровизация, заради тяхната гъвкавост, възможност за повторна употреба и разделяне на функционалност и технология. Останалите подходи имат предимство при краткосрочни проекти като маркетингови кампании или в случаи, при които целевото приложение прилича на реална игра.

ANALYSIS OF GAMIFICATION PLATFORMS AND THEIR APPLICATION IN THE FIELD OF BUILDING

Assist. Prof. Miglena Stoyanova
University of.Economics – Varna

Abstract: This paper presents gamification platforms, which are analyzed and classified into four groups. They support the introduction of gamification in information systems. For each class its abstract functionality, advantages and disadvantages, and relevant examples are described. IT experts can use this classification to choose the right technology approach for gamification implementation in their organization. The application of gamification platforms in the field of building is presented too.

Keywords: gamification platforms, analysis of gamification platforms, classification of gamification platforms, gamification in the building industry.

КАЧЕСТВОТО КАТО ЦЕННОСТ В ЦЕНАТА НА ПРОУЧВАТЕЛНАТА И ПРОЕКТНАТА ПРОДУКЦИЯ

Докт. Красимира Христова
Икономически университет – Варна

Ключови думи: качество, цена, ценност, проектиране.

Качеството и цената са едни от основните характеристики на произвежданите стоки и услуги. През последните години, все повече се налага мнението, че при покупката на конкретен продукт, вкл. и на проучвателна и проектна продукция (ППР) се търси ползата от него и се заплаща за тази полза, а не за самия продукт в неговата физическа форма. С развитието на пазарните отношения темата за качеството навлиза все повече във фокуса на изследванията в областта на строителното проучване и проектиране. Това определя и актуалността на изследването, както и очертаващата се тенденция да нарастват желанията на потребителите за висококачествени стоки и услуги.

Целта, поставена в доклада е да се изследва качеството, като ценност на проучвателната и проектната продукция в строителството и влиянието му при формиране на нейната цена.

В литературата се срещат различни определения на понятието качество. Според Джозеф Джуран качеството е годност за употреба. Файгенбаум го определя като най-добрите изделия, изработени по спецификации на потребителя. Филип Кросби смята, че качеството е съответствие с изискванията, а Едуард Деминг го определя като най-полезните стоки, желани от потребителите. Според Каору Ишикава качеството е удовлетворяване на потребителя. В стандарта по качество ISO 8402:1986 качеството се определя като „съвкупност от функции и характеристики на даден продукт или услуга, която носи способността му да удовлетвори явни или подразбиращи се нужди“[1].

Нарастващата информираност на потребителите, води до повишаване на техните изисквания към продуктите и тяхното качество. По-качествени и по-стойностни продукти се предлагат от производителите на съответните стоки. Тази тяхна характеристика ги следва по целият им път – от проектирането и разработването до тяхното потребление.

[1] Quality vocabulary. International terms, 1987.

В строителния сектор се формира силно конкурентен пазар, който се регулира в известна степен от цените, но в пазарната конкуренция, следва да се обърне внимание и на неценовите методи за конкуренция. Най-използваният и най-важният сред тях е качеството, тъй като за потребителите високата цена означава и високо качество.

На пазара на проучвателна и проектна продукция, според данните, представени от Камарата на инженерите в инвестиционното проектиране (КИИП) и Камарата на архитектите в България (КАБ), към 28.02.2015г. инженерите проектанти с пълна проектантска правоспособност, вписани в регистъра на КИИП са 10019 души[2], а регистрираните архитекти (български граждани) с пълна проектантска правоспособност в регистъра на КАБ към месец октомври 2015г. са 2726[3]. Поради увеличаващата се конкуренция на пазара на проучвателна и проектна продукция, проектантите следва да се стремят да увеличават професионализма си. При тези условия, тяхната главна цел трябва да бъде насочена едновременно към намаляване на разходите за проектиране и предоставяне на качествен продукт на своите клиенти.

Пазарът на проучвателна и проектна продукция функционира на основата на пазарен и мотивационен механизъм. Познаването на този пазар е условие за разбиране на ценообразуването на проучвателните и проектните работи. Индивидуалните представи на проектантите и възложителите за цената на тези работи се коригират от пазара и това се отразява върху формирането на пазарната цена на продукцията. Тази цена от своя страна диктува ценовите решения на отделните участници на пазара на проучвателни и проектни работи.

От гледна точка на проучването и проектирането в строителството, качеството на проучвателните и проектни работи може да се дефинира като съвкупност от свойства, удовлетворяващи изискванията на закона, проектантите (архитекти и инженери) и възложителите (потребителите). Качеството в проучването и проектирането на сгради и съоръжения е комплексно понятие. То трябва да отразява материализираните в продукта (проекта) новости. От икономическа гледна точка, качеството на ППР трябва да обуславя равнището на цените и конкурентоспособността на проектанта. От друга страна, чрез съв-

---

[2] Данните са взети от регистъра на инженерите с пълна проектантска правоспособност, публикуван на сайта на КИИП - http://www.kiip.bg.

[3] Данните са взети от регистъра на архитектите с пълна проектантска правоспособност, публикуван на сайта на КАБ - http://www.kab.bg.

купността от свойства, които притежава един проект, той следва да достига достатъчно висока степен на естетика, като едновременно с това да бъде годен за безопасна експлоатация. Всички тези аспекти на качеството, включени в ППР се изпълняват от проектанта. Характеристиките, които могат да бъдат оценени от потребителите в един проект са: колко добре проектът представя стойността за клиента, разположението, връзката и функционалността на помещенията, влиянието върху местната общност и околната среда, отопление, осветление, качество на въздуха, общ стандарт за влаганите материали, качество на изработката.

За да бъдат качествено изпълнени тези изисквания е от особена важност и качеството и степента на образование на проектантите. За тази цел, Законът за камарите на архитектите и инженерите в инвестиционното проектиране[4] регламентира два вида правоспособност – ограничена и пълна проектантска правоспособност, както и дейностите, които са позволени в тези случаи. Тези условия могат да се приемат като защитен механизъм от страна на обществото за гарантиране на определена степен на качество на предлаганите услуги.

В нормативната уредба, засягаща инвестиционното проучване и проектиране, се увеличават задълженията и отговорностите на проектантите, към създаваните от тях проекти и тяхното качество. В Наредба №4 за обхвата и съдържанието на инвестиционните проекти[5] са установени изисквания, особено към публичните инвестиционни проекти, към които проектантът задължително трябва да прилага количествена сметка, както и подробна спецификация на заложените материали. Чрез тази наредба и останалата нормативна материя, която се отнася към нормите на проектиране, се повишава и изискването за качество на проектната продукция.

Законът за устройство на територията[6] регламентира три фази на инвестиционното проектиране: Идеен проект, Технически проект и Работен проект. Описани са всички дейности, които се извършват в съответната фаза, от което произтичат и задачите на проектанта. Именно тук може да се проследи връзката между изискванията за

---

[4] Закон за камарите на архитектите и инженерите в инвестиционното проектиране (ДВ. бр.20, 2003г., посл. изм. ДВ. бр.98, 2014г.).

[5] Наредба №4 от 21 май 2001г. за обхвата и съдържанието на инвестиционните проекти (ДВ. бр.51, 2001г.; посл. изм., ДВ. бр.13, 2015г.).

[6] Закон за устройство на територията (ДВ. бр. 1 от 2001г.; изм. и доп., ДВ. бр.79, 2015г.).

пълнотата на проектните работи, което е своеобразно изискване за качество и степента на определяне на цената.

В идейния проект се оформя идеята за бъдещия обект, определят се неговите архитектурни, строителни, технологични и др. решения, включва решаване на по-важните въпроси, но без да се навлиза в подробности. Главната задачата на тази фаза от инвестиционния проект е да обоснове икономическата и техническата целесъобразност от изграждането на обекта и неговото архитектурно оформление. В тази фаза е невъзможно да се направи точно изчисляване на разходите за реализация на инвестиционния обект, защото не се навлиза в подробности при решаване на проблемите. За определяне на стойността на обектите се използват уедрени натурални показатели (средна стойност на единица мярка от обекта – 1 кв.м разгъната застроена площ (РЗП), 1 км, 1 куб. м и т.н.) или единици мощности. Бюджетът определен в тази ранна фаза може да ограничи възможностите на проектанта при изработването на следващите фази и на вземането на решения по време на проектиране.

С техническия проект се доизясняват и допълват проектните решения на идейния проект, респ. се изработват проектни решения, които служат за оценка на съответствието с изискванията към строежите; договаряне на строителството и/или за доставка на оборудване, строителни материали и изделия, вкл. за възлагане на обществени поръчки за строителство или за доставка на оборудване при условията и по реда на Закона за обществените поръчки (ЗОП)[7]; започването и изпълнението на строителството до завършването на обекта. Част от техническия проект е сметната (ценовата) документация. В нея се включват количествените и стойностните сметки на обекта. Ако чертежите не позволяват съставянето им, цената на обекта се определя по натурален показател или окрупнени видове строително-монтажни работи (СМР).

Работният проект непосредствено предхожда строително-монтажните работи. В отделните му части не се допускат промени, освен ако чрез тях се увеличи икономическата ефективност или съществуват пропуски. В случай, че в тази фаза се определя цената на строителните обекти, се прилага и сметна (ценова) документация.

Обхватът на инвестиционните проекти в зависимост от вида, предназначението, големината и местоположението на проектирани-

[7] Закон за обществените поръчки (ДВ. бр.28, 2004г., изм. и доп. ДВ. бр.79, 2015г.).

те обекти и изискванията към проектните решения може да включва различни проектни части. Това означава, че проектите могат да бъдат детайлизирани в различна степен и проектните решения да отразяват отделни етапи в реализацията на даден проект. Проектната продукция от дадена фаза – Идеен, Технически и Работен проект със съответните им проектни части имат своя собствена стойност, следователно своя цена. Проектантът е вложил физически и умствен труд за всяка една от тях, а в отделните части са включени усилията на различни специалности инженери и архитекти. В повечето случаи, възложителят търси по-пълно удовлетворяване на своите потребности и качествено изпълнение на проектните работи, което за него означава цялостно проектно решение. Може да се твърди, че съставът и структурата на цената на ППР зависят от множество фактори. Някои от тях са: размера и сложността на проекта, опитността на проектантския екип, времето за изработването на проекта, геоложките, хидроложките и климатичните условия, при които ще се изпълнява строителството, видът на самия обект (производствена, жилищна, административна или друг вид сграда или съоръжение). За едни проекти някои от елементите ще имат по-малък относителен дял, а за други по-голям. Така например, за по-малките инвестиционни проекти, както най-често се случва в практиката, ще липсват първите две фази на инвестиционното проектиране (идеен и технически проект) и това би било променило цената на проекта.

При условие, че проектите са пълни, т.е. изпълняват се и в трите фази на проектиране, с всички свои части, процентното разпределение на общата цена на проекта може да бъде следното:

Идеен проект – 30%

Технически проект – 50%

Работен проект – 20%

Разпределението на цената на проектната продукция между различните части на проекта, също е от значение. По този начин може да се определи какъв е относителният дял на всяка проектна част, от колко голямо значение е тя и съответно – степента на отговорност от страна на проектанта, изискването за качествена изработка и колко голяма ценност за потребителя ще има. В Таблица 1 са представени данни за средния размер на хонорара за изработване на проект на различни видове сгради (на примера на жилищни и смесен тип сгради) през 2015 година.

Таблица 1

Среден размер на хонорара за изработване на проект на различни видове сгради (жилищни и смесен тип сгради)[8]

№	Проектна част	лв/м²	%
1	Архитектура	8,75	30,49
2	Конструкция	6,60	23,00
3	Електрическа (електроснабдяване, електрообзавеждане и електрически инсталации)	3,55	12,37
4	Водоснабдяване и канализация	2,05	7,14
5	Топлоснабдяване, отопление, вентилация и климатизация	1,70	5,92
6	Енергийна ефективност	0,25	0,87
7	План за безопасност и здраве	0,15	0,52
8	Сметна документация	1,75	6,10
9	Части за устройство на прилежащия към обекта терен (геодезическа, паркоустрояване и благоустрояване, част технологична)	0,45	1,57
10	Други	2,20	7,67
11	Координатор – гл. изпълнител	1,25	4,36
		28,70	**100,00**

Създаването (изработването) на един проект има два социални аспекта – взаимодействието между участниците в проектирането и човешките потребности, които следва да бъдат удовлетворени. Често, включването в по-ранен етап на потребителя в този процес, значително намалява разходите по проектирането и строителството в последствие. Участието на потребителя предотвратява преработване на проектите и включва неговите изисквания, което е от водещо значение при проектирането. Човешките потребности са въплътени в характеристиките на проекта, въпреки че няма единен комплекс от проектни параметри, който да удовлетворява всички. Някои проектни характеристики отразяват основната цел на предназначението на сградата/съоръжението (дизайн, конструкция, съотношение между пространствата – за обществени или жилищни нужди). Други характеристики на проекта са насочени към човешките потребности и проблеми (местоположение, качество на изпълнение, безопасно про-

[8] Данните в таблицата са взети от сп.”Строителен обзор”, 5/2015.

ектирани помещения, удобство, естетика и сигурност).

Във все повече страни, качеството заема важна част при определянето на цената на проектните работи. Така например, в Германия са разработени „Хонорари на инженерите и архитектите" (Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI[9]), което е законово установена схема за изчисляване размера на хонорара на архитектите и инженерите. Тя е задължителна за всички юридически и физически лица, които предоставят архитектурни и инженерни услуги. Чрез установените размери на проектантските хонорари в тази схема се цели гарантиране на качеството на проектите и въз основа на това, фактор на конкурентоспособността следва да бъде качеството, а не цената.

В Канада съществува Институт на канадските проектанти (Canadian design-build institute (CDBI)), който предлага най-добрите практики в подкрепа на развитие на проектирането. Разработени са предложения, касаещи цените и ценообразуването на проектните работи, като се препоръчва размера на хонорара да се базира на сложността на проекта, както и на нивото на детайлност, съдържащо се в заданието за проектиране. Формулата за изчисляване размера на възнаграждението е следната:

Възнаграждение за ППР = Калкулация на строителните разходи (разходи за СМР) × Фактор „обхват" × Ценови фактор

където:

Факторът „обхват" се дефинира като комбинация от нивото на детайлност на проекта (три степени), съдържащо се в заданието за проектиране и степента на сложност на проекта (три равнища).

Нивото на детайлност и сложност на проекта определят фактора „обхват". В Таблица 2[10] се показва сумата, която трябва да бъде платена за един фактор обхват.

---

[9] Федерален държавен вестник (BGBl. I S. 2805, 3616), в сила от 01.01.1977; посл. изм. 10.07.2013 (BGBl. I S. 2276).

[10] Използва се таблицата, поместена в Методологията за определяне на цените на проектите в строителството, която е публикувана на сайта на Canadian design-build institute – www.cdbi.org.

Таблица 2

Фактор „обхват”

Ниска детайлност	0,4 (минимум 20000 $)	0,5 (минимум 25000 $)	0,6 (минимум 30000 $)
Средна детайлност	0,3 (минимум 15000 $)	0,4 (минимум 20000 $)	0,5 (минимум 25000 $)
Висока детайлност	0,2 (минимум 7500 $)	0,3 (минимум 15000 $)	0,4 (минимум 20000 $)
	Ниско ниво на сложност	Средно ниво на сложност	Високо ниво на сложност

Според разходния (ценови) фактор, цената на проекта не се влияе от количеството проектантски труд. Например, проект за 100 млн. долара не изисква 10 пъти повече проектантски труд от проект за 10 млн.долара. Чрез този начин на определяне на цената за проектиране, се дава предимство на качеството, което е изразено в сложността и детайлността на проекта, а не на разходите за проектиране и стойността на бъдещата сграда или съоръжение.

В САЩ съществува Проектантски институт на Америка (Design-Build Institute of America), който е единствената организация, която дефинира, обучава и насърчава най-добрите практики в проектирането. Възложителите избират строителното проектиране (тук се разбира строителство и проектиране в едно), за да постигнат най-добрата стойност, осъществявайки целите по планиране, разходи и качество. Организацията препоръчва основата за установяване на най-добрата стойност на проектните предложения да бъде ясно очертана от възложителя. По този начин, специфичните критерии и стандарти за изчисляване позволяват на проектантите да предоставят предложения, които максимизират ползите и оптимизират решенията за нуждите на възложителя. Възложителят установява качествени, неценови критерии и количествени разходно-ценови критерии, чрез които се осъществява изборът на проект. Съществуват три основни метода за оценка на проектите:

1. Критерий на средно претеглената: възложителят установява рейтингови точки за качествените фактори и за цената. Той оценява проектните предложения и присъжда точки според рейтинговата система. Точките за цената са обратнопропорционални на сумата на

офертата. Общият резултат – най-високият сбор от точки по критериите за цена и качество определят печелившия проект.

2. Строителство по бюджет или Проектиране по фиксирана цена: възложителят предварително предвижда по каква цена ще се изготви проекта и определя неценовите критерии за оценка на проектите. Така, проектантите следва да предложат качествено проектно предложение по предварително установената цена. Най-високо оцененото предложение по неценовите фактори се избира за изпълнение по предварително определената цена.

3. Интегрирана оценка и „Размяна" (Федерален модел): възложителят идентифицира всички неценови фактори и тяхната относителна важност. Разходите и цената са също фактор за оценка, но са със значително по-малко значение от неценовите. Всяко проектно предложение е оценено по рейтингова система за неценовите фактори. Изборът на възложителя включва всички критерии и разходни изчисления и определя реда на важност на факторите, като избира проектното предложение, което предлага най-добрата стойност. В някои случаи изборът може да се замени, т.е. по-високата цена да отстъпи за сметка на по-високотехнологично предложение или обратното.

Тези методи показват ясно, че при проучването и проектирането водеща роля има качеството и неценовите елементи на проекта, а не разходно-ценовите фактори. Това е така, защото проектантите на първо място предлагат една професионална услуга и професионалната подготовка на проектантския екип следва да бъде водеща на първата от двете фази за избор на най-добра проектна стойност. Във втората фаза, ключов елемент е изпълнението, базирано на изискванията, а не на общоприети и препоръчителни спецификации. Въпреки, че цената е главен конкурентен фактор, тя не би следвало да бъде доминираща при избора на проектни решения. Опитът в САЩ показва, че най-ниската първоначална цена не е задължително да е равна на най-добрата проектна стойност за възложителя. Фокусирайки се върху неценовата конкуренция, възложителят разширява интереса си да получи възможно най-качествената проектантска услуга.

Когато се разглежда връзката между цената и качеството следва да се има предвид, че потребителите възприемат цената като отражение на ценността на продукта. Тази ценност е показател за неговото качество. Проектирането не включва само изобразяването на обекта чрез чертежи. То изисква идеята да се опише с думи, да се направят

изчисления, да се изработят макети, за да се придобие по-добра представа за това, което иска да осъществи проектанта и да удовлетвори бъдещите потребности на потребителите на този продукт. Проектирането е интелектуалната част от производството на строителната продукция.

Всичко това подсказва, че проектантът трябва да развива своите идеи с всеки един проектиран обект. Освен идеите си, той следва да усъвършенства и обогатява своите знания и умения не само в областта на проектирането и строителството но и знанията за обкръжаващата среда, развитието на градовете във времето, да познава потребностите на обществото, световните практики, новостите в технологиите и мн.др.

Всеки проектиран обект след неговото материализиране се превръща във важен социален, икономически и екологичен елемент от живота на хората и изпълнява функциите на среда за труд, отдих или обитаване, а понякога и съчетание между тях.

Поради тази причина е важно да се определи и ценността на обекта на проучване и проектиране и неговото значение за потребителите, ползата, която създава. Предизвикателството тук е да се съвместят изискванията за ново и модерно и ползата за обществото и отделния човек. Тези критерии следва да се разглеждат по отделно за всеки вид обект. Основната информация, с която трябва да се разполага е за мнението и отношението на потребителите към конкуриращите се продукти и по какви свойства и качества те определят ценността им.

От една страна, ценността е насочена към продукта, т.е. проучвателната и проектната продукция, като в този случай се търси икономическата ценност, получена при размяната. Този вид ценност е свързан с пределната полезност, пределната цена за потребителя. По този начин той свързва цената на проекта с ползата от него.

От друга страна, проектантът пренася върху създадения от него проект ценност за потребителя и за обществото като цяло. В този случай е важна цялостната удовлетвореност от всички характеристики на проекта и тяхното използване. Потребителят получава обща ценност от проектирания обект в бъдеще, когато той ще може да използва готовия строителен продукт. Тук са важни разходите, които възложителят (потребителят) е направил за проектирането на обекта, защото изваждайки ги от общата му ценност, се вижда реално придо-

битата ценност от конкретния проект.

От направения анализ, могат да се изведат следните изводи и препоръки:

- Целта, която трябва да си поставя всеки проектант при изработването на даден проект е да доближи продукцията максимално към осъзнаване на ползите от страна на клиента.

- По-високото качество на проучвателните и проектните работи, ще позволи на проектантите да поддържат стабилен пазарен дял. Чрез създаването на ценност за потребителя, проектантът има възможност да запази своите клиенти, да си създаде име и добър имидж, който да се свързва с качествени проекти, отговарящи на съвременните условия на околната среда и обществото. Проектираните обекти ще се свързват с името на създателя им.

- Препоръчва се цената на проучвателните и проектните работи да се съвмести с обхвата от гледна точка на фазите на инвестиционното проектиране и качеството на проекта.

- За да увеличи стойността на проучвателната и проектната продукция, проектантът може да добавя ползи за потребителите, като ги уведомява за това и им предлага нови такива, като ги убеди в тяхната значимост. От голямо значение е и да се подобрява непрекъснато качеството на характеристиките на проекта, които носят допълнителна полза.

- В повечето държави се забелязва стремеж към съчетаване на неценовите фактори (например качество) с цената на проектантските услуги.

- Развитието на нормативната база в проектирането и въвеждането на нови изисквания за повишаване качеството на инвестиционните проекти, ще се отрази на ценността им при формиране на техните цени.

Когато определят цената на услугата, която предлагат, проектантите се водят от ситуацията на пазара и от икономическата конюнктура. Също така следят и състоянието на конкурентите си и се стремят да бъдат все по-конкурентоспособни, както и да предлагат по-качествена проучвателна и проектна продукция на своите клиенти. Европейските изисквания и правила при проектирането оказват влияние върху качеството на строителните проекти, както и върху работата на проектантите. Те влияят върху повишаването на цената на строителството, а оттам и върху цената на проектните работи.

Процесът на проучване и проектиране съдържа в себе си елементи с творчески и с чисто рутинен характер. Творчеството е от особено значение, когато се определя цената на проучвателната и проектната продукция. Чрез него се увеличава потребителната стойност на проектирания обект. То е необходимо условие за развитието на обществото, а голямо значение има и ползата за отделния индивид.

THE QUALITY AS A VALUE WITHIN THE PRICE OF SURVEY AND DESIGN IN CONSTRUCTION

Ph.D. student Krasimira Hristova
University of Economics – Varna

Abstract: The objective in this report is to examine the quality as a value of survey and design production in construction, and its influence in the formation of its price. As a result of the increased competition between designers as well as the creativity in their work, the main task for them should be - through quality production of projects to create value for future users.

Keywords: quality, price, value, design.

ФИНАНСОВО-СЧЕТОВОДНИ АСПЕКТИ НА ТЪРГОВСКАТА НЕСЪСТОЯТЕЛНОСТ ПРИ СТРОИТЕЛНИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Докт. Стоян Георгиев
Икономически университет – Варна

Ключови думи: несъстоятелност, действащо предприятие, счетоводна оценка, оценка на риск.

В периода на глобалната финансово-икономическа криза, страната ни не бе подмината от турбулентните процеси на рецесия. Един от секторите на националната икономика, засегнат в най-голяма степен, се оказа този на строителството. Поради стратегическото му значение за стопанството, проблемите в него се мултиплицират лавинообразно и в други сфери на бизнеса, сякаш показвайки колко важна е способността на стопанските субекти да се адаптират към постоянно настъпващите промени. Някои от тях реагират адекватно, а други поемат пътя към ликвидиране на дейността си и попадане в условията на несъстоятелността.

Целта на настоящия доклад е да се представят някои от финансово-счетоводните аспекти на търговската несъстоятелност. Ще бъдат коментирани *правната същност* на несъстоятелността, *връзката* между принципа „действащо предприятие“ и неплатежоспособността, *противоречията* по отношение на регламентите в нормативната уредба, както и въпроси за *счетоводните оценки* при изготвяне на отчети на ликвидационна база. Не на последно място, ще се разгледа и възможността за *оценка на риска от несъстоятелност*, на база данните, които генерира счетоводната информационна система. В подкрепа на направените изводи, се използва публична информация за казуса по несъстоятелността на „Мостстрой” АД.

В исторически план понятието „несъстоятелност“ се употребява за пръв път в нашата страна в търговския закон (ТЗ) от 1897 г. Ключовите характеристики на несъстоятелността са, че това е универсално съдебно производство, принудително в своята същност, имащо за цел справедливо да се удовлетворят кредиторите на един изпаднал в

невъзможност да изплаща дълговете си търговец[1]. Централното място за финансово-счетоводното разбиране на коментирания правен институт имат двете предпоставки за откриване на производство по несъстоятелност - длъжникът да е неплатежоспособен и да е свръхзадлъжнял. Едната хипотеза е въплътена в правен вид в Търговския закон: „Неплатежоспособността се предполага, когато длъжникът е спрял плащанията.“ или „Неплатежоспособност може да е налице и когато длъжникът е платил или е в състояние да плати частично или изцяло само вземанията на отделни кредитори.“[2] Това са презумпции, целящи улесняване доказването на неплатежоспособност, а основната дефиниция пък е дадена отново в същия член 608(1) от ТЗ и почива на положението, че търговецът не е в обективно състояние[3] да плати изискуемо парично търговско, публичноправно задължение или задължение по частно държавно вземане. Тази невъзможност за плащане трябва да е трайна, а това се установява чрез съдебно-счетоводна експертиза[4].

Другото основание за откриване на производство по несъстоятелност е установяването на свръхзадлъжнялост, която е относима само за капиталови дружества - АД, ООД и КДА. Законовата дефиниция описва ситуацията, при която имуществото не е достатъчно да покрие паричните задължения. Погледнато през призмата на счетоводството, това е крайно неблагоприятна капиталова структура на дадено предприятие, при която е загубен фундаменталният паритет между актива и пасива. Оттук следва, че предприятието е с отрицателна стойност на нетните активи, т.е е декапитализирано.

Стана ясно, че при констатирана неплатежоспособност се от-

---

1 Едно от най-точните определения за несъстоятелност е дадено от прочутия български юрист, проф. Константин Кацаров, виж. Кацаров, К. Систематиченъ курсъ по българско търговско право. Трето допълнено издание, София, Придворна печатница- 1943 г., с. 750.

2 Чл. 608, ал. 2 и ал. 3 от Търговски закон, посл.изм. ДВ, бр. 22 от 24 март 2015 г.

3 Решение N:54 от 08.09.2014 г. на ВКС по т.д. N: 3035/2013 г., II т.о., ТК- „обективната невъзможност за плащане на дълга, която е в основата на състоянието на неплатежоспособност, стои извън волята на задълженото лице и е различна от съзнателното фактическо бездействие на длъжника(...)“.

4 Решение N:25 от 21.03.2014 г. на ВКС по т.д. N:4356/2013 г., II т.о., ТК- „При преценка за неплатежоспособност трябва да бъдат взети предвид всички конкретни факти, относими към икономическото състояние на длъжника към датата на постановяване на съдебното решение, и да бъде извършен цялостен анализ на посочените от вещото лице коефициенти за ликвидност и автономност“.

крива производство по несъстоятелност, което при определени от закона случаи (липса или неизпълнение на оздравителен план) може да завърши с прекратяване на функционирането на предприятието. Точно такава е и ситуацията с посочено по-горе за пример дружество - „Мостстрой" АД. От отчетите, публикувани в Търговския регистър, може да се види развитието на процеса до пълното обявяване от съда на несъстоятелността, след като са представени и не са одобрени два оздравителни плана. Така вече не е в сила фундаменталният счетоводен принцип на „действащо предприятие".

Не може да се твърди обаче обратното - че всяко предприятие, за което не е в сила принципът „действащо предприятие", е задължително неплатежоспособно. Тук ключов е моментът на преценката дали има риск предприятието да продължи своята нормална дейност, и то в обозримо бъдеще. Международен одиторски стандарт 570 - Действащо предприятие, дава три групи събития или условия, чието съществуване може да породи съмнение в коментирания принцип - предположение. Първата група, финансови, се отнасят до превишението на пасивите над активите, неблагоприятни кредитни събития, свързани с наближаващо и неизпълнимо падежно задължение, отрицателни парични потоци и други. Втората група, наречена оперативни, включва такива събития като намерения за ликвидация, загуба на ключови кадри, недостиг на доставки и пазари. Третата група се фокусира върху предимно макроикономически събития с отрицателни ефекти върху дейността на предприятието. Всички тези фактори трябва да се преценяват внимателно, поотделно или в съвкупност, защото валидността на принципа „действащо предприятие" може да няма нищо общо с платежоспособността. Възможна е ситуация, при която стопанския субект вече не е действащ много преди да бъде констатирана неплатежоспособността му.

От съществена важност е и моментът, в който става неприложим коментираният по-горе принцип. Това е и своеобразният преход към решаването на една от задачите в разработката - разкриване на противоречията в нормативната уредба на търговската несъстоятелност и нейните счетоводни измерения.

Съгласно Национален счетоводен стандарт (НСС) 13 - Отчитане при ликвидация и несъстоятелност[5], т. 7.4, предприятие, за което е открито производство по несъстоятелност, осъществява счетоводството

[5] посл. изм. ДВ. бр.86 от 26 Октомври 2007г.

си в условията на действащо предприятие. Финансовият отчет също се съставя на тази база до самото решение за обяваване в несъстоятелност. Това, до голяма степен, противоречи на изискванията на чл. 4, ал. 2 от Закона за счетоводството (ЗСч)[6], насочващ към ситуацията, когато, при съмнение за валидността на принципа, се преминава към изготвяне на финансови отчети на ликвидационна или друга подобна база. Тоест, ако в по-ранен етап от решението на съда са налице условия, заплашващи функционирането на дружеството и положението му да продължи нормалната си дейност в обозримо бъдеще, то следва вече да се премине към ликвидационна счетоводна база. Например, в едно оздравително производство, може да се предвиди продажба на обособена част от предприятие като начин за удовлетворяване на кредиторите. Това означава, че тази част или е извадена от употреба, или е класифицирана като държана за продажба, има план за тази продажба и активно се търси купувач. Това са все несвойствени дейности, характерни за нормалния ход на функциониране, т.е под заплаха от неприложимост е принципът „действащо предприятие“ още дружеството да бъде обявено от съда за несъстоятелно.

Пример за анализираното противоречие е разглежданото дружество „Мостстрой” АД. От откриването на производството по несъстоятелност на 02.03.2011 г. до датата на обявяване в несъстоятелност - 30.10.2012 г. финансовият отчет, съгласно вече кометирани разпоредби, е изготвян все едно „Мостстрой” е действащо предприятие, което функционира нормално. Фактическата ситуация обаче показва, че то не е такова много преди това - през 2010 г. е налице отказ от банката кредитор за разсрочване на задължения, а лизинговата компания прекратява договорите за финансов лизинг на оборудване и транспортни средства. Тези дълготрайни материални активи, предоставени от тази компания, са главният фактор за осъщесвяване на основната дейност на дружеството и ограничението в ползването им прави невъзможни за изпълнение всички предложени оздравителни планове. Отделно от това, на 21.04.2011 г. ключов клиент - Министерството на транспорта, прекратява договор за изпълнение на инфраструктурен обект.

Другото съществуващо противоречие е свързано с базата за отчитане. В Закона за счетоводството, както бе упоменато, се използват понятията „ликвидационна база“ или „друга подобна база счетоводна база“ при срив на принципа „действащо предприятие“. В МСС/

[6] посл. изм. ДВ. бр.100 от 19 Ноември 2013г.

МСФО пък е само указано, в подобна ситуация, отчетите да се изготвят на „друга база“, която следва да се оповести. Каква е тази друга база не става ясно. Проблемната ситуация добива още по-големи размери, когато, независимо от тази „друга база“, чл. 22б, ал. 5 от ЗСч задължава предприятията, прекратени с ликвидация или в несъстоятелност, да изготвят и представят своите финансови отчети на база национален стандарт, приет от Министерски съвет. За момента такъв си остава СС 13 - Отчитане при ликвидация и несъстоятелност. Подразбира се, че независимо каква е била базата за изготвяне на отчетите преди изпадането в несъстоятелност - НСФОМСП или МСС/МСФО, следва да се прилага СС 13. Получава се връщане към национални стандарти, когато, дадено дружество е ползвало МСС/МСФО.

Противоречието става още по-голямо, ако пък обърнем внимание на друг текст от Закона за счетоводството, гласящ, че : „Предприятие, което през един отчетен период е изготвило и представило годишния си финансов отчет на базата на Международните счетоводни стандарти, не може да прилага Националните стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия.“[7] Тоест е налице ситуация, при която, в един нормативен акт, едновременно се и предписва предприятията, прилагали МСС/МСФО, когато са обявени в несъстоятелност, да прилагат НСС 13, и се забранява връщане към предишна счетоводна база. Това е сериозен проблем, водещ до затруднения в практиката на счетоводители и одитори.

Като варианти за решение, в литературата съществуват мнения на автори[8], че тази т.нар. „друга база“ (за предприятия, прилагащи като изходна база МСС/МСФО преди ликвидация) би могла да се основава на МСФО 5 - Нетекущи активи, държани за продажба и преустановени дейности. Изхожда се от разбирането, че след започналата фаза на ликвидиране (респ. обяваване в несъстоятелност) стойността на активите ще се възстанови чрез продажба, отколкото чрез продължаваща употреба. Също така те трябва да са на разположение за продажба, в настоящото си състояние, а при несъстоятелност, в повечето случаи, не се предвижда активна стопанска дейност. Единственият спорен момент, касаещ това предложение за база на основата

---

[7] Чл. 22а, ал. 3 от Закона за счетоводството, посл. изм. ДВ. бр.100 от 19 Ноември 2013г.

[8] Атанасова, А. Счетоводни аспекти при ликвидация на търговско дружество. // Годишник на ИУ - Варна, Том 80, 2009 г., с. 117.

на МСФО 5, е срокът на процеса по несъстоятелност, който често надвишава една година и това е контрапункт на заложеното в МСФО 5 условие за много вероятна продажба, в рамките на една година.

Въпрос от голямо теоретично и практическо естество, особено за предприятията от строителния сектор, е този за оценките, които следва да се използват след момента на обявяване в несъстоятелност. Стана ясно, че според българската уредба отчитането трябва да премине на ликвидационна база, което означава, че активите, пасивите и капиталът трябва да се оценяват по различен начин от периода, когато предприятието е било действащо. Ликвидационната база е въплъщение на т.нар. в западната литература концепция „quitting concern"[9] или концепция на ликвидиращото се предприятие, която е противоположна на концепцията за продължаващото дейността си предприятие - „going concern". Оттук следва че е необходима прекласификация на активите и пасивите в текущи, както и корекция на балансовите стойности чрез използване на ликвидационни оценки. При ликвидационната стойност (оценка) се акцентира върху това, че тя „отчита сумата, която би се получила, ако се прекрати дейността на предприятието и неговите активи бъдат продадени, за да се получи най-добрата възможна стойност за всеки един от тях при условията на нормална или чрез ускорена ликвидация."[10]

Основният проблем тук е коя точно е конкретната оценка[11], когато се премине към ликвидационна база. Ясно е, че подходът за оценяване чрез историческата цена няма да е приложим, тъй като основният принцип, който легитимира този подход - на действащото предприятие, също е нарушен. Съществуват както мнения, подкрепящи виждането, че при ликвидационна база оценяването следва да става по спра-

---

[9] Fess, P., Warren, C., Accounting principles, fifteenth edition, Cincinnati, Ohio, 1986, p. 563.

[10] Костова, Н. Организационни и методологически аспекти на оценката на предприятие. Варна: Наука и икономика, 2013, с. 302.

[11] В случая, авторът се придържа към мнението, че „На този етап не може да се намери достатъчно ясен критерий, разграничаващ базите от оценките, при който категорично да се извърши класифицирането им". Виж Костова, Н. Организационни и методологически аспекти на оценката на предприятие. Варна: Наука и икономика, 2013, с. 132.

ведлива стойност, така и противоположни такива[12]. Известно осветляване проблемът получи след въвеждането на изменения, приети от американския борд за счетоводни стандарти (FASB)[13] през 2013 г., определящи най-общо принципните постановки за това кога предприятията да изготвят финансов отчет на ликвидационна база. Посочено е, че оценката по справедлива стойност за такива предприятия *не винаги е приложима и не за всички активи*, тъй като сделките при процеса на ликвидация, респ. несъстоятелност, не са обичайни. В същия дух е и определението за справедлива стойност в МСФО 13 - Оценяване по справедлива стойност - цената, получена при продажба или платена за прехвърляне на пасив в обичайна сделка, а обичайната сделка не е принудителна сделка, каквато е хипотезата на несъстоятелността.

Следователно оценката на активите трябва да е сумата, която се очаква да се събере в процеса на ликвидация/несъстоятелност, след продажба. За пасивите, оценката е паричните средства, необходими за погасяването им. Сякаш очертанията на най-удачна, като конкретна оценка при ликвидационна база, придобива нетната реализируема стойност[14].

Като стратегически за националната икономика, предприятията от строителния сектор представляват многокомпонентна система от елементи. Всеки параметър на тази система, повлиян от външни или вътрешни фактори, може да наруши установената й финансова устойчивост. Рядко обаче това се случва стихийно и изведнъж. В стопанския живот винаги има индикации, които показват, че е възможен бъдещ корпоративен неуспех. Именно тях ръководството на предприятието трябва да успее да диагностицира и в това се състои същността на преценката на риска от неплатежоспособност, като финансово-

---

[12] Автори, подкрепяши мнението за оценка по справедлива стойност: Йосифова, Д. Принципни постановки и процедури съгласно концепцията за недействащо предприятие (Счетоводство на ликвидационна база). // Годишник на СА „Д. А. Ценов"-Свищов, том 114, 2011 г., с. 181.
Автори - критици на това становище: Генов, Г. и кол. Теория на счетоводството, Стено, Варна, 2009 г., с. 64.

[13] ASU 2013-07, Liquidation Basis of Accounting in Topic 205, Presentation of Financial Statements, виж http://www.fasb.org/jsp/FASB/Document_C/DocumentPage?cid=1176162385304&acceptedDisclaimer=true.

[14] Това становище се подкрепя и от американските сертифицирани публични счетоводители и консултанти, виж Liquidation basis of accounting. A guide to its relevance & application: http://www.mbafcpa.com/uploads/docs/advisory/Liquidation-Basis-of-Accounting.pdf .

счетоводен аспект на търговската несъстоятелност.

Използвайки способите на финансово-счетоводния анализ, могат да се обособят два основни подхода за оценка на евентуално настъпване на неплатежоспособност, респ. на несъстоятелност. Първият е базиран върху показателите за ликвидност и платежоспособност. Разликата между двете понятия се състои в това, че докато ликвидността отразява възможността да се погасяват задълженията в краткосрочен план, то при платежоспособността тази възможност покрива по-дългосрочна времева перспектива.

Коефициентите за ликвидност се изчисляват чрез съпоставка на текущите активи и текущите задължения, а различните нюанси на това съпоставяне дава и четирите вида съотношения:

$$\text{Коефициент на обща ликвидност} = \frac{\text{Текущи активи}}{\text{Текущи пасиви}};$$

$$\text{Коефициент на бърза ликвидност} = \frac{\text{Текущи активи} - \text{Материални запаси}}{\text{Текущи пасиви}};$$

$$\text{Коефициент на незабавна ликвидност} = \frac{\text{Текущи финансови активи} + \text{Парични средства}}{\text{Текущи пасиви}};$$

$$\text{Коефициент на незабавна ликвидност} = \frac{\text{Парични средства}}{\text{Текущи пасиви}}.$$

Основният проблем, който стои пред анализаторите, са получените числени стойности, които могат да варират в зависимост от спецификите на отрасъла на предприятието. Няма как да има една и съща нормативна стойност за абсолютна ликвидност при фармацевтична компания и такава от сектора на дървообработване или строителство[15]. Затова обикновено се дават гранични числови стойности.

Въпреки този недостатък, поглеждайки в концептуалните измерения на ликвидността, ръководството на всеки стопански субект трябва да е наясно, че влошаването на показателите означава неефективно

[15] Например нормата на коефициента за обща ликвидност във фармацевтичната промишленост в САЩ и ЕС е 1.5, а в Япония- 2.1. Виж Касърова, В. Модели и показатели за анализ на финансовата устойчивост на компанията: http://eprints.nbu.bg/637/1/FU_1_FINAL.pdf , стр. 21.

управление на текущите активи и пасиви, неблагоприятни стойности на нетния оборотен капитал и покриване на текущи задължения с нетекущи активи. Това гарантира приближаваща неплатежоспособност и процедура по несъстоятелност. Като доказателство за пренебрегването на ликвидния риск отново ни служи „Мострой" АД. В обществено-достъпните годишни доклади за дейността, за 2 години преди годината на фалита, не се забелязва никакъв анализ или коментар от страна на ръководството по повод коефициенти на ликвидност. Единствено в доклада за 2009 г. бегло се отбелязва, че риск представлява огромната междуфирмена задлъжнялост и сериозното забавяне на плащанията от страна на държавата, която е ключов контрагент на дружеството. Налични са съмнения за събиране на клиентски вземания, няма данни за правени обезцени, а одиторският доклад е без резерви.

При анализа на способността за дългосрочно разплащане се използва по-широк набор от показатели, които поради ограничеността в обема на настоящото изложение само ще бъдат изброени: коефициент на финансова автономност, коефициент на маневреност на собствения капитал, коефициент на финансов ливъридж, коефициент на финансова устойчивост, на покритие на лихвените плащания и други. И тук стои въпросът за дискусионните стойности, но с оглед предвиждане на несигурни отрицателни събития трябва да се следват някои правила, касаещи нормалното фукнциониране на платежоспособно предприятие:

❖ Активите да са в достатъчна степен финансирани с постоянен капитал;

❖ В достатъчен размер EBIT[16] да покрива дължимите лихви по кредитите;

❖ Разумна част от собствения капитал да е вложен в оборотни средства;

❖ Така да се управлява капиталовата структура, че да се постигне както оптимална възвръщаемост на собствения капитал, така е нормална зависимост от кредиторите, можещи да предявяват искове за отриване на производство по несъстоятелност.

Може да се направи извод, че аналитичната и внимателна преценка на ликвидността и платежоспособността е особено актуална в строителния сектор, работещ, голямата си част, със заемно финансиране за сгради и големи инфраструктурни обекти.

[16] EBIT- Earning before interest and taxes.

Вторият подход за оценка на риска от настъпване на несъстоятелност се базира на разработени модели, част от които са представени в следващата таблица[17]:

Таблица 1

Модели за прогнозиране на вероятността от несъстоятелност/банкрут

Модел:	**Класически петфакторен на Алтман**	**Модел на Лис**
Вид на модела:	$Z = 1.2X_1+1.4X_2+3.3X_3+0.6X_4+ + 0.999X_5$	$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + + 0,057X_3 + 0,001X_4$
Легенда:	X_1 – Оборотен капитал / обща сума на активите X_2 – Неразпр.печалба / обща сума на активите X_3 – EBIT / обща сума на активите X_4 – Пазарна ст-т на капитала / балансова ст-т на дълга X_5 – Пр.от продажби / обща сума на активите	X_1 – Оборотен капитал / обща сума на активите X_2 – EBIT(печалба от продажби) / обща сума на активите X_3 – Неразпределена печалба/ обща сума на активите X_4 – Собствен капитал/ сума на дълга
Резултат:	Z<1.23 – финансово затруднена компания Z=1.23-2.90 – неопределеност; област на несигурност Z>2.9 – сигурна компания	Z < 0,037 – висока вероятност от банкрут Z > 0,037 – малка е вероятността от банкрут
Модел:	**Модел на Спрингейт**	**Модел на Тафлер**
Вид на модела:	$Z = 1.03X_1+3.07X_2+0.66X_3+0.4X_4$	$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + + 0,16X_4$
Легенда:	X_1 – Нетния оборотен капитал/ сума на актива X_2 – EBIT/ сума на актива X_3 – Счетоводна печалба/ текущи пасиви X_4 – Нетни приходите от продажби/ сума на актива	X_1 – EBIT/ Текущи задължения X_2 – Текущи активи/ обща сума на пасива X_3 – Текущи задължения / обща сума на актива X_4 – Нетни приходи от продажба/ обща сума на актива
Резултат:	Z < 0,862 – голяма вероятност от несъстоятелност	Z > 0,3 – малка вероятност от банкрут Z < 0,2 – голяма вероятност от банкрут

[17] Адаптирана по Касърова, В. Модели и показатели за анализ на финансовата устойчивост на компанията. [on-line]. http://eprints.nbu.bg/637/1/FU_1_FINAL.pdf, стр. 25 - 29.

Всеки от посочените модели е доказал своите предимства - при Алтман се характеризират различни аспекти от дейността на предприятието; при Лис, Тафлер и Спрингейт се дава добро равнище на надеждност на прогнозирането. Проблемите обаче се проявяват в две насоки:

❖ Разработени са и са приложени в развити индустриални държави, имащи функциониращи капиталови пазари, каквито в нашата страна липсват;

❖ Не отчитат отрасловите специфики.

Поради това, без да отрича полезността и прогностичния им характер, авторът счита, че в условията на българската действителност, следва да се прилагат внимателно и в съчетание с класическия първи подход, описан по-горе. В противен случай, изследователят рискува да получи различни, противоречащи си резултати, ако приложи различните модели за едно и също предприятие. Плод на бъдещи практико-приложни изследвания трябва да бъде именно адаптирането им към родните икономически измерения.

Разгледаните в настоящата разработка финансово-счетоводни аспекти на търговската несъстоятелност при строителни предприятия показват, че независимо от сектора, в който се намират, всички стопанските субекти се изправят пред редица проблеми. Противоречията в счетоводната нормативна регламентация, оценяването при ликвидационна база на отчитане и способността да се оценява риска от несъстоятелност пораждат все въпроси, на които българската наука и бизнес трябва да намерят адекватни отговори.

FINANCIAL AND ACCOUNTING ASPECT OF COMMERCIAL INSOLVENCY IN CONSTRUCTION ENTERPRISES

Ph.D. student Stoyan Georgiev
University of Economics – Varna

Abstract: The main purpose of the current paper is to present accounting and financial aspects of commercial insolvency in Bulgarian construction enterprises. First, the author studies the nature of insolvency according to Bulgarian law. Contradictions in accounting procedures, evaluation on liquidation base and financial model for predicting future bankruptcy are also main issues in this paper.

Keywords: insolvency, going concern, accounting estimate, risk assessment.

ЗЕЛЕНИТЕ СГРАДИ КАТО ЕЛЕМЕНТ НА УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ

Докт. Светлина Василева
Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: зелени сгради, зелено строителство, системи за сертификация.

Все повече различни сфери на бизнеса осъзнават предимствата от обитаването на „зелени" сгради като елемент от общата им стратегия за устойчиво развитие. Стъпка в тази посока са нарастващите изисквания към сградите, европейското законодателство и нормативите в отделните държави, с което се цели да се подходи отговорно към опазването на околната среда. Екологичното строителство създава предпоставки за по-висока продуктивност, по-високо качество на труда и повишава пазарната стойност на самите обекти. Най-използваното определение за зелени сгради е: сгради, които са проектирани, изградени, управлявани и използвани така, че да се намали максимално влиянието им върху околната среда. За да се постигне това са нужни промени в дизайна, строителните компоненти и адекватното управление на целия процес. EPA (U.S. Environmental Protection Agency) дефинира зелените сгради като практика за създаване на структури и процеси, които са природосъобразни и използване на по-малко ресурси през жизнения цикъл на сградата. Зелените сгради се създават с цел намаляване консумацията на енергия, вода и други ресурси и увеличаване комфорта и продуктивността на живеещите в сграда, като същевременно намалят вредните ефекти върху природата.[1] В България са създадени няколко проекта за промишлени и търговски сгради, както и големи офис центрове. Създаден е български еквивалент на европейската система за оценка на устойчивите показатели на сгради DGNB /German Sustainable Building Certificate/. Съществена част от серификационните системи за устойчиво строителство е оценката за екологичността на сградата. Тя е вид гаранция, че за сградата има създаден устойчив модел за експлоатация и поддръжка. Екологичната оценка на една сграда представлява метод за

[1] Tolan, Patric E, Jr, "Public Contract Law Journal" 41.2, "Going-going green: strategies for fostering sustainable new federal buildings", 2012.

изчисление на въздействията на съответния строителен обект върху околната среда по време на неговия жизнен цикъл. Целта е да се получат количествени показатели за екологичните качества на сградата. На практика се оценяват следните въздействия върху околната среда: потенциал на глобално затопляне; потенциал на разрушаване на озоновия слой; окислителен потенциал; потенциал за възникване на еутрофикация; потенциал за фотохимично създване на озон. За всеки от тези показатели се изчисляват еквивалентните въглеродни емисии, отнесени към квадратен метър полезна площ от сградата. За изготвянето на една екологична оценка на сграда е необходимо да са извесни видът и количествата на строителните материали, от които ще бъде изградена тя. При проектирането на дадена сграда може да се направи приблизителна оценка на екологичните качества на сградата. Базата, върху която се извършват екологичните оценки, са стандартите: ISO 14000, БДС EN ISO 14040:2006 и БДС EN ISO 14044:2006, които съдържат принципите, изискванията и указанията за оценка на жизнения цикъл на обектите.

Сертификати на сгради се издават за цялостна оценка на сградата като „устойчива", която се извършва по различни сертификационни системи – LEED, BREEAM, DGNB, HQE и др. Екологичната оценка е част от тази оценка, като има различна тежест във всяка една от сертифициращите системи. Така например BREEAM и LEED оценяват екологичните въздействия по време на строителния процес и експлоатация. За разлика от тях, немската система DGNB отчита цялостното влияние на сградата. Съгласно новите енергийни стандарти, екологичните въздействия на вложените материали в сградите придобиват съществено значение. Екологичната оценка на сградите, която се прави при DGNB сертифицирането, е базирана изцяло на новите европейски стандарти, което я определя като система от второ поколение за оценка на устойчивост.[2]

Системи за сертификация на зелените сгради

LEED стандартът предвижда девет системи за оценка, които са определени от типа обект, проектиране, поддръжка и експлоатация на съществуващите сгради. Системите имат еднаква структура, но в техните рамки се разглеждат различни специфични въпроси, които се отнасят към дадена типология. Изключение правят системите за

[2] сп. „Екология и инфраструктрура", бр.1/2012 , март, „Екологични оценки на сгради".

оценка на еднофамилни къщи и за проектиране на обекти, които имат и допълнителни категории.

Сертификацията е на базата на шест ключови категории:

- Устойчиви строежи/парцели – подразбира се избора на терен и отношението към терена по време на строежа;

- Разход на вода/водна ефективност – сградите са главните потребители на питейна вода. Целта на тази категория е да насърчи усилията за икономично изразходване на водата в сградата и около нея;

- Енергия и атмосфера – тази категория прилага широк спектър от стратегии за спестяване на енергия: употреба на чиста енергия, производство на енергия на самия обект и др.;

- Материали и ресурси – тази категория стимулира избора на използване на устойчиви материали и транспорт, насърчава намаляването на отпадъците, повторна употреба и рециклиране на продуктите;

- Качество на вътрешната среда – освен насърчаването на подобряване на въздуха вътре в помещенията, тази категория стимулира и осигуряването на естествено осветление, както и подобряването на звуковите характеристики на сградата.

- Локация и свързаност - LEED за къщите е установил, че тяхното голямо влияние върху околната среда идва от самата локация и тяхната връзка с общността. Точки от тази категория насърчават строителството на жилищни сгради далече от чувствителните екосистеми;

- Съзнание и обучение - LEED за домове е рейтингова система, която смята, че едно домакинство е наистина зелено тогава, когато хората, които го представляват се трудят да постигнат възможно най-голям ефект за достъпни зелени решения.

- Иновации в дизайна – тази категория дава допълнителни точки за проекти, които включват иновационни технологии и стратегии, които ще подобрят характеристиките на сградата;

- Регионален приоритет – местните канцеларии USGBC са идентифицирали най-важните теми във връзка с опазването на околната среда за всеки регион в САЩ, и шест LEED точки са достъпни за тези проекти, които са обърнали внимание точно на тези теми.

Всяка категория се състои от предпоставки и кредит. Предпоставките са стратегии, които трябва да се включат, за да се достигне основната степен на сертификация, а кредитите са опционални стра-

тегии за постигане на определено ниво. Тези кредити, които се отнасят до директното влияние на обкръжението и комфорта на обитаване имат по-голяма тежест. Сумата от получените точки в рамките на всичките шест категории определят нивото на сертификация, което свидетелства за резултатите от изпълнението на сградата в условията на екоустойчивост.

Устойчивият строеж и локацията са основа за устойчивостта на сградата или на населения район. За устойчиви се смятат лесно достъпните локации, в резултат на което е намалена необходимостта от ползване на транспорт, а така също е намалено замърсяването на въздуха с въглероден двуокис. Сградите, които имат сертификация LEED трябва да имат минимално влияние върху прилежащата територия. Ефективност при разхода на вода според LEED стандарта се постига чрез стратегии за намаляване на разхода на питейна вода. Поради това се насърчава приложението на системи за рекуперация на дъждовната вода, която след това се използва като техническа вода. Енергия и атмосфера е категория, която изисква използването на обновяеми източници на енергия, на слънчевата и геотермалната енергия, на биомасата и силата на вятъра. Използвайки енергията пестеливо, възможно е да се намалят значително разходите, и същевременно се редуцира емисията на CO2 в атмосферата. Материалите и ресурсите, които се използват при строежа, трябва да бъдат естествени и възобновяващи се в срок от десет години.

Стандартът препоръчва рециклирането, било то използване на рециклирани материали или възможност за повторна употреба на продуктите. Стратегията за качествен въздух в помещенията са вентилационните системи, свързани със сензори за CO2 и с ефективни въздушни филтри. Иновация в проектирането е LEED категория, която насърчава използването на иновационни строителни технологии от най-добрите примери в практиката. Регионални приоритети са установени според местните екологични проблеми и възможностите за използване на ресурсите.

Минимума точки, на който трябва да отговаря една сграда, за да бъде сертифицирана е 40 точки. Основното ниво на сертификация изисква от 40 до 49 точки, Silver ниво изисква от 50 до 59, Gold ниво изисква от 60 до 79, а Platinum от 80 точки нагоре. Максималният брой точки е 100 + 10.[3]

3 http://ecologytex.ru/eco_certification.

HQE система за сертификация. Още през 1996 година асоциацията High Quality Environmental създава едноименната схема за сертифициране на зелено и устойчиво строителство, която е приета от Съвета за зелено строителство на Франция. Петте основни принципа – цялостен подход, адаптивност, най-добри показатели, техническа експертиза и прозрачност на дейността правят схемата за сертификация HQE специална. Цялостен подход при сертифициране предполага включването на различни критерии, които поставят на фокус природната среда и потребителите, като ги третират равноправно. Критериите са достатъчно общи, за да има възможност да бъдат адаптирани спрямо различните културни и климатични области и националните законодателства на различни страни, без риск това да повлияе негативно на крайния резултат. Схемата за сертифициране HQE е твърдо базирана на достиженията на науката и технологиите и върху синергията на знанията на специалисти от областта на строителството и пазара на недвижими имоти. HQE обхваща всички типове нежилищни обекти.

BREEAM /Building Research Establishment Environmental Assessment Method/ за обектите представлява протокол, който определя стандартите за най-добра практика в устойчивия дизайн и мярката, която се използва, за да се опишат екологичните, енергийните и устойчивите характеристики на сградите. Протоколът е съставен така, че да е възможно да се приложи по отношение на какъвто и да било вид обект, проектиран или изграден. Схемите за оценка на обектите са разделени на няколко етапа в зависимост от жизнения цикъл на конструкцията. Фундаменталната част от цялата система на оценяване се състои в съгласуването с принципите на устойчивото развитие, които са охарактеризирани като набор от измервания на въздействието на сградата върху околната среда. Системата на оценяване включва следните категории:

- Управлението на енергията е най-обемната категория за новите обекти и заема най-голяма част от процентното разпределение на оценката - **19%**. В тази част се обработват теми във връзка с въпроси като намаляване емисиите на парникови газове.

- Управлението на обекта и съоръженията, участващ с **12%,** включва въпроси във връзка със снабдяването на обекта, което трябва да е устойчиво, прилагането на отговорни строителни практики, влиянието на строителната площадка върху околната среда.

- Здравето и благосъстоянието на потребителите участва с **15%** в крайната оценка. Разглеждат се различни видове комфорт - визуалният и топлинният комфорт, качеството на въздуха в помещенията, качеството на използваната вода в обекта, сигурността и надеждността на обекта.

- Категорията на транспорта участва общо с **8%** и се отнася до въпроси във връзка с достъпността на обществения превоз.

- Категорията качество на водата участва с **6%** от общия брой точки и обединява въпроси във връзка с начина и системата на ползване на водата, следенето и измерването на изразходваните количества вода и др.

- Материалите участват с **12,5%** като категория, в която се разглежда влиянието на жизнения цикъл на всеки материал, използван в строителството.

- Отпадъците са категория, занимаваща се с управлението и решението на въпроса за съхраняване на отпадъците и това носи **7,5%** от оценката. Тук се включва и употребата на рециклирани материали и агрегати.

- Категорията на замърсяването, участваща с **10%**, изследва как проектантите са допринесли за защитаването на заобикалящата среда от различните видове замърсяване.

- Околната среда и начинът на използване на земята също така участват с **10%** в цялостната система на точкуване на сградата.

Иновациите могат да донесат на всеки обект допълнителни 10 точки към общата оценка. Системата BREEAM позволява въз основа на крайния резултат да бъдат издадени сертификати, като се започне „изключително" - с повече от 85%; „отлично" - с повече от 70%; „много добре" - с повече от 55%; „добре" - с повече от 45%; „преминаващ сертификат", който представлява минималните условия, които обектът трябва да покрива, съответно само 30%.

Стандартът DGNB включва най-пълен набор от критерии за устойчивост, които го открояват сред останалите познати стандарти за сертифициране на зелени обекти. Стандартът третира еднакво всяка фаза от жизнения цикъл на сградата, от проектирането до готовия обект. Стандартът реагира на бъдещите технологични и социологически промени и се адаптира спрямо климатичните, строителните, законодателни и културни особености на други страни. Разпределен е по следния начин: жизнена среда, икономика, социокултурен и

функционален аспект, технология, производствен процес и местоположение на строителната площадка на обекта. Оценките на първите четири области имат еднаква тежест в рамките на стандарта DGNB. Според стандарта DGNB съществуват няколко етапа, които трябват да се преминат в процеса на сертификация на обекта. Фазата на развитие на проекта позволява да се събере предварителната документация и да се получи предварителен сертификат за нови обекти. Във фазата на планиране и строителство може да бъде издаден сертификат за нови обекти/съоръжения. Фазата на експлоатация на обекта предполага съответно сертификат за съществуващи обекти, а фазата на модернизация, т.е. реконструкция изисква сертификат за модернизация.

Във всички етапи по еднакъв начин се третират четири категории с участие от 22,5%: екологични качества, икономически качества, социо-културни и функционални качества, както и такива от технически аспект. Другите две категории са качество на процеса, което има 10% участие и устойчива строителна площадка като отделна категория.

Каталогът, включващ почти шестдесет критерия, служи като основа за сертифициране. Оценките на цялостното изпълнение на обекта не представляват индивидуални мерки, а по-скоро насоки. Насърчават се иновативни концепции за проектиране и строителство, предоставя се възможност за корекция в ранните етапи на строителство, експлоатация, конверсия и отстраняване на обекта с оптимални разходи.

- Екологичното качество се отнася до въпроси във връзка с глобалното затопляне, унищожаването на озоновата обвивка, потенциала на фотохимичното образуване на озон, органичното замърсяване, с рисковете за местната жизнена среда, устойчивото използване на ресурсите, изискването за невъзобновяеми източници на енергия.

- Икономическите качества са разходите, свързани с жизнения цикъл на обекта и устойчивостта спрямо трети лица.

- Социокултурните и функционални качества включват теми, свързани с топлинния комфорт през летния и зимния период, хигиената на вътрешното пространство, качеството на външните пространства, сигурността и рисковете от опасни инциденти, достъпността за хора с физически увреждания, пространствена ефективност.

- Техническите качества са свързани с предотвратяване на по-

жари, звукоизолацията, качеството на оборудване на обекта, дълготрайност, лесното почистване и поддържане.

- Качеството на процесите включва качество на подготовка на проекта, интегрирано планиране и проектиране, методи на оптимизация и комплексност на планирането, строителна площадка и строителни процеси, качество на изпълнителите на дейностите и преквалификация, ниво на сигурност на изпълнителя, въвеждане в експлоатация, системна проверка, поддръжка и ремонт.

- Критерият за строителната площадка и локацията са рисковете за микросредата, състоянието на условията на строителната площадка и в нейно съседство, транспортния достъп.

За да може сертификатът DGNB да бъде информативен и прецизен, ясно са дефинирани стойностите на всеки един от критериите. Всеки критерий може да донесе най-много 10 точки . Резултатът показва степента, в която те отговарят на изискванията и до колко са спазени те. В случай че резултатът е 50% се връчва бронзов сертификат, в случай че надвишава 65%, получава сребърен сертификат, а ако обектът задоволява повече от 80%, може да се присъди златен сертификат.[4]

Приложение на устойчивото сертифициране у нас

В България има сертифицирани сгради по LEED и DGNB, както и сгради в процес на сертифициране по BREEAM, които са трите най-приложими системи в Европа. Тези системи са разработени и управлявани от организации и съвети за устойчиво строителство в съответните държави. През 2010 г. Български съвет за устойчиво развитие (BGBC) адаптира основния вариант на германската система DGNB за България по силата на международен договор с Германския съвет за устойчиво строителство (DGNB). Българският Съвет има право да прилага, адаптира и доразвива систематиката за устойчивост, разработена съвместно с експерти на Германското министерство на транспорта, строителството и благоустройството. В основата на издавания от Bulgarian green building council (BGBC) сертификат е разработената от Германския съвет за устойчиво развитие (DGNB) система за оценка на качеството. Адаптирането й се осъществява от архитекти, инженери, специалисти в областта на топлотехническата ефективност, инвеститори и участници в строителния процес. В рам-

[4] http://www.knaufinsulation.bg.

ките на сертифицирането трябва да са изпълнени основни цели като енергийна ефективност и качество на въздуха в помещенията. Към съществените изисквания на системата принадлежи също и принципът за изследване на разходите през жизнения цикъл на сградата. Оценяват се едновременно трите основни аспекта на устойчивото развитие - екологичните, икономически и социални аспекти.[5]

Сертификационната система е най-мощният инструмент за налагане на устойчивите проекти на пазара. Сертификатите обхващат оценката на проектите съгласно критериите за устойчивост и по този начин те се превръщат във важен инструмент за насърчаване на устойчивото строителство. Предимствата от сертифицирането са, че сертификатът е: доказателство за високото качество на сградата пред собствениците и ползвателите; повишава шансовете за продажба и наемане на пазара за недвижими имоти; дава сигурност на инвеститора, че заложените цели в етапа на проектиране ще се реализират при изпълнението; повишава качеството и стойността на проекта. През последните години интересът към екологичните и устойчиви сгради нарасна. От една страна, това се държи на факта, че икономическите условия предизвикват промяна в мисленето и трансформация на пазара в строителния сектор. От друга, в страната вече има български и международни компании, които инвестират в устойчиви сгради или наемат помещения в такива. В тази насока е и работата на Съвета за устойчиво развитие, който цели развитието и внедряването на устойчиви технологии и практики чрез популяризиране на постиженията в тази област сред архитекти, инвеститори и всички други участници в регионалното развитие и благоустройството на местно и общодържавно ниво. Покриването на стандартите за устойчиво развитие увеличава пазарната стойност на сградата до 10% за сметка на 2% нарастване на вложените средства. Освен понижаване на разходите за енергия и поддръжка, зелените технологии намаляват здравните разходи за служителите, повишават тяхната производителност. Критериите, които определят зелените сгради: намаляване на въглеродния диоксид и другите емисии на газовете, които засилват парниковия ефект; намаляване на разходите за електроенергия, вода и природен газ; намаляване на отделяните отпадъци; намаляване на разходите на ценни природни ресурси; намаляване на влиянията върху околната среда; използването на възобновяеми ресурси и мате-

[5] http://sust-tour.webdevc.eu/.

риали, които могат да се рециклират; използването на алтернативни енергийни източници.[6]

Могат да се посочат някои примери за зелени сгради у нас: Мол Strand, гр. Бургас. Изграден в съответствие с утвърдени международни стандарти за устойчивост „BREEAM Europe". „България мол", гр. София, първият търговски център в България, който е сертифициран по метода за оценяване на екологичните показатели на сгради – BREEAM. „Софарма Бизнес Тауърс" - отговаря на стандартите за офиси клас А, притежава „Златен сертификат за устойчиво строителство DGNB Bulgaria". Търговският и офис комплекс „Сердика център" отговаря на най-високите изисквания на стандарта DGNB. „София еърпорт център" е бизнес комплекс със смесено предназначение. Част от комплекса е и първата в България офис сграда, сертифицирана по системата за екологично строителство – LEED Gold. Сграда на годината за 2012 г. в категорията "Зелени сгради".

GREEN BUILDINGS AS AN ELEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Ph.D. student Svetlina Vasileva
University of National and World Economy – Sofia

Abstract: The article reviews four systems for certification of green buildings: LEED, BREEAM, DGNB, HQE. In Bulgaria there are certificated buildings for three of them, examples could be found above. A Bulgarian equivalent for the European evaluation system has been created DGNB - Bulgarian green building council.

Keywords: green buildings, green construction, systems for certification.

[6] http://www.bgbc.bg/bg/pages/Certification/System/.

НАБИРАНЕ И ПОДБОР НА ПЕРСОНАЛ ПО ПРИМЕРА НА СТРОИТЕЛНА ФИРМА

Докт. Мария Димитрова
Университет за национално и световно стопанство – София

Ключови думи: набиране, подбор, персонал.

Всеки лидер, ръководител на успешен бизнес, се е замислял как да привлече най-подходящите кандидати за свободните работни позиции в своята компания. Във все по-актуална се превръща тематиката за набирането и подбора на квалифициран персонал. В България това е все по-дискутиран въпрос поради факта, че недостатъчните финансови и материални ресурси, превръщат хората в неоценим ресурс. Докато в по-развитите страни съществуват голям обем теоретични материали и дългогодишна практика, у нас тази проблематика тепърва добива своя облик. В сектори, чийто основен капитал е човешкият, следва набирането и подборът на персонал и изграждането на добър екип да са основни условия за постигане на успешен бизнес.

Изборът на квалифициран и подходящ персонал е процес, неизменна част от дейността по управление на човешките ресурси. Това не включва единствено проверката дали кандидатът притежава нужните образование, опит и квалификация, а и преценката на подбиращия за личностните качества на човека, неговите стимули и възможността той да се впише в настоящия екип и да допринесе за една по-добра работна среда, тъй като са важни не само целите и стратегията на компанията, а и условията, в които се постигат.

Подборът и назначаването на работници и служители обхваща привличането на подходящи кандидати за определена позиция, анализиране на техните качества от гледна точка на изискванията за длъжността, организацията на процеса, вземане на решение на кого да се направи предложение за работа и неговото назначаване.

Процесът обхваща разнообразни дейности, които се обособяват в няколко основни групи[1]:

- определяне на изисквания към кандидатите, на качествата, които трябва да притежават, за да изпълняват успешно съответните

[1] Шопов, Димитър, Атанасова, Маргарита. Управление на човешките ресурси. София, Тракия-М, 2009.

трудови задачи;

- привличане на подходящи кандидати за заемане на вакантната длъжност;

- проучване на документи и първоначално пресяване на кандидатите, за да се определят тези, които представляват интерес за организацията;

- оценяване на качествата на кандидатите, като се имат предвид изискванията на длъжността и на организацията;

- вземане на решение на кого да се направи предложение за работа;

- назначаване на избрания кандидат.

Представените като обособени етапи на дейността по подбор на персонал се осъществяват във взаимна връзка, а често – и паралелно.

Добрият подбор на персонал е една от основните предпоставки, чрез които всяка фирма може успешно да постигне поставените си цели. Хората, работещи за дадена организация, трябва да притежават необходимите качества, за да изпълняват поставените им задачи. Именно това определя значимостта на добре изготвената процедура за набиране и подбор на човешки ресурси. Това е процес, включващ търсене, привличане и набиране на подходящи кандидати за овакантени или тепърва разкриващи се позиции, правилния им подбор и коректно офериране.

За да се избегне грешка при набирането и подбора на квалифицирани и подходящи кадри, водеща до допълнителни разходи и препятствия в работния процес, всяка компания, целяща успех и просперитет, трябва да има професионално изготвена и съобразена с целите и стратегията си процедура за набиране и подбор на човешки ресурси, както и допълнителните към нея формуляри, бланкови обяви и трудови договори, тестове за различните позиции в структурата и т.н.

Настоящият доклад ще разгледа именно една такава процедура, част от процеса по набиране и подбор на нови кадри, на фирма, чиято основна дейност е строителното предприемачество. Поради вътрешни правила и разпоредби Ръководството на компанията пожела анонимност.

Предприятието е в сферата на строителното предприемачество повече от 10 г. За кратката си история фирмата има изградени жилищни и офисни сгради, които само в гр. София са с обща застроена площ почти 150 000 кв. м. В столицата се намира и най-големият им

офис, от където се осъществява и основното управление. Открити са и два по-малки офиса в гр. Варна и гр. Бургас поради териториалното разпределение на проектите на фирмата. Основната им дейност е свързана с изграждането на и инвестирането в жилищни, административни и търговски обекти, както и тяхното управление. Допълнителни дейности са проучването на парцели и възможности за застрояване, осигуряването на инфраструктура – пътни връзки, захранване с електроенергия и др., изготвяне схеми на проекти, консултации при избора на доставчици и изпълнители на строителството и др. Една от целите на компанията е разширяването на дейността извън територията на България.

Към момента броят на служителите на постоянен трудов договор във фирмата приближава 100 човека, а работниците по обекти се наемат чрез граждански договор, тъй като в тази област подборът се осъществява на база проектите и тяхната специфичност. Отделът „Човешки ресурси“ към момента се състои от 5 човека, като един от тях отговаря за набирането и подбора на персонал. Процедурата, която се следва при извършването на дейността, е неразделна част от политиката на управление на човешките ресурси в компанията. Тя регламентира реда и отговорностите на участниците, а именно:

• Отговорности:

- Отдел “Човешки ресурси” носи отговорност за изграждане на ясно виждане относно конкретните задължения и отговорности на длъжността, набирането на кандидати, създаването на техники при подбора на най-подходящ кандидат, подпомагане на Ръководител Отдел в процеса на подбора;

- Ръководител Отдел отговаря за своевременното уведомяване на Отдел „Човешки ресурси“ за свободните позиции, изготвяне на график за интервюта с подбраните кандидати и тяхното провеждане, избор на служител за свободната позиция, връщането на обратна връзка към кандидатите, документирането на процеса.

• Дейности:

1. Обявяване на свободно работно място

Ръководител Отдел изготвя обосновано Искане за разкриване на щат, в което се посочват: причини и обстоятелства, довели до разкриване на новата длъжност, наименованието й, ниво в йерархията, характеристика на работното място, изисквания за образование, трудов стаж, професионални умения, способности и личностни качества

на кандидата, ниво на заплащане и допълнителни социални придобивки. Изготвеното искане се утвърждава от Управител, след което започва процедурата за набиране и подбор на кандидати за нововъзникналото работно място.

2. Набиране на кандидати

Набирането се състои в търсене и привличане на подходящи кандидати за свободното работно място. Осъществява се от Отдел „Човешки ресурси" и съответно от Ръководител Отдел. Източниците за набиране биват:

- вътрешни източници – служители и стажанти в организацията;

- външни източници – учебни заведения, търсещите работа по обяви в средствата за масова информация, специализирани агенции за набиране и подбор на персонал, доказани в практиката професионалисти от други фирми;

- база данни в Отдел „Човешки ресурси".

Отдел „Човешки ресурси" разработва профил на длъжността, определящ професионалните и личностни качества на кандидата, в съответствие с подадените в Искането данни. На база изработения профил започва търсене на подходящи кандидати, чрез преглеждане на базата данни с кандидати, публикуване на вътрешни и/или външна обяви, ползване на услугите на специализирани агенции за набиране на персонал. Отдел „Човешки ресурси" събира кандидатури и ги изпраща Ръководител Отдел.

Набирането на кандидати се осъществява по документи. Външните кандидати подават автобиография, снимка, документи за завършено образование и квалификации, мотивационно писмо и препоръки (ако са необходими). Ако кандидатът е служител на организацията, е необходимо мотивационно писмо.

3. Подбор на кандидати

Подборът на кандидатите е дейност по оценка на информацията за професионалните и личностните качества, уменията и мотивацията на кандидатите и определяне на най-подходящия от тях за заемане на свободното работно място. Съответният Ръководител Отдел отговаря за подбора по документи, установяването на контакт с подходящите кандидати за определяне ден, час и място на първоначалното интервю и организира график с интервютата, копие от който изпраща до Отдел „Човешки ресурси".

Разговорът с кандидата се води чрез полуструктурирано интервю и има за цел допълване на информацията, предоставена в документите, наблюдаване на поведението и оформяне на първоначално впечатление. Непосредствено след приключване на интервюто Ръководител Отдел обобщава резултатите в Протокол от интервю. Кандидатите с най-високи резултати по преценка на участващите в подбора се допускат до заключително интервю. Съответният Ръководител Отдел връща обратна връзка на неодобрените кандидати в уговорения срок по телефон или имейл и организира провеждането на заключително интервю с пресетите кандидати.

Заключителното интервю се провежда от съответния Ръководител Отдел (и специалист от Отдел „Човешки ресурси" за високите позиции). По време на интервюто кандидатът се оценява чрез техниките за определяне на конкретни знания, умения и компетенции, избрани от Отдел „Човешки ресурси". След заключителните интервюта се избира подходящ кандидат, като в случай, че не е избран, процесът по набиране и подбор продължава. Резултатите от заключителните интервюта се регистрират в Протокол от интервю. Съответният Ръководител Отдел носи отговорност за обратна връзка на неодобрените кандидати и уведомяването на избрания кандидат, че е одобрен. Уточняват дата и необходимите документи за започване.

Целта на процедурата е създаването на ред и яснота за ефективно търсене, привличане и оценяване на подходящи кандидатите за вакантните позиции, така че системата да бъде полезен механизъм при осигуряването на човешки ресурси за всяко ниво на фирмената йерархия.

Подборът на персонал обикновено се осъществява от самата фирма, като най-подходящата стратегия е сформирането на екип. Членовете на този работен екип трябва да са наясно с отговорностите си и да са добре информирани за изискванията към кандидатите, критериите, по които ще се осъществява подборът, броя и състава на желаещите да кандидатстват за съответната свободна позиция и др. Екипът трябва да включва специалисти по персонала и ръководителите на съответните работни места. В конкретната компания дейностите по набиране и подбор се осъществяват основно от Отдела, в който е свободната позиция. Изключение се прави при подбор на служители за по-високите нива в йерархията на фирмата.

Потребността от нов персонал се определя на база бизнес пла-

нове, програми за развитие, изисквания и нормативни документи, бюджет, наличен персонал, технологични промени и др. Сама по себе си дейността по набиране и подбор на персонал възниква при наличието на свободно работно място, вече съществуващо или новоразкрито такова.

Набирането на кандидати се състои в търсенето и привличането на кандидати, отговарящи на посочените в Искането изисквания и съгласни да изпълняват описаните задължения. Най-често това търсене се осъществява от служители на Отдел „Човешки ресурси". Източниците на тези подходящи кандидати могат да бъдат три вида – вътрешни източници, външни източници и база данни в Отдел „Човешки ресурси". Ако кандидатът е вътрешен, същият следва да съгласува кандидатурата си с преките си ръководители.

Съществува голям брой от критерии, по които се осъществява изборът на кандидат:

- образование, професионална подготовка, квалификация;
- професионални умения или трудови навици, трудов стаж или опит;
- специфични умения и знания, знания и умения в други области;
- интелигентност, обща култура, общообразователна подготовка;
- психо-физическо състояние;
- интереси, комуникативни качества, семейна среда, материално състояние и др.

Служителят от Отдел „Човешки ресурси" разработва профил на длъжността, определящ на професионалните и личностни качества на кандидатите в съответствие с подаденото Искане. На база изработения профил започва търсене на подходящи кандидати чрез преглеждане на базата данни с минали кандидати, публикуване на вътрешни и/или външни обяви, ползване на услугите на специализирани агенции за набиране и подбор на персона. Служителят на Отдел „Човешки ресурси" събира получените кандидатури, обработва ги, проверява пълнотата и валидността им, съпоставя информацията в тях с изискванията за длъжността и ги изпращат до съответния Ръководител Отдел. Той е отговорен за изготвянето и организирането на график за интервюта с подбраните кандидати. Те могат да бъдат разделени на няколко групи:

- подходящи – група кандидати, отговарящи в най-висока сте-

пен на профила на длъжността;

- неподходящи – кандидати, които не отговарят на изискванията на длъжността;
- резерви – това са кандидати, които се включват в базата данни.

Методите и средствата, които Отдел „Човешки ресурси“ използва за осъществяване на контакти с източниците и потенциалните кандидати от тях, са обявите за работа в средствата за масова комуникация. Обявата е различна в зависимост от това дали ще е вътрешна или външна. Тази, която се използва за вътрешен подбор на персонал, следва да е в свободен стил и с „приятелско“ обръщение в началото. Тя описва както длъжността, така и изискванията към кандидатите.

Обявата за външни източници трябва да е в малко по-строг стил и да е по-подробна от тази за вътрешен подбор. В нея следва да са посочени:

- фирмата и описание на дейността й;
- наименование на свободната позиция;
- дейности, за които ще отговаря наетият кандидат;
- изисквания за постъпване на съответната длъжност;
- какво предлага фирмата като работна атмосфера, облаги и др.;
- изисквана документация за кандидатстване;
- контакт.

Следващият важен момент от процеса по набирането и подбор на персонала е изборът на техники за селекция – молби и автобиографии, интервюта, тестове за способности, професионално оценяване, физико-психологически характеристики, изпитателен срок и др.

В разглежданата фирма набирането на кандидати се осъществява по документи, като те са различни в зависимост от това дали кандидатът е вътрешен или външен. Външните кандидати подават автобиография, снимка и документи за завършено образование и квалификация. При необходимост се изискват и мотивационно писмо, препоръки от предходен Работодател, свидетелство за съдимост, медицинско свидетелство и др.

Ако кандидатът е служител на фирмата, се изпраща мотивационно писмо, като в последствие по преценка на Ръководител Отдел и/или служител на Отдел „Човешки ресурси“ може да се направи вътрешна атестация на кандидата.

След като е получил пълната документация, съответният Ръководител Отдел сам или делегира на друг служител подбора на доку-

менти за избор на подходящите кандидати. При подбора на персонала трябва да се осъществи избор на най-подходящия кандидат за работа във фирмата, за работа в съответния колектив и на съответното работно място, трябва да се прогнозира бъдещото му поведение и реализация в компанията – принос за постигане на целите на фирмата, за увеличаване на приходите й, за разширяване на пазарите и увеличаване на клиентите, приобщаването в колектива и др. Подборът на кандидати е дейност по оценка на информацията за професионалните и личностните качества, уменията и мотивацията на кандидатите и определяне на най-подходящия от тях за заемане на свободното работно място.

Основните методи за оценяване на кандидатите са интервюто, тестовете и груповата селекция. Разглежданата строителна фирма прилага един от най-често използваните методи – интервюто, като кандидатите за свободната работна позиция минават през два етапа – първоначално интервю и заключително интервю.

Първоначалното интервю има за цел да оцени в най-общ план равнището на компетентност на кандидатите, личностната им нагласа към конкретните изисквания за длъжността и основните мотивиращи фактори, обуславящи желанието им за работа във фирмата и в конкретната професионална сфера.

Непосредствено след приключване на интервюто Ръководител Отдел или отговорния служител обобщава резултатите в Протокол от интервю. Той служи както за улеснение при избора на подходящ кандидат за свободната работна позиция, така и за попълване базата данни на Отдел „Човешки ресурси“. В него следва да се посочват:

- вид интервю (първоначално или заключително);
- характеристики на длъжността;
- водещ и присъстващи на интервюто;
- данни на допуснатите до интервю кандидатите;
- класиране на подходящите кандидати;
- състав на комисията, назначена да вземе решение кой от одобрените кандидати е подходящ да заеме свободната работна позиция;
- решение на комисията;
- дата на назначаване на избрания кандидат.

Кандидатите с най-високи резултати по преценка на участниците в подбора се допускат до заключително интервю. То се провежда от съответния Ръководител Отдел (и специалист от Отдел „Човешки

ресурси“ за високите позиции). По време на интервюто кандидатът се оценява чрез техниките за определяне на конкретни знания, умения и компетенции, избрани от Отдел „Човешки ресурси“. Част от въпросите, които се използват и на първоначалното, и на заключителното интервюто често са подготвени предварително. Въпросите следва да включват тематики като образование и квалификация, професионален опит и постижения, свободно време и интереси, личностна характеристика, бъдещи планове, очаквано възнаграждение и др.

След заключителното интервю се избира подходящ кандидат, който да заеме свободната работна позиция. В случай, че не е избран, процесът по набиране и подбор на персонал продължава.

Изводът, който можем да направим, е, че изследваната организация използва традиционна техника за набиране и подбор на персонал. Провеждането на интервю дава непосредствени впечатления от бъдещите служители. Включването на агенция по подбор на персонал би улеснило процеса на първоначално набиране на подходящи кандидати. За компанията би било полезна да използва различни начини за оформяне на оценка от представянето на явилите се кандидати. Съществуват най-различни методи за оценка. Често използван такъв е съставянето на матрици, отразяващи представянето на кандидата и до каква степен той покрива изискванията за постъпване на съответната работна позиция.

Към фирмата могат да се отправят редица препоръки. Първата насока към организацията е да използват препоръки от предишни работодатели. Информацията, която може да се получи при проверката в личен разговор, е полезна както при набирането на подходящи кандидати, така при взимането на крайно решение.

Втората препоръка към предприятието е използването на различни тестове за оценяване качествата на кандидатите. Те трябва да се анализират и интерпретират само от обучени специалисти, най-вече психолози, за да дадат търсената информация и да се избегнат злоупотреби с тях. Друга полезна техника, която може да се използва, е груповата селекция.

Фирмата следва да отчита и факта, че подбора на персонал е двустранен процес. Често работодателите не отчитат факта, че не само те избират, но и биват избирани. Кандидатите трябва да бъдат запознати с реалната ситуация в компанията и конкретния обект или отдел, в който ще работят, какви точно задължения ще имат, с кого ще взаи-

модействат пряко, какво възнаграждение ще получават за свършената работа и др. Следва да се посочи, че в този смисъл създаването на добра работодателска марка на предприятието е изключително важен процес, който ще привлече по-добри кандидати.

Следващата насока към фирмата е пълноценното използване на възможностите за взаимодействие с университети и колежите в страната. Чрез наблюдение на най-добрите студенти и партниране с ръководството на университета или колежа могат да се наемат добри служители, които, независимо че са без стаж, да бъдат добре обучени и способни да заемат своето място в компанията. Фирмата може да използва и други методи и средства за осъществяване на контакт с избраните групи кандидати – устна реклама по линия на неформални контакти с близки и познати и трудовите борси (държавни и частни).

Друга препоръка към организацията е използването на формуляри за кандидатстване, които могат да спомогнат за първоначалното отхвърляне на неподходящи кандидати. Такива формуляри следва да се връчват на желаещите да заемат свободната позиция преди първоначалното интервю. Използването на тази техника може да спомогне за намаляването броя на интервютата, през които минават кандидатите, за да получат желаната работа. Те могат да бъдат както в зависимост от различните сфери на дейност и отдели, така и според нивото на свободната позиция в йерархията.

Участието на Отдел „Човешки ресурси“ в процеса по подбор може да бъде засилено. Голяма част от отговорностите и дейностите се извършват от Отдела, в който има свободно работно място. Служителят, отговарящ за набирането, може да прави първия подбор само по документи. Препоръчително е служител на Отдел „Човешки ресурси“ да присъства на всички срещи с подбраните кандидати и съответно той да води Протоколите от проведените интервюта. Обратната връзка с одобрените и неодобрените кандидати също следва да е отговорност на Отдел „Човешки ресурси“.

В заключение може да се добави, че набирането, подборът и назначаването на персонал са важен елемент от системата за управление на човешки ресурси. Благодарение на тях организацията набавя необходимия персонал за осъществяване на своята дейност, запазва качеството на трудовото му представяне и успява да планира по-реалистично бъдещите си цели. Без тези дейности тя не би могла да функционира пълноценно.

THE RECRUITMENT AND SELECTION OF THE EMPLOYEES FOLLOWING THE EXAMPLE OF A CONSTRUCTION COMPANY

Ph.D. student Maria Dimitrova
University of National and World Economy – Sofia

Abstract: The recruitment and selection of the employees turn to be very crucial and essential topic recently. In the fields of business where the human resource is fundamental factor, the recruitment and selection of the employees, building a strong, competent and skilled team is the key condition to achieve successful business in the competitive and complex situation on the market. Well-developed procedure for selection the most suitable candidate can help and facilitate this process.

Keywords: recruitment, selection, employees.

СТРОИТЕЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО
И НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ

Сборник с доклади от 30-та юбилейна международна научно-практическа конференция – ноември 2015 г.

Дадена за печат XI.2015 г. Излязла от печат XI.2015 г.
Печатни коли 32,8 Издателски коли 31
Формат 60x90/16 Тираж 200

Предпечатна подготовка *Екатерина Йорданова*
Издателство "Наука и икономика"
Икономически университет - Варна
ул. "Евлоги Георгиев" 24
Печатна база на ИУ – Варна

ISSN 1313-2369

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА
9002 Варна | бул. Княз Борис I, 77

Катедра
ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА СТРОИТЕЛСТВОТО
каб. Н-111 | тел. 0882/ 164 782

E-mail: katedra_ius@ue-varna.bg
www.ue-varna.bg | факултети и катедри | катедри |
икономика и управление на строителството